

BANGUNAN 888 (PERENCANAAN PENDIRIAN USAHA BAHAN BANGUNAN)

Anton¹, Nyimas Artina², Retno Budi Lestari³
Jurusan Manajemen STIE Multi Data Palembang
e-mail: *¹antonnn133@gmail.com, ²nyimas@stie-mdp.ac.id , ³retno @stie-mdp.ac.id

ABSTRAK

Toko Bangunan 888 adalah usaha di bidang jasa yang menyediakan berbagai macam kebutuhan bangunan. Toko Bangunan 888 menjual bahan bangunan yang kualitas terjamin dengan harga yang terjangkau. Produk yang dijual ditoko Bangunan 888 dalam bentuk bahan baku dan peralatan yang digunakan untuk kegiatan pembangunan seperti semen, pasir, batu bata, cat, keramik, palu, gergaji, dan lainnya. Toko Bangunan 888 adalah salah satu pemasok bahan bangunan untuk proyek-proyek yang dikerjakan oleh kontraktor. Pada aspek keuangan, Toko Bangunan 888 dinyatakan layak dalam usaha dengan menggunakan metode analisa keuangan yaitupayback period net preset valuedan internal rate of return.

Kata kunci: *Toko Bangunan 888, Bahan Bangunan*

ABSTRACT

Stores Building 888 is a service business that provides a wide range of needs of the building. Building 888 stores selling building materials guaranteed quality at an affordable price. Products are sold in stores Building 888 in the form of raw materials and equipment used for development activities such as cement, sand, bricks, paint, ceramics, hammers, saws, and more. Stores Building 888 is one of the suppliers of building materials for projects carried out by the contractor. On the financial aspect, Stores Building 888 declared eligible in the business using financial analysis methods that payback period, net preset value, and internal rate of return.

Keywords: *Store Building 888, Material Building*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu bisnis yang saat ini berkembang pesat adalah bisnis properti, kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal menjadikan peluang usaha bidang ini dicari masyarakat. Saat ini peluang usaha properti, tidak hanya fokus membangun rumah dan menjualnya saja, salah satu bisnis yang mendukung kebutuhan properti seperti bisnis bahan bangunan juga memiliki prospek pasar yang cukup besar. Karena selama masih ada pembangunan rumah, kantor, sekolah, serta gedung lainnya, bahan bangunan seperti besi, semen, cat, keramik, dan kayu akan terus dibutuhkan pasar. Dengan semakin meningkat pesatnya pembangunan perumahan, sekolah, kantor, gedung, mall diberbagai daerah memberikan pengaruh yang sangat besar kepada permintaan bahan bangunan, tidak hanya itu saja, masyarakat biasanya juga membutuhkan bahan-bahan bangunan untuk kebutuhan renovasi rumah mereka.

Target bisnis untuk pasar bisnis bahan bangunan adalah masyarakat umum yang sedang merencanakan pembangunan rumah, atau pembangunan gedung lainnya. Selain masyarakat umum, target pasar yang lebih luas seperti kontraktor proyek bangunan serta beberapa pelaku bisnis properti dapat dijadikan sebagai jaringan untuk memperoleh konsumen yang memerlukan bahan bangunan. Karena pelaku bisnis properti, membutuhkan material dan bahan bangunan untuk memenuhi permintaan perumahan dari konsumennya

Sering kita dengar berita di berbagai media tentang beredarnya bahan baku bangunan seperti cat, pasir, dan semen oplosan yang berasal dari oknum-oknum yang melakukan kecurangan untuk mencari keuntungan. Salah satu contohnya yaitu semen oplosan, semen oplosan merupakan semen yang dicampur dengan zat kalsium atau jenis zat lainnya, kemudian dikemas dan dijual dengan *brand* yang sudah dikenal

masyarakat. Banyaknya toko-toko bangunan sekarang yang menjual produk oplosan, karena bahan baku oplosan yang ditawarkan oleh pihak lain harganya lebih murah. Akan tetapi hal tersebut akan menimbulkan dampak negatif yaitu kebangkrutan bagi toko yang menjual produk oplosan tersebut dan merugikan para konsumen terutama bagi para kontraktor proyek pembangunan.

Usaha toko bangunan merupakan usaha yang membutuhkan modal cukup besar, akan tetapi usaha toko bangunan tidak mengenal istilah barang kadaluarsa, sehingga stok barang dapat disimpan dalam waktu yang lebih lama, apabila ada barang lama yang belum laku terjual dapat dijual kembali dengan harga baru, karena kondisi barang tidak berubah.

Bertambah banyaknya pelaku usaha yang mencari keuntungan dengan membuka usaha bahan bangunan maka semakin banyak juga toko bangunan yang buka di kota Palembang, salah satunya yaitu Mitra Bangunan yang menjual material bangunan dengan konsep seperti *minimarket*, lokasi usaha dan sistem manajemen yang baik serta strategi penjualan yang diterapkan sangat mendukung, membuat usaha ini cepat berkembang dan diterima oleh masyarakat kota Palembang.

