

**PENGEMBANGAN USAHA PRODUK JATI MINIMALIS
DALAM UPAYA PENINGKATAN DIVERSIFIKASI
PRODUK PADA TOKO MEBEL SEJATI**

BUSINESS PLAN



**STIE MULTI DATA PALEMBANG
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
PALEMBANG
2020**

STIE MULTI DATA PALEMBANG

Program Studi Manajemen
Skripsi Sarjana Ekonomi
Semester Genap Tahun 2019/2020

PENGEMBANGAN USAHA PRODUK JATI MINIMALIS DALAM UPAYA PENINGKATAN DIVERSIFIKASI PRODUK PADA TOKO MEBEL SEJATI

Hariza Dian Admaja

2014200067

Abstrak

Seiring perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, penjualan toko Mebel Sejati mengupgrade produk-produknya. Toko Mebel Sejati masih menjual produk old fashion, tanpa adanya pengembangan dalam produksinya. Tanpa adanya pembaharuan, tentu produk toko Mebel Sejati kurang diminati oleh kaum milenial. Produk Mebel Jati Minimalis sekarang ini memberikan potensi yang cukup besar untuk dikembangkan. Berdasarkan perhitungan Return On Investment (ROI) selama 3 tahun berturut-turut yaitu tahun 2020, tahun 2021, dan tahun 2022, dengan tingkat pertumbuhan ekonomi 2019 sebesar 5,80% dapat disimpulkan bahwa usaha produk jati minimalis dalam upaya peningkatan diversifikasi produk pada Toko Mebel Sejati layak dikembangkan.

Kata kunci : pengembangan, jati minimalis, diversifikasi

STIE
MDP

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

Toko Mebel Sejati merupakan usaha yang bergerak dalam bidang produk mebel. Toko Mebel Sejati menjual berbagai jenis mebel berbagai jenis dan bahan sesuai dengan harga dan permintaan konsumen. Toko Mebel Sejati ini menjual lemari, meja, kursi, bufet, dan ranjang. Toko Mebel Sejati juga menyediakan pemesanan bagi masyarakat yang ingin membeli produk dengan motif tersendiri.

Toko Mebel Sejati merupakan usaha yang didirikan oleh bapak. Budi Hartono. Awalnya bapak H. Budi Hartono menekuni pekerjaan di bidang industri rotan. Tetapi, usaha tersebut tidak lama ditekuninya sehingga beliau mencoba membuat bisnis baru dengan mendirikan usaha Toko Mebel Sejati. Toko Mebel Sejati telah memiliki berbagai ukuran, warna, motif, serta produk-produk yang sesuai dengan keinginan masyarakat.

Hingga sekarang ini, sumber daya manusia toko Mebel Sejati telah mencapai terdiri dari 14 orang. Seiring perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, produk-produk Toko Mebel Sejati mulai kurang diminati, sehingga Toko Mebel Sejati harus mengembangkan produk agar dapat bersaing dengan toko mebel lainnya. Tanpa adanya pembaharuan, tentu produk toko Mebel Sejati kurang diminati oleh kaum milenial. Salah satu pengembangan yang diajukan

adalah produk jati minimalis