

PRAKTIK BISNIS Michael *Hardware*

Building Material Online Shop



LAPORAN PRAKTIK BISNIS

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Oleh:

Michael Christian Gunawan

2015910011

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN
Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN-PT
No. 1120/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/X/2015
BANDUNG
2018**

Michael *Hardware* Business Practice
Building Material Online Shop



BUSINESS PRACTICE REPORT

This report is made to fulfill the requirement
of the Diplome III Business Management Program

By :
Michael Christian Gunawan
2015910011

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
DIPLOME III BUSINESS MANAGEMENT PROGRAM
Accredited based on the decree of BAN-PT
No : 1120/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/X/2015
BANDUNG
2018

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN



PRAKTIK BISNIS *Michael Hardware*
Building Material Online Shop

Oleh:

Nama : Michael Christian Gunawan

NPM : 2015910011

LAPORAN PRAKTIK BISNIS

Bandung, Juli 2018

Ketua Program Studi DIII Manajemen Perusahaan,

Nina Septina, SP., MM

Pembimbing,

Lilian Danil, SE., MM

Penguji,

Dianta Hasri Natalius Barus, ST., MM.

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Michael Christian Gunawan
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 29 Juni 1997
Nomor Pokok Mahasiswa : 2015910011
Program studi : DIII Manajemen Perusahaan
Jenis Naskah*) : Skripsi / Makalah / Artikel / Laporan Praktik
Bisnis

JUDUL

**PRAKTIK BISNIS *Michael Hardware Building Material
Online Shop***

Dengan,

Pembimbing : Lilian Danil, SE., MM.

SAYA NYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis sendiri;

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesajaraan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak manapun.

Pasal 25 Ayat (2) UU.No20 Tahun 2003:
Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademi, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan perguruan Tinggi yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp.200 juta.

Bandung, Juli 2018

Dinyatakan tanggal :

Pembuat pernyataan : Michael Christian



(Michael Christian Gunawan)

ABSTRAK

Peluang akan bisnis bahan bangunan masih tinggi dikarenakan kebutuhan akan bahan bangunan masih tinggi diiringi dengan peningkatan pembangunan yang ada. Di sisi lain peningkatan pengguna *internet* dan *smartphone* membawa suatu tren baru yang sistem bisnis *online*. Penulis kemudian termotivasi dengan melihat peluang diatas dan dengan alasan untuk melanjutkan bisnis orang tua yaitu toko bahan bangunan dan mengembangkan bisnis tersebut agar pendapatan dari toko dapat meningkat. Motivasi tersebut melahirkan sebuah ide yaitu menciptakan suatu bisnis toko bangunan berbasis *online* yang diharapkan mampu meningkatkan pendapatan dari toko yang sudah ada. Alasan lainnya adalah untuk menyelesaikan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh konsumen.

Bisnis toko bangunan *online* tersebut memiliki nama *Michael Hardware* yang tidak memiliki arti khusus. Visi dari bisnis ini adalah menjadi toko *online* yang dapat menjangkau masyarakat secara luas serta dapat membantu kebutuhan masyarakat akan bahan bangunan secara cepat, tepat, dan terpercaya. *Michael Hardware* memiliki modal berupa barang dan uang. Modal tersebut digunakan untuk keperluan operasi dari bisnis. *Michael Hardware* berlokasi di Jalan Babakan Sari No. 47 Kiaracondong, Bandung. *Michael Hardware* memiliki perencanaan baik perencanaan dalam sistem dan perencanaan yang akan dilakukan dalam jangka pendek, menengah, dan jangka panjang.