Adanya ketertarikan penulis untuk mencoba membuka usaha properti berjenis bahan baku bangunan karena penulis cukup banyak mengenal para kontraktor yang pekerjaannya membangun perumahan. Penulis melihat peluang yang sangat besar untuk menjalankan usaha tersebut karena meningkatnya pembangunan yang ada di kota Palembang. Semakin meningkatnya pembangunan yang ada tentunya akan berdampak baik bagi pelaku usaha bahan bangunan. Bisnis ini diberi nama Bangunan 888, menurut kepercayaan keluarga penulis, angka 888 adalah angka keberuntungan.

Konsep bisnis yang diterapkan toko Bangunan 888 yaitu jujur dalam hal penjualan produk. Strategi penjualan yang diterapkan Bangunan 888 yaitu menjual bahan bangunan yang biasanya dibutuhkan

untuk suatu proses pembangunan secara lengkap dengan harga yang lebih murah dibandingkan harga yang biasanya dijual oleh para pesaing. Selain itu, penulis mempunyai strategi penjualan yang dilakukan dengan cara menjadi *supplier* yang menyalurkan bahan bangunan ke perusahaan kontraktor dengan cara memasukan proposal penawaran jenis dan harga bahan bangunan yang dijual ditoko Bangunan 888 ke perusahaan kontraktor proyek pembangunan.

2.2. Visi, Misi dan Tujuan

a. Visi Bangunan 888:

Menjadikan Bangunan 888 sebagai *supplier* terkenal yang menyalurkan bahan baku bangunan untuk setiap proyek pembangunan yang ada di Kota Palembang.

b. Misi Bangunan 888:

1. Mengenalkan Bangunan 888 sebagai *supplier* yang menyediakan berbagai jenis kebutuhan bahan bangunan di kota Palembang.
2. Sebagai tempat berbelanja alat dan bahan bangunan dengan produk yang lengkap, murah dan berkualitas.
3. Selalu meningkatkan kualitas manajemen dan inovasi secara terus menerus dan berkesinambungan.

c. Tujuan Bangunan 888 :

1. Memberikan layanan dalam mewujudkan impian atau keinginan pelanggan dalam bidang jasa konstruksi.
2. Menjual produk material yang berkualitas dan bermanfaat.
3. Menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar lokasi usaha.

1. GAMBARAN USAHA

Usaha toko Bangunan 888 proses produksinya langsung melalui distributor

pusat yang menyediakan berbagai macam barang bangunan.

Bisnis ini dipasarkan dengan cara membuka *outlet* sendiri dengan tidak adanya biaya sewa gedung yang bertempat di sebuah ruko dengan pemilihan lokasi yang strategis yaitu ditengah keramaian masyarakat daerah KM. 17 (Sukajadi II) No.119A, Kecamatan TalangKelapa, Sumatera Selatan.

Toko Bangunan 888 memiliki inovasi sendiri untuk bersaing dengan toko bangunan yang sudah terkenal yaitu dengan menjadi *supplier* yang menyediakan bahan bangunan untuk proyek pembangunan perumahan yang dilaksanakan oleh kontraktor secara lengkap dengan memberikan harga borongan yang lebih murah dari pesaing.

Produk yang dijual ditoko Bangunan 888 merupakan produk yang berkualitas baik. Persediaan barang yang dilakukan penulis setiap satu bulan sekali dengan cara langsung menghubungi distributor pusat dengan tujuan dapat memperoleh keuntungan lebih karena harga barang yang ditawarkan distributor pusat lebih murah dibanding harga yang ditawarkan agen. Selain itu, kualitas barang yang dipesan langsung melalui distributor pusat tentunya lebih terjamin.

Adanya strategi Bangunan 888 untuk menghadapi pesaing yaitu dengan melakukan survey langsung ke lokasi yang diperkirakan akan dilaksanakan proyek pembangunan, kemudian penulis mendekati para kontraktor dan menawarkan untuk menjadi *supplier* yang menyediakan berbagai jenis kebutuhan bahan bangunan apabila ada suatu proyek dengan memasukan proposal penawaran yang berisi jenis dan harga produk yang dijual, dengan memberikan harga sedikit lebih murah dari para pesaing.

Selain itu, adanya bonus yang berupa sepatu boot, apabila kontraktor menjadikan Bangunan 888 sebagai *supplier* proyek pembangunannya. Bonus yang diberikan ke konsumen merupakan bonus yang didapat dari distributor pusat setiap melakukan pemesanan barang.

Strategi pemasaran yang diterapkan Bangunan 888 yaitu dengan melakukan promosi-promosi di berbagai media sosial dan media cetak, mengikuti tender yang dilakukan instansi pemerintah atau swasta, memberikan program-program berhadiah, serta dengan mensponsori berbagai kegiatan acara seperti bazar, seminar dan lainnya. Strategi yang diterapkan ini bertujuan agar usaha Bangunan 888 dapat lebih cepat dikenal masyarakat.

Gambaran peluang bisnis properti berjenis material bangunan dipicu berdasarkan data kajian yang dilakukan Real Estat Indonesia (REI) dan Pusat Penelitian Universitas Indonesia terhadap data-data sepanjang tahun 2013 sampai 2016, kontribusi sektor properti dan konstruksi ke Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 9,4%. Kementerian Perindustrian pernah merilis angka kontribusi sektor properti itu sebesar US\$75 miliar atau setara Rp700 triliun.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmentasi, Targeting dan Positioning

a. Segmentasi

Segmentasi pasar adalah sebagai proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku, atau respon terhadap program pemasaran spesifik (Ciputraceo 2015, h.81).

1. Segmentasi Pasar Bisnis

Segmentasi pasar bisnis Bangunan 888 yaitu kontraktor pembangunan hotel, gedung, kantor, perumahan, dan lainnya yang ada di kota Palembang

2. Segmentasi Pasar Konsumen

Segmentasi pasar konsumen Bangunan 888 yaitu kontraktor yang ada di kota Palembang terutama di wilayah kecamatan Talang Kelapa yang membutuhkan bahan bangunan.

3. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografi Bangunan 888 yaitu kontraktor di kota Palembang terutama yang sedang melakukan proyek pembangunan di daerah kecamatan Talang Kelapa.

4. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografi Bangunan 888 yaitu kontraktor yang memiliki pekerjaan dibidang pembangunan.

5. Segmentasi Psikografi

Bangunan 888 menempatkan diri sebagai *supplier* bahan bangunan bagi masyarakat serta para kontraktor yang membutuhkan bahan bangunan.

b. Targeting

Target pasar Bangunan 888 yang terutama yaitu kontraktor yang sedang melaksanakan proyek pembangunan perumahan di kota Palembang.

c. Positioning

Positioning dari Bangunan 888 adalah dengan menjual berbagai macam produk bahan bangunan yang berkualitas baik dengan harga sedikit lebih murah dibandingkan pesaing.

3.2 Perkiraan Permintaan Penawaran

Dalam suatu bisnis terdapat perkiraan permintaan dan penawaran. Berikut ini merupakan perkiraan permintaan dan penawaran Bangunan 888 :

a. Perkiraan Permintaan

Permintaan adalah jumlah kesatuan barang yang oleh pembeli akan dibeli dengan bermacam-macam harga selama jangka waktu tertentu (Farid Caesar Avandi, 2015, h.71).

Berikut ini merupakan tabel perkiraan jumlah permintaan di kawasan Talang Kelapa Palembang dari tahun 2013-2015:

Tabel 4.1 Jumlah Permintaan Bahan Bangunan Berdasarkan Proyek Kontraktor Tahun 2013

Nama Lokasi	Jumlah Proyek	Jumlah rumah/proyek	Perusahaan Kontraktor
Sungai Rengit	1	100 unit	CV. Lima Langkah
Gasing Jaya	1	100 unit	PT. Lamodi
Pangkalan Benteng	2	200 unit	PT. Bina Jaya Tractor
Talang Buhuh	2	200 unit	CV. Tanah Tinggi
Kenten Laut	2	200 unit	PT. Setiawan Indra
Air Batu	1	100 unit	CV. Tanah Tinggi
Sukamoro	2	200 unit	PT. Bina Jaya Tractors
Sukajadi	2	200 unit	PT. Bina Jaya Tractors
Tanah Mas	2	200 unit	PT. Bulan Sabit
Talang Keramat	2	200 unit	PT. Rakit
Kenten	2	200 unit	PT. Bulan Sabit
TOTAL	19 Proyek	1900 Unit	7 Perusahaan

Tabel 4.2 Jumlah Permintaan Bahan Bangunan Berdasarkan Proyek Kontraktor Tahun 2014

Nama Lokasi	Jumlah Proyek	Jumlah Rumah/Proyek	Perusahaan Kontraktor
Sungai Rengit	3	295 unit	CV. Inti Sari
Gasing Jaya	2	200 unit	PT. Sukses Sejahtera
Pangkalan Benteng	2	203 unit	PT. Bina Jaya Tractor
Talang Buhuh	2	200 unit	CV. Tanah Tinggi
Kenten Laut	2	200 unit	PT. Siang Malam
Air Batu	2	202 unit	PT. Bina Jaya Tractors
Sukamoro	2	200 unit	CV. Setia
Sukajadi	1	100 unit	PT. Setiawan Indra
Tanah Mas	2	200 unit	PT. Multi Karya
Talang Keramat	2	200 unit	PT. Bina Jaya Tractor
Kenten	1	100 unit	PT. Linko
TOTAL	21 Proyek	2100 Unit	9 Perusahaan

Tabel 4.3 Jumlah Permintaan Bahan Bangunan Berdasarkan Proyek Kontraktor Tahun 2015