Perjalanan bisnis yang dilakukan dalam waktu 2 (dua) bulan terakhir memberikan suatu penghasilan yang cukup tinggi dilihat dari perencanaan yang telah dilakukan sebelumnya. Penghasilan sebesar Rp 2.858.000 dengan target Rp 500.000 pada bulan April dan Rp 6.794.000 dengan target Rp 1.500.000 pada bulan Mei merupakan suatu peningkatan besar. Penghasilan yang diperoleh tidak memberikan suatu keuntungan baik bulan April maupun bulan Mei sehingga masih perlunya evaluasi dan perbaikan dalam hal penjualan dan pemasaran. Pengunjung dari *Michael Hardware* bulan April 104 dan bulan Mei 214 merupakan suatu peningkatan yang besar juga. Dilihat secara keseluruhan, *Michael Hardware* memiliki peningkatan yang cukup besar dibandingkan dengan perencanaan yang ditetapkan.

Michael Hardware merupakan bisnis bahan bangunan *online* yang bisa dinilai berhasil dalam pelaksanaannya. Evaluasi dan pengembangan masih perlu dilakukan agar bisnis dapat berjalan optimal dan dapat bertahan lama. Perlunya penambahan strategi-strategi baru guna mempertahankan dan meningkatkan bisnis agar dapat lebih baik dan dapat bertahan dikondisi ekonomi 2018 yang kurang menguntungkan. *Michael Hardware* harus dapat menjadi salah satu pelopor bisnis bahan bangunan *online* kelas menengah bawah yang berhasil sehingga mematahkan persepsi bahwa toko bangunan tidak bisa dijadikan *online*.

KATA PENGANTAR

Penulis memanjatkan puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat, bimbingan dan karunia – NYA penulis dapat menyelesaikan laporan praktik bisnis yang berjudul Praktik Bisnis Michael *Hardware “Building Material Online Shop”*.

Laporan praktik bisnis ini disusun untuk melengkapi dan memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian komprehensif pada Program Diploma III, Jurusan Manajemen Perusahaan, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung untuk predikat Ahli Madya.

Penyusunan laporan praktik bisnis ini, penulis mengalami berbagai hambatan, seperti pengumpulan data-data dan pemilihan kata. Penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih kepada orang tua saya yaitu Bapak Amien Gunawan selaku ayah dan (Alm.) Fenny Adikurniawan selaku ibu atas doa, dukungan data, dan pemahaman-pemahaman yang membantu penulis untuk menyusun laporan praktik bisnis. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., MM selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang telah memberikan dukungan studi kepada penulis di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
2. Ibu Nina Septina, S.P., MM. selaku ketua Program Studi Diploma III Manajemen perusahaan, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang telah memberikan dukungan kepada penulis di Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan.
3. Ibu Lilian Danil, SE., MM. Selaku dosen pembimbing yang selama ini telah banyak meluangkan waktu, tenaga, kesabaran, masukan, serta pengalaman

yang sangat berharga dalam membimbing penulis selama menyelesaikan laporan proposal bisnis ini.

4. Ibu Nina Septina, S.P., MM. selaku dosen wali yang selalu memberikan motivasi dan bimbingan selama penulis melakukan perkuliahan di Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan Bandung.
5. Seluruh tenaga pengajar dan tata usaha Program Diploma III Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katholik parahyangan Bandung yang telah memberikan bekal ilmu dan pengalaman yang sangat berguna kepada penulis dan membantu mengurus administrasi yang diperlukan penulis selama melakukan perkuliahan.
6. Jefry Gavika, Raymond Rotua, Kelvin, Dwiyanto Boenyamin, Maulana, dan Ronald Sebastian yang telah membantu memberikan masukan, dan semangat, kepada penulis dalam menyelesaikan laporan proposal bisnis.
7. Teman – teman dan pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam melaksanakan dan menyelesaikan laporan proposal bisnis dan jalannya bisnis.

Penulis menyadari bahwa isi yang disampaikan dalam laporan proposal bisnis masih jauh dari kata sempurna sehingga setiap kritik dan saran membangun yang disampaikan dapat membantu dalam memperbaiki laporan proposal bisnis ini. Walaupun masih jauh dari kata sempurna, hasil dari laporan yang dituangkan ini dapat memberikan manfaat kepada siapa saja yang memerlukannya.