Nama Lokasi	Jumlah Proyek	Jumlah rumah/proyek	Perusahaan Kontraktor
Sungai Rengit	2	200 unit	PT. Tiga Sautara
Gasing Jaya	2	200 unit	PT. Bina Jaya Tractor
Pangkalan Benteng	2	200 unit	PT. Rafflesia
Talang Buhuh	2	200 unit	CV. Tanah Tinggi
Kenten Laut	2	205 unit	PT. Bina Jaya Tractor
Air Batu	2	200 unit	PT. Sukses Sejahtera
Sukamoro	2	200 unit	CV. Setia
Sukajadi	2	200 unit	PT. Budi Bakti
Tanah Mas	2	200 unit	CV. Inti Sari
Talang Keramat	3	290 unit	PT. Setiawan Indra
Kenten	2	205 unit	PT. Bina Jaya Tractor
TOTAL	23 Proyek	2300 Unit	9 Perusahaan

Berikut merupakan tabel perkiraan permintaan potensial Bangunan 888 selama 3 tahun mendatang pada tabel 4.4 dibawah ini :

b. Perkiraan Penawaran

Berikut ini tabel perkiraan penawaran bahan bangunan pesaing:

Tabel 4.5 Perkiraan Penawaran Bahan Bangunan Pesaing

Pesaing	Jumlah Proyek/ Tahun	Jumlah Rumah/ Proyek	Lokasi Proyek
Maju Jaya	3 Proyek	300 unit	Kenten
Semai Bangunan	3 Proyek	300 unit	Talang Keramat, Kenten Laut
Abadi Jaya	3 Proyek	300 unit	Gasing Jaya, Sukamoro
Subur Bangunan	2 Proyek	200 unit	Tanah Mas
Toko Semai	3 Proyek	300 unit	Sungai Rengit, Talang Buhuh
TOTAL		1400 unit	
RATA-RATA		280 unit	

Berikut merupakan tabel penawaran pesaing selama 3 tahun mendatang :

Tabel 4.6 Proyeksi Penawaran Pesaing Selama 3 Tahun Mendatang

Tahun	Proyeksi Penawaran/Tahun
2017	308 unit rumah
2018	339 unit rumah
2019	373 unit rumah

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Rencana Penjualan Bangunan 888 meliputi permintaan potensial, penawaran pesaing, peluang pasar, rencana penjualan dan pangsa pasar dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.7 Prediksi Rencana Penjualan dari Tahun 2017 sampai 2019

Tahun	Permintaan (A)	Penawaran (B)	Peluang Pasar (C=A-B)	Pangsa Pasar (D)	Rencana Penjualan (E=CxD)
2017	660	308	352	46,66%	165
2018	726	339	387	46,69%	181
2019	799	373	426	46,67%	199

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.4.1 Product (Produk)

Bangunan 888 menjual berbagai macam produk, berikut dapat dilihat pada tabel 4.8 :

Tabel 4.8 Daftar Nama dan Jenis Barang Bangunan 888

Nama Produk	
Semen	Keramik Lantai
Cat Tembok	Keramik Dinding
Cat Kayu	Dempul
Besi Beton	Thinner
Triplek	Batu Bata
Paku Kayu	Pasir
Paku Beton Putih	Lem
Paku Beton Hitam	Pipa
Gypsum	Alat-Alat Tukang
Asbes	



Gambar 4.1 Produk Bangunan 888



Gambar 4.2 Logo Bangunan 888

3.4.2 Price (Harga)

Untuk melakukan penetapan harga setiap produk, toko Bangunan 888 memberikan harga yang bervariasi tergantung merek dan kualitas produk. Harga barang yang dijual sedikit lebih murah sekitar Rp 1.000- Rp 3.000 dari harga pasaran yang diberikan para pesaing untuk setiap produknya.

3.4.3 Promotion (Promosi)

Berikut beberapa cara yang digunakan Bangunan 888 dalam melakukan promosi :

a. Advertising (Periklanan)

Promosi yang dilakukan Bangunan 888 yaitu dengan membuat brosur yang melakukan promosi-promosi di berbagai media sosial yang berupa BBM, Line dan media cetak lainnya, serta dengan mensponsori berbagai kegiatan acara seperti bazar, seminar dan kegiatan acara lainnya. Berikut gambar brosur Bangunan 888 dapat dilihat pada gambar 4.3 dibawah

ini :



Gambar 4.3 Brosur Bangunan 888

b. Personal Selling (Penjualan Personal)

Penjualan yang dilakukan sendiri oleh pemilik dapat digunakan sebagai salah satu bentuk promosi dari Bangunan 888 dengan menawarkan langsung kepada anggota keluarga, teman dan masyarakat sekitar, serta dengan memasukan proposal penawaran jenis dan harga produk yang dijual ke perusahaan kontraktor pembangunan.

3.4.4 Placement (Penyaluran)

Pemilihan lokasi dari Bangunan 888 berlokasi di KM 17 (Sukajadi) No.119A Rt.04 Rw.03, Kecamatan Talang Kelapa, Kabupaten Banyuwasin, Sumatera Selatan. Bertempat disebuah ruko pinggir jalan sehingga masyarakat tidak kesulitan untuk berkunjung ke toko Bangunan 888. Berikut ini lokasi Bangunan 888 dapat dilihat pada gambar 4.4 dibawah ini :



Gambar 4.4 Lokasi Bangunan 888

3.5 Analisis SWOT

3.5.1 Strength

Bangunan 888 mempunyai beberapa kekuatan yang dapat bersaing dengan

- kompetitor adalah sebagai berikut :
- Harga setiap produk lebih murah dibanding pesaing.
 - Menyediakan barang yang dibutuhkan untuk proyek kontraktor selalu tepat waktu.
 - Memiliki lokasi yang strategi tepat di tengah keramaian masyarakat.
 - Menjadi supplier penyedia bahan bangunan salah satu perusahaan kontraktor yang proyek pembangunannya terbanyak disetiap tahunnya.
 - Adanya bonus berupa sepatu boot bagi kontraktor yang menjadikan Bangunan 888 sebagai *supplier* bahan bangunan untuk proyeknya.

3.5.2 Weakness

- Modal yang tergolong besar.
- Banyaknya pesaing usaha sejenis.
- Harga produk yang tidak stabil.

3.5.3 Opportunities

Peluang bisnis bahan bangunan ini masih sangat menjanjikan karena semakin banyak kegiatan pembangunan gedung, sekolah, kantor, perumahan, dan lainnya, maka kebutuhan akan bahan bangunan pun meningkat. Selain itu banyaknya kenalan para kontraktor pembangunan dan menjadi *supplier* bahan bangunan ke perusahaan kontraktor menjadi peluang besar bagi Bangunan 888.

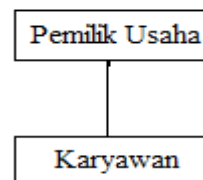
3.5.4 Threat

- Berdirinya toko-toko bangunan lain dan memiliki inovasi yang lebih menarik perhatian konsumen.
- Harga produk yang tiba-tiba naik nantinya dikhawatirkan pelanggan akan beralih.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Berikut ini merupakan organisasi Bangunan 888 yang penulis dirikan:
 Nama Perusahaan : Bangunan 888
 Nama Pemilik / Pemimpin : Anton
 Bentuk Badan hukum: Perusahaan Perseorangan
 Alamat kantor : Jl. Sukajadi II, Talang Kelapa, No 119 A, Palembang



Gambar Struktur Organisasi Bangunan 888

4.2 Perijinan

Bentuk perijinan yang harus digunakan oleh Bangunan 888 dalam menjalankan usahanya yaitu surat izin gangguan, dan surat izin usaha.

4.3 Kegiatan Pra Operasional dan Jadwal Pelaksanaan

Sebelum membuka sebuah usaha, penulis akan melakukan riset pasar yang diperlukan untuk menyusun perencanaan usaha seperti berapa banyaknya modal usaha yang diperlukan untuk mendirikan usaha, alat dan bahan yang diperlukan untuk membuka usaha Bangunan 888, fasilitas apa saja yang harus disiapkan dan untuk mengetahui struktur organisasi yang diperlukan untuk membuka usaha Bangunan 888. Riset pasar dilakukan dengan cara melihat secara langsung ke lokasi proyek yang akan dibangun perumahan. Usaha Bangunan 888 membuat jadwal kegiatan mulai dari survei pasar hingga pembukaan usaha.

4.4 Inventaris Kantor dan Supply Kantor

4.4.1 Inventaris Kantor

Inventaris adalah serangkaian kegiatan untuk melakukan pendataan, pencatatan, pelaporan hasil pendataan aset, dan mendokumentasikannya baik aset berwujud maupun aset tidak berwujud pada suatu waktu tertentu (Menurut A. Gima Sugiama (2013, h.173). Berikut inventaris kantor Bangunan 888 dapat dilihat pada tabel 5.5 dibawah ini :

Tabel 5.5 Inventaris Kantor Bangunan 888

Uraian	Banyak	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Computer	1	4.000.000	4.000.000
Mobil Angkutan Pickup	1	28.000.000	28.000.000
Meja	1	300.000	300.000
Kursi	3	100.000	300.000
Rak Besi	4	1.500.000	6.000.000
Kaca Etalase	2	1.500.000	3.000.000
Kipas Angin	2	200.000	400.000
Timbangan Digital	1	900.000	900.000
Roll Meter	2	120.000	240.000
Telephone toko	1	800.000	800.000
Televisi	1	1.300.000	1.300.000
TOTAL			Rp 45.240.000

4.4.2 Supply Kantor

Supply Kantor Bangunan 888 merupakan alat tulis yang digunakan untuk menunjang kegiatan usaha. Berikut tabel supply kantor Bangunan 888 dapat dilihat pada tabel 5.6 dibawah ini :

Tabel 5.6 Supply Kantor Bangunan 888

Uraian	Banyak	Harga	Jumlah
Buku Nota	10 pack	Rp 30.000	Rp 300.000
Kantong kresek	3 pack	Rp 20.000	Rp 60.000
Pena	2 lusin	Rp 36.000	Rp 72.000
TOTAL			Rp 432.000

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Pemilihan lokasi usaha yang dipilih oleh Bangunan 888 adalah di Jalan Sukajadi II No.119A Rt.04 Rw.03, Kecamatan Talang Kelapa, Kabupaten Banyuasin, Palembang. Pemilihan lokasi ini sangat strategis karena ruko tempat usaha berada di pinggir jalan serta berdasarkan banyaknya kegiatan pembangunan perumahan yang akan dilaksanakan disekitar lokasi usaha.