Bandung, Juli 2018

Penulis,

Michael Christian

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| KATA PENGANTAR..... | i |
| DAFTAR ISI..... | iii |
| DAFTAR GAMBAR..... | v |
| DAFTAR TABEL..... | vii |
| BAB 1 LATAR BELAKANG..... | 1 |
| 1.1 Peluang dan Kesempatan..... | 1 |
| 1.2 Motivasi..... | 4 |
| 1.3 <i>Problem Solving</i> | 5 |
| 1.4 Ide Bisnis..... | 6 |
| BAB II KEGIATAN BISNIS..... | 8 |
| 2.1 Profil Lengkap Bisnis..... | 8 |
| 2.2 Alur Bisnis..... | 16 |
| 2.3 Lingkungan Internal dan Eksternal..... | 19 |
| 2.3.1 Analisa Metode <i>Politic, Economic, Social, and Technology</i> | 19 |
| 2.3.2 Analisis <i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats</i> (S.W.O.T.)..... | 21 |
| 2.3.3 Analisis Bisnis Model Kanvas..... | 24 |
| 2.3.4 Analisis Strategi Pemasaran..... | 24 |
| 2.3.5 <i>Segmenting, Targeting, dan Positioning (STP)</i> | 26 |
| 2.3.6 Bauran Pemasaran (<i>Product, Price, Place, Promotion, People, Process, and Physical Evidence</i>)..... | 28 |
| 2.4 Target Jangka Pendek dan Jangka Panjang..... | 44 |
| BAB III EVALUASI BISNIS..... | 50 |
| 3.1 Pencapaian Bisnis..... | 50 |
| 3.2 Laporan Keuangan..... | 51 |
| 3.3 Penjualan..... | 52 |
| BAB IV KESIMPULAN..... | 54 |
| 4.1 Kesimpulan Bisnis..... | 54 |

| | | |
|------------|------------------------------|-----------|
| 4.2 | Strategi Bisnis | 54 |
| 4.3 | Evaluasi bisnis..... | 57 |
| | DAFTAR PUSTAKA | 59 |
| | DAFTAR RIWAYAT HIDUP | |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1.1 Data Pengguna <i>Internet</i> dan <i>Smartphone</i> Di Indonesia Tahun 2010-2017 | 3 |
| Gambar 2.1 Logo Michael <i>Hardware</i> | 8 |
| Gambar 2.2 Lokasi Bisnis Michael <i>Hardware</i> | 11 |
| Gambar 2.3 Tampilan Depan Toko Michael <i>Hardware</i> | 12 |
| Gambar 2.4 Tampilan <i>Website</i> Michael <i>Hardware</i> | 13 |
| Gambar 2.5 Tampilan Halaman Pembayaran | 13 |
| Gambar 2.6 Struktur Organisasi Michael <i>Hardware</i> | 14 |
| Gambar 2.7 Alur Barang Michael <i>Hardware</i> | 16 |
| Gambar 2.8 Alur Transaksi Michael <i>Hardware</i> | 17 |
| Gambar 2.9 Analisa P.E.S.T Michael <i>Hardware</i> | 19 |
| Gambar 2.10 Spirtus..... | 28 |
| Gambar 2.11 Kaporit..... | 28 |
| Gambar 2.12 Soda Api..... | 29 |
| Gambar 2.13 Cat Kayu..... | 29 |
| Gambar 2.14 Cat Temnok..... | 29 |
| Gambar 2.15 Cat Semprot..... | 30 |
| Gambar 2.16 <i>Stop</i> Kontak | 30 |
| Gambar 2.17 Saklar Listrik | 30 |
| Gambar 2.18 Steker Listrik | 31 |
| Gambar.2.19 Lampu..... | 31 |
| Gambar 2.20 Isolasi Kabel..... | 31 |
| Gambar 2.21 Obeng | 31 |
| Gambar 2.22 Klem Selang | 32 |
| Gambar 2.23 Kapasitor | 32 |
| Gambar 2.24 Laher (<i>Bearing</i>)..... | 32 |
| Gambar 2.25 Lem Pipa | 33 |
| Gambar 2.26 Lem Kayu | 33 |
| Gambar 2.27 <i>Seal Tape</i> | 33 |
| Gambar 2.28 Lem Kaca | 34 |
| Gambar 2.29 Mesin Pompa Air | 34 |
| Gambar 2.30 Engsel | 34 |
| Gambar 2.31 Kunci Pintu..... | 35 |
| Gambar 2.32 Gembok | 35 |
| Gambar 2.33 Dempul Tembok..... | 35 |
| Gambar 2.34 Dempul Plastik | 36 |
| Gambar 2.35 Meni Besi | 36 |
| Gambar 2.36 <i>Tee</i> | 36 |
| Gambar 2.37 <i>Knie</i> | 37 |
| Gambar 2.38 <i>Soket</i> | 37 |
| Gambar 2.39 <i>Tee Drat</i> | 37 |
| Gambar 2.40 <i>Knie Drat</i> | 38 |
| Gambar 2.41 <i>Soket Drat</i> | 38 |