5.2 Rencana Tata Letak

Rencana tata letak dibuat untuk memberikan kenyamanan bagi pelanggan yang datang, karyawan serta pemilik

Bangunan 888. Berikut gambar rencana tata letak pada gambar dibawah ini :



Gambar Tata Letak Bangunan 888

5.3 Proses Produksi atau Gambaran Teknologi

Berikutini merupakan skema produksi Bangunan 888:



Gambar Proses Produksi Bangunan 888

5.4 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Bahan baku dan bahan pembantu Bangunan 888 berupa barang-barang yang dibutuhkan untuk kegiatan pembangunan.

Tabel 6.1 Bahan Baku dan Bahan Pembantu Bangunan 888

Barang Bangunan	Peralatan Bangunan
Semen	Palu
Cat Tembok	Obeng
Besi Beton	Cangkul
Triplek	Gergaji Besi
Paku Kayu	Gergaji Kayu
Cat Kayu	Sekrup
Kayu Reng	Pahat
Paku Beton Putih	Linggis
Paku Beton Hitam	Roll Meter
Gypsum	Amplas
Asbes	Kawat las
Keramik Lantai	Kuas
Keramik Dinding	Kikir
Dempul	
Thinner	
Batu Bata	
Pasir	
Lem	
Pipa	

5.5 Tenaga Produksi

Bangunan 888 memerlukan tenaga kerja yang sesuai dengan bidangnya serta berpengalaman.

5.6 Mesin dan Peralatannya

Bangunan 888 menggunakan mesin dan peralatan kerja kurang lebih untuk 5 tahun kedepan dan juga menggunakan alat yang telah pemilik miliki sebelumnya.

5.7 Tanah, Gedung dan Perlengkapannya

Untuk menunjang suatu usaha agar dapat berjalan dengan lancar diperlukan pemilihan lokasi usaha yang tepat. Pemilihan lokasi usaha harus dipertimbangkan dengan baik karena tempat usaha akan memberikan dampak terhadap penjualan dan menentukan penghasilan. Jika pemilihan lokasi usaha tidak tepat maka akan membuat usaha tidak berjalan sesuai dengan harapan.

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Sumber Modal

Modal yang dibutuhkan untuk merealisasikan usaha Bangunan 888 adalah Rp 4.368.144.000,- yang berasal dari modal orang tua sebesar 90% dan modal pribadi sebesar 10%. Berikut sumber dana Bangunan 888 dapat dilihat pada tabel 7.1 dibawah ini :

Tabel 7.1 Sumber Pendanaan Bangunan 888

Uraian	Total Modal	Persentase
Modal Orang Tua	Rp 3.931.329.600	90%
Modal Pribadi	Rp 436.814.400	10%
Jumlah	Rp 4.368.144.000	100%

6.2 Kebutuhan Pembiayaan dan Modal Investasi

Modal Investasi Bangunan 888 merupakan modal investasi jangka panjang yang dikeluarkan untuk pembukaan usaha. Jumlah modal investasi yang diperlukan adalah Rp 45.672.000,- dengan depresiasi peralatan sebesar Rp 8.428.000,-. Berikut modal investasi dan perlengkapan Bangunan 888 pada tabel 7.2 dibawah ini :

Tabel 7.2 Modal Investasi dan Biaya Perlengkapan Aktiva Bangunan 888

Uraian	Banyak	Harga satuan	Jumlah
1. Biaya Aktiva Tetap :			
Computer	1 pcs	Rp 4.000.000	Rp 4.000.000
Mobil Pick Up	1 pcs	Rp 28.000.000	Rp 28.000.000
Rak Besi	4 pcs	Rp 1.500.000	Rp 6.000.000
Kaca Etalase	2 pcs	Rp 1.500.000	Rp 3.000.000
Timbangan Digital	1 pcs	Rp 900.000	Rp 900.000
Roll Meter	2 pcs	Rp 120.000	Rp 240.000
Total Biaya Aktiva Tetap			Rp 42.140.000
2. Biaya Perlengkapan :			
Buku Nota	10 pack	Rp 30.000	Rp 300.000
Kantong Kresek	3 pack	Rp 20.000	Rp 60.000
Pena	2 lusin	Rp 36.000	Rp 72.000
Meja	1 pcs	Rp 300.000	Rp 300.000
Kursi	3 pcs	Rp 100.000	Rp 300.000
Kipas Angin	2 pcs	Rp 200.000	Rp 400.000
Telepon Toko	1 pcs	Rp 800.000	Rp 800.000
Televisi	1 pcs	Rp 1.300.000	Rp 1.300.000
Total Biaya Perlengkapan			Rp 3.532.000
Total Biaya Perlengkapan Aktiva			Rp 45.672.000

Berikut depresiasi peralatan Bangunan 888 dapat dilihat pada tabel 7.3

dibawah ini :

Tabel 7.3 Depresiasi Peralatan Bangunan 888

Peralatan	Jlh	Harga Beli (Rp)	Total Harga (Rp)	UmurEkonomis	Depresiasi (Rp)
Computer	1	4.000.000	4.000.000	5 tahun	800.000
Mobil PickUp	1	28.000.000	28.000.000	5 tahun	5.600.000
Rak Besi	4	1.500.000	6.000.000	5 tahun	1.200.000
Kaca Etalase	2	1.500.000	3.000.000	5 tahun	600.000
Timbangan	1	900.000	900.000	5 tahun	180.000
Roll Meter	2	120.000	240.000	5 tahun	48.000
Total Depresiasi Per Tahun					Rp8.428.000

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Kebutuhan modal kerja Bangunan 888 adalah sebesar Rp 4.276.272.000,- dan biaya operasional sebesar Rp 46.200.000,- dalam satu tahun.

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha diperlukan dalam membuka sebuah usaha untuk mendapatkan hasil maksimal dari setiap kegiatan usaha yang dilakukan. Untuk mengetahui usaha Bangunan 888 layak atau tidak dengan menggunakan metode *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)* dan *Internal Rate of Return (IRR)*. Berikut ini merupakan tabel perhitungan perkiraan rencana penjualan Bangunan 888 dari tahun 2017-2019:

Tabel 7.6 Perkiraan Pendapatan Rencana Penjualan Tahun 2017

Produk	Harga	Jumlah	Total
Bahan Bangunan	Rp 37.000.000	165	Rp 6.105.000.000
Total Per Tahun			Rp 6.105.000.000
Total Per Bulan			Rp 508.750.000

Tabel 7.7 Perkiraan Pendapatan Rencana Penjualan Tahun 2018

Produk	Harga	Jumlah	Total
Bahan Bangunan	Rp 39.360.000	181	Rp 7.124.160.000
Total Per Tahun			Rp 7.124.160.000
Total Per Bulan			Rp 593.680.000

Tabel 7.8 Perkiraan Pendapatan Rencana Penjualan Tahun 2019

Produk	Harga	Jumlah	Total
Bahan Bangunan	Rp 41.871.806	199	Rp8.332.489.394
Total Per Tahun			Rp 8.332.489.394
Total Per Bulan			Rp 694.374.116

6.4.1 Payback Period (PP)

Jumlah Investasi (CF₀):
 (Rp4.368.144.000)
 Arus kas Tahun ke-1 (CF₁):
 Rp1.675.806.000
 Investasi belum tertutup:
 (Rp2.692.338.000)
 Arus kas Tahun ke-2 (CF₂):
 Rp2.454.673.686
 Rp 237.664.314

Berdasarkan perhitungan *payback period* dari Bangunan 888 sekitar 2 Tahun 26 Hari.

Jadi, usaha dikatakan layak karena PP lebih kecil dari umur investasi.

6.4.2 Net Present Value (NPV)

$$\begin{aligned} NPV &= (-Rp\ 4.368.144.000) + \\ NPV &= (-Rp6.517.257.910) + Rp \\ &4.368.144.000 \\ NPV &= Rp\ 2.149.113.910,- \end{aligned}$$

Hasil NPV Bangunan 888 Rp 2.149.113.910,- dan bernilai positif, sehingga investasi usaha Bangunan 888 layak atau dapat diterima.

6.4.3 Internal Rate of Return (IRR)

IRR atau *Internal Rate of Return* merupakan metode uji coba yang artinya menggunakan dua tingkat bunga yang menghasilkan NPV positif dan NPV negatif. Maka IRR berada diantara tingkat bunga yang menghasilkan NPV positif dan NPV negatif (Bambang Haryanto, 2015).

Tabel 7.12 Hasil Perhitungan IRR dari *Discount Factor*

Thn	Kas Bersih (Rp)	DF 28%	PV Kas Bersih (Rp)	DF 29%	PV Kas Bersih (Rp)
1	1.675.806.000	0,7813	1.309.307.228	0,7752	Rp1.299.084.811
2	2.454.673.686	0,6104	1.498.332.818	0,6009	Rp1.475.013.418
3	3.357.550.713	0,4768	1.600.880.180	0,4658	Rp1.563.947.122
	PV of Proceed		4.408.520.226		Rp4.338.045.351
	Total Investasi		4.368.144.000		Rp4.368.144.000
	NPV	1	Rp40.376.226	2	(Rp30.098.649)

$$\begin{aligned} IRR &= i_1 + x (i_2 - i_1) \\ &= 28\% + x (29\% - 28\%) \\ &= 28\% + x\ 1\% \\ &= 28\% + 0,57 \\ &= 28,57\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan IRR di atas yaitu 28,57 % atau 29% dan menggunakan *BI rate* sebesar 6,5% sebagai perhitungan bunga pinjaman, maka investasi Bangunan 888 melalui perhitungan IRR dapat diterima.