| | |
|---|----|
| Gambar 2.42 <i>Flok Sok</i> | 38 |
| Gambar 2.43 <i>Dopp</i> | 39 |
| Gambar 2.44 Paku..... | 39 |
| Gambar 2.45 Paku Beton..... | 39 |
| Gambar 2.46 Paku Payung..... | 40 |
| Gambar 2.47 Paku <i>Rivet</i> | 40 |
| Gambar 2.48 Baut..... | 40 |
| Gambar 2.49 Mur..... | 41 |
| Gambar 2.50 <i>Ring</i> | 41 |
| Gambar 2.51 Gergaji Besi..... | 41 |
| Gambar 2.52 Mata Bor..... | 42 |
| Gambar 2.53 Sendok Tembok..... | 42 |
| Gambar 2.54 Tang..... | 42 |
| Gambar 2.55 Palu..... | 42 |
| Gambar 2.56 Pahat..... | 42 |
| Gambar 2.57 Meteran..... | 43 |
| Gambar 2.58 Target Penjualan Michael <i>Hardware</i> 2018..... | 44 |
| Gambar 2.59 Desain Luar <i>Minimarket</i> | 47 |
| Gambar 2.60 Desain Dalam <i>Minimarket</i> | 47 |
| Gambar 2.61 <i>Layout Minimarket</i> | 48 |
| Gambar 3.1 Data Petumbuhan Pendapatan Michael <i>Hardware</i> | 50 |
| Gambar 3.2 Data Konumen Bulan April dan Mei..... | 52 |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 2.1 Profil Lengkap Michael <i>Hardware</i> | 10 |
| Tabel 2.2 Analisa S.W.O.T. Michael <i>Hardware</i> | 22 |
| Tabel 2.3 Analisa Bisnis Model Kanvas Michael <i>Hardware</i> | 24 |
| Tabel 3.1 Laporan Rugi Laba Michael <i>Hardware</i> Bulan April dan Mei 2018..... | 51 |

BAB I

LATAR BELAKANG

1.1 Peluang dan Kesempatan

Tempat tinggal menjadi salah satu kebutuhan dasar yang harus dipenuhi oleh setiap manusia. Dikutip dari *website* www.kamusbesar.com, tempat tinggal merupakan rumah atau bidang tempat orang diam atau tinggal. Tanpa adanya tempat tinggal, maka manusia tidak dapat berlindung dan beristirahat dengan aman. Pada jaman purba, manusia sering berpindah tempat karena belum memiliki tempat tinggal tetap. Pada masa mesolitik manusia mulai mendirikan suatu tempat untuk tinggal menggunakan bahan-bahan sederhana seperti tanah liat dan kayu. Tempat tinggal kemudian berkembang pada jaman neolitik dengan menggunakan bahan kayu sebagai dinding dan daun sebagai atap dengan kriteria seperti rumah modern yaitu memiliki tempat tidur, dapur, ruang tamu, dan kamar mandi (dikutip dari *website* jempols.wordpress.com tahun 2015).

Pembangunan tempat tinggal terus berkembang dari zaman neolitik hingga jaman milenial baik dalam segi desain maupun dari segi bahan baku yang digunakan. Desain tempat tinggal menjadi simetris dan berwarna sedangkan bahan baku yang digunakan lebih bervariasi seperti batu bata, batu kali, semen, pasir, kapur, baja ringan, kayu, dan tanah liat. Setiap bahan memiliki usia pakai yang terbatas sehingga ketahanan dari tempat tinggal pun menjadi terbatas. Sebagai contoh batu bata yang digunakan sebagai dinding memiliki usia 60 sampai 90 tahun. Batu alam memiliki usia lebih dari 90 tahun sedangkan dinding kayu memiliki usia 30 sampai 60 tahun (dikutip dari *website* www.astudioarchitect.com tahun 2011). Meski bahan bangunan memiliki usia yang lama belum tentu suatu tempat tinggal memiliki usia yang lama pula. Jika terjadi bencana alam seperti gempa bumi dan banjir, maka usia dari tempat tinggal ikut berkurang.

Di Indonesia kebutuhan akan tempat tinggal terus meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk. Dikutip dari *website finance.detik.com* program satu juta rumah yang merupakan program pembangunan rumah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan rumah yang dimulai tahun 2015 terus mengalami peningkatan. Tahun 2015 jumlah capaian sekitar 700.000 unit dan tahun 2016 mencapai lebih dari 800.000 unit atau 805.169 unit rumah. Melihat pertumbuhan program satu juta rumah yang terus meningkat, membuat program ini berlanjut pada 2017 dengan hasil 765.120 unit sampai awal desember 2017. Peningkatan ini menjadi bukti bahwa kebutuhan manusia akan tempat tinggal masih sangat tinggi.

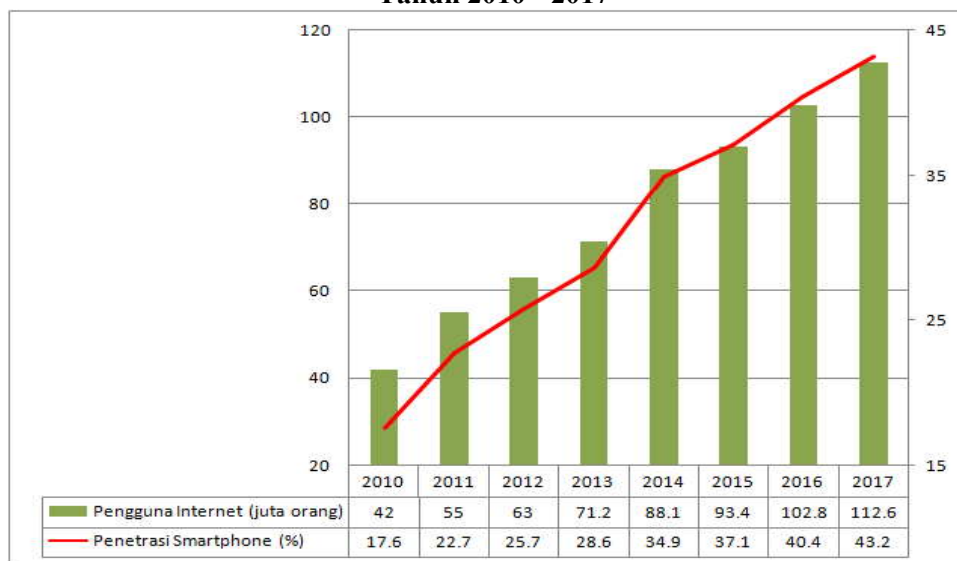
Kebutuhan tempat tinggal yang tinggi dan usia dari bahan bangunan yang terbatas menjadi suatu peluang untuk menciptakan suatu bisnis bahan bangunan. Dikutip dari *website economy.okezone.com* tahun 2017, pertumbuhan bisnis *retail* bahan bangunan tahun 2017 meningkat 16,5% dibandingkan kuartal yang sama tahun sebelumnya. Peningkatan bisnis *retail* tahun 2017 menjadi bukti bahwa kondisi Ekonomi Indonesia mulai membaik dan meningkatnya pasar properti pada tahun 2017. Di sisi lain, bisnis bahan bangunan pun memiliki beberapa keuntungan yang cukup menjanjikan:

1. Kebutuhan akan selalu ada dikarenakan pertumbuhan pembangunan yang tidak berhenti dan juga kebutuhan akan renovasi yang selalu ada.
2. Barang yang tidak mengalami penyusutan, artinya beberapa produk seperti cat, batu, pasir, semen, dan produk lainnya yang tidak mengalami kadaluarsa atau keterbatasan waktu pemakaian maupun tren.
3. Laba yang didapat cukup besar dikarenakan harga jual produk yang memiliki *margin* yang sangat tinggi dengan modal yang tinggi pula.
4. Tidak memiliki banyak pesaing, artinya setiap toko memiliki konsumennya masing-masing, menjual produk yang hampir sama, dan tidak semua toko memiliki kelengkapan produk sehingga penjual memberikan rekomendasi kepada toko lain.

5. Bekerjasama untuk mendapat modal dikarenakan produk yang dijual tidak cepat laku seperti produk lainnya sehingga sering dijalinnya kerjasama antara *supplier* dengan pemilik toko dalam hal ini sistem kredit barang (Menurut *website* www.jurnal.id tahun 2017).

Dari segi bisnis *online*, Indonesia mengalami peningkatan signifikan. Dikutip dari news.analisadaily.com, persentase bisnis *online* meningkat sebesar 17% atau 26,2 juta unit *e-commerce* dalam 10 tahun terakhir. Bahkan tahun 2020 diprediksi hampir separuh penduduk Indonesia akan terlibat dalam aktivitas bisnis *e-commerce* atau bisnis *online*. Peningkatan bisnis *online* diiringi dengan meningkatnya pengguna *internet* dan *smartphone* di Indonesia.

Gambar 1.1
Data Pengguna *Internet* dan *Smartphone*
Di Indonesia
Tahun 2010 - 2017



Sumber: franchiseglobal.com, 2017

Pengguna *internet* tahun 2010 mencapai 42 juta jiwa dengan kepemilikan *smartphone* sebesar 17,6% dari total penduduk Indonesia, kemudian meningkat hingga tahun 2017 sebanyak 112,6 juta jiwa melakukan akses *internet* dengan kepemilikan *smartphone* sebesar 43,2 % dari jumlah penduduk Indonesia. Adanya peningkatan pengguna *internet* dan *smartphone* memungkinkan adanya perubahan bisnis dari *offline* menjadi *online*.

Besar peluang dan pertumbuhan pengguna *internet dan smartphone* di Indonesia, memungkinkan penulis ingin membuat bisnis toko bangunan *online* dengan lingkup penjualan Kota Bandung. Peningkatan yang cukup tinggi, diharapkan penjualan akan dilakukan hingga seluruh wilayah di Indonesia. Produk yang ditawarkan dengan harga yang terjangkau dan kualitas produk yang sesuai dengan harga yang ditawarkan.

1.2 Motivasi

Penulis memiliki 3 (tiga) alasan dasar untuk membuat bisnis toko bangunan online. Alasan pertama, penulis melihat bahwa perkembangan bisnis *online* di Indonesia cukup berkembang pesat. Hal ini memicu penulis untuk membuat bisnis ini sebagai perbandingan antara bisnis *offline* dan *online*. Perbandingan ini dimaksudkan untuk memutuskan kedepannya apakah fokus bisnis akan menggunakan sistem lama (*offline store*) atau menggunakan sistem baru yang modern (*online store*).