6.5 Analisa Keuntungan

Untuk mencapai *Break Event Point* atau BEP tahun 2017 Bangunan 888 harus menjual bahan bangunan sebanyak 5.038 unit atau penjualan bahan bangunan sebanyak Rp 186.393.016,-

Untuk mencapai *Break Event Point* atau BEP tahun 2018 Bangunan 888 harus menjual bahan bangunan sebanyak 5.037 unit atau penjualan bahan bangunan sebanyak Rp 198.284.897,-

Untuk mencapai *Break Event Point* atau BEP tahun 2019 Bangunan 888 harus menjual bahan bangunan sebanyak 5.038 unit atau penjualan bahan bangunan sebanyak Rp 210.935.481,-

6.6 Laporan Keuangan

Berikut ini laporan laba rugi Bangunan 888 pada tahun 2017, 2018 dan 2019 pada tabel dibawah ini :

Tabel 7.13 Laporan Laba Rugi Bangunan 888

Keterangan	2017	2018	2019
Total Penjualan	Rp6.105.000.000	Rp7.124.160.000	Rp8.332.489.394
Biaya :			
Biaya bahan baku	Rp4.276.272.000	Rp4.549.098.154	Rp4.839.330.616
Biaya Perlengkapan	Rp3.532.000	0	0
Biaya gaji	Rp36.000.000	Rp38.296.800	Rp40.740.135
Biaya Air dan Listrik	Rp2.400.000	Rp2.553.120	Rp2.716.009
Biaya Transformasi	Rp2.400.000	Rp2.553.120	Rp2.716.009
Biaya Keamanan	Rp1.800.000	Rp1.914.840	Rp2.037.006
Biaya Pulsa	Rp3.600.000	Rp3.829.680	Rp4.074.012
Beban Depresiasi	Rp8.428.000	Rp8.428.000	Rp8.428.000
Total biaya	Rp4.334.432.000	Rp4.606.673.714	Rp4.900.041.787
Laba sebelum pajak	Rp1.770.568.000	Rp2.517.486.286	Rp3.432.447.607
Pajak (1%)	Rp6.105.000	Rp7.124.160	Rp8.332.489
Laba setelah pajak	Rp1.709.518.000	Rp2.446.244.686	Rp3.349.122.713

Berikut ini laporan perubahan modal Bangunan 888 pada tahun 2017, 2018, dan 2019 yang dapat dilihat dibawah ini :

Tabel 7.14 Laporan Perubahan Modal Bangunan 888

Keterangan	2017	2018	2019
Modal Awal	Rp4.368.144.000	Rp6.077.662.000	Rp8.523.906.686
Laba Bersih	Rp1.709.518.000	Rp2.446.244.686	Rp3.349.122.713
Modal Akhir	Rp6.077.662.000	Rp8.523.906.686	Rp11.873.029.399

Berikut ini laporan neraca Bangunan 888 pada tahun 2017, 2018, dan 2019 yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 7.15 Laporan Neraca Bangunan 888

Pos-pos Neraca	2017	2018	2019
Aktiva			
Aktiva Lancar			
Kas	Rp6.043.950.000	Rp8.498.623.686	Rp11.856.174.399
Total Aktiva Lancar	Rp6.043.950.000	Rp8.498.623.686	Rp11.856.174.399
Aktiva Tetap			
Peralatan	Rp2.140.000	Rp33.712.000	Rp35.284.000
Akumulasi Depresiasi	Rp8.428.000	Rp8.428.000	Rp8.428.000
Total Aktiva Tetap	Rp33.712.000	Rp25.284.000	Rp16.856.000
Total Aktiva	Rp6.077.662.000	Rp8.523.907.686	Rp11.873.030.399
Passiva & Ekuitas			
Passiva			
Utang	0	0	0
Total Passiva	0	0	0
Ekuitas			
Modal Akhir	Rp6.077.662.000	Rp8.523.906.686	Rp11.873.029.399
Total Ekuitas	Rp6.077.662.000	Rp8.523.906.686	Rp11.873.029.399
Total Passiva & Ekuitas	Rp6.077.662.000	Rp8.523.906.686	Rp11.873.029.399

DAFTAR PUSTAKA

- Adestitono 2015, *Informasi Bahan Bangunan*, Diakses 14 Agustus 2016, dari www.ilmumanajemen.wordpress.com.
- Adrian Sutedi 2010, *Pengertian Perijinan*, Diakses pada 16 Agustus 2016, dari www.khayatuain.blogspot.co.id.
- Anonim 2016, *Trend Bisnis Yang Tidak Akan Pernah Mati Mesipun Zaman Sudah Beruba*, Diakses Pada 21 Agustus 2016, dari <http://tabloidpeluangusaha.com>.
- Anonim 2016, *Pajak PP46*, Diakses pada 26 Oktober 2016, dari <http://pajak.go.id/>
- Badan Pusat Statistik 2015, *Laju Pertumbuhan Penduduk menurut Provinsi*, Diakses pada 21 Agustus 2016, dari www.bps.go.id.
- Evo 2016, *Pengertian Permintaan dan Penawaran*, Diakses pada 3 November 2016, dari www.organisasi.com.
- Faizfzz2015, *Segmentation Targeting, Positioning* 2016, dari www.faizfzz.wordpress.com.