Alasan kedua, toko bangunan yang sebelumnya bernama Bintang Jaya merupakan suatu warisan yang diturunkan oleh almarhum ibu penulis. Toko ini didirikan oleh ibu penulis dan dikembangkan oleh ayah penulis. Sejak masih dibangku sekolah, penulis selalu diingatkan untuk menjaga dan mewarisi toko yang sudah berdiri ini karena sangat disayangkan jika harus tutup usaha dan juga dikarenakan sulitnya mencari pekerjaan dan belum tentu pekerjaan dapat memenuhi kebutuhan hidup dimasa yang akan datang. Penulis sangat memperhatikan nasehat daripada orang tua sehingga bisnis ini dijalankan.

Alasan yang terakhir karena penulis melihat bahwa toko bangunan memiliki keuntungan-keuntungan yang menjanjikan salah satunya memiliki pendapatan yang cukup tinggi. Disamping itu, penulis juga dapat memanfaatkan secara langsung produk bahan bangunan yang dijual untuk keperluan renovasi dirumah.

1.3 Problem Solving

Harga dan kualitas produk merupakan masalah yang sering dihadapi saat melakukan bisnis. Harga menjadi salah satu nilai penting ketika seseorang ingin membeli suatu produk. Harga yang mahal membuat konsumen berpikir ulang untuk membeli produk tersebut. Sedangkan harga yang murah memberikan persepsi ketidakpercayaan kepada produk tersebut. Kualitas produk menjadi poin penting disamping dengan harga. Kualitas yang baik selalu dilihat oleh konsumen sedangkan kualitas yang buruk menjadi pilihan akhir bahkan tidak dipilih oleh konsumen.

Masalah yang sering produk adalah keinginan untuk kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau. Masyarakat sering tertipu dengan iklan yang ditayangkan di televisi, media cetak, dan media digital. Iklan yang ditampilkan sering merujuk pada keunggulan dan kualitas produk yang ditawarkan. Konsumen sering melupakan faktor harga yang ditawarkan pada produk yang diiklankan tersebut. Sehingga ketika datang ke toko, konsumen terkejut dan memilih produk yang lebih murah bahkan membatalkan pembeliannya.

Dalam bisnis bahan bangunan, sering terjadi permasalahan mengenai harga dan kualitas produk. Konsumen selalu menginginkan harga terjangkau dengan kualitas produk baik dan tahan lama. Tawar menawar selalu dilakukan bahkan dapat menimbulkan emosi dari pemilik toko. Masyarakat perlu mengerti bahwa harga produk menyesuaikan dengan kualitas produk yang dijual. Harga yang murah menawarkan kualitas produk yang rendah dan harga yang tinggi menawarkan kualitas produk yang tinggi pula.

Masalah lain sering didapati dari bisnis toko bangunan adalah pemilik toko yang selalu menawarkan harga yang tinggi demi keuntungan yang tinggi. Banyak toko yang menawarkan harga yang tinggi pada suatu produk padahal kualitas dari produk tersebut belum tentu sesuai. Kondisi ekonomi yang tidak stabil memicu penjual untuk mencari keuntungan setinggi mungkin demi keselamatan ekonominya. Padahal dengan menawarkan harga yang cukup terjangkau dan sesuai dengan kualitas produk akan memicu peningkatan penjualan. Menawarkan

harga dibawah kompetitor lain akan memberikan keuntungan dalam hal pendapatan dan juga penilaian masyarakat. Pendapatan akan meningkat dan penilaian positif memberikan promosi yang cuma-cuma (*Word of Mouth*).

Sebelum tahun 2000, bisnis retail di Indonesia mengandalkan lokasi dan kondisi masyarakat sekitar. Lokasi yang sepi dan masyarakat yang berdaya beli rendah dapat dipastikan bisnis tidak bisa berjalan baik. Sebaliknya, lokasi yang strategis (ramai dan dekat fasilitas umum) disertai daya beli masyarakat yang tinggi membuat bisnis retail berjalan baik. Sebagai contoh, toko retail cat Sampurna yang berlokasi di Cicadas Bandung memilih lokasi yang strategis (dekat fasilitas public) disertai daya beli masyarakat sekitar yang tinggi membuat penghasilan rata-rata 100 juta rupiah per-bulan. Toko retail bangunan Cempaka yang berlokasi Di Babakan Sari Bandung memilih lokasi yang kurang strategis (dekat perempatan jalan dan jauh dari pemukiman) disertai daya beli masyarakat yang rendah membuat penghasilan yang didapat kurang dari 100 juta per-bulan.

Lokasi yang sulit dicari dan kondisi ekonomi masyarakat yang fluktuatif membuat bisnis retail beralih ke dunia *online*. Selain lokasi dan kondisi ekonomi, modal yang dikeluarkan tidak besar dan mudah dalam menjalankannya. Toko retail seperti Yogya dan *Ace Hardware* mulai merubah sistem bisnis dengan menambah sistem *online*. Tidak dipungkiri, masyarakat merubah pola pembelian yang dirasa rumit yaitu datang ke toko, sekarang menginginkan untuk melakukan pembelian tanpa harus datang ke toko.

1.4 Ide Bisnis

Atas permasalahan pada sub bab *problem solving* tersebut, penulis ingin mendirikan suatu bisnis toko bangunan *online* yang bernama *Michael Hardware*. Toko bangunan yang memberikan harga terjangkau dan kualitas produk yang sesuai dengan harga yang dijual. Segmentasi dari bisnis ini adalah masyarakat kelas ekonomi menengah ke bawah dalam lingkup Kota Bandung yang sedang melakukan pembangunan atau renovasi rumah.

Penulis sering mendengar keluhan dan permasalahan yang dilontarkan konsumen mengenai kompetitor toko bangunan lainnya dan toko *offline* yang dimiliki oleh penulis. Keluhan dan permasalahan tersebut menjadi suatu peluang dan ide bisnis bagi penulis untuk mendirikan bisnis ini. Keluhan dan permasalahan tersebut:

1. Harga yang ditawarkan kompetitor sangat mahal dan tidak masuk akal. Tidak masuk akal nya adalah kualitas produk yang rendah dijual dengan harga yang tinggi contohnya engsel pintu dengan kualitas rendah bermodalkan Rp 2.500 per-pasang dan dijual oleh penulis seharga Rp 3.000 per-pasang malah dijual Rp 5.000 per-pasang.
2. Jam operasional toko yang tidak menentu. Toko sering tutup pada siang hari padahal konsumen membutuhkan produk bahan bangunan pada jam tersebut.
3. Konsumen memiliki waktu yang terbatas untuk membeli produk bahan bangunan karena jam pulang kantor selalu sore.
4. Konsumen selalu ingin membeli di toko karena harga yang ditawarkan murah namun jarak antara toko dan tempat tinggal yang jauh.
5. Konsumen menginginkan berbelanja seperti Tokopedia dan Bukalapak yang mudah dan praktis.
6. Pelayanan di toko yang lama membuat konsumen kesal dan memutuskan untuk mencari toko lain.

Inovasi yang ditawarkan oleh Michael *Hardware*, diharapkan dapat menjadi solusi bagi konsumen yang memiliki keluhan dan permasalahan seperti yang telah diungkapkan. Tidak hanya untuk memberikan solusi, penulis juga mendirikan bisnis ini sebagai pembandingan antara sistem *online* dan sistem *offline* dalam bisnis toko bangunan. Perbandingan ini nantinya akan digunakan untuk menentukan keputusan apakah fokus penjualan akan tetap mengandalkan *offline* atau beralih kepada sistem baru yaitu *online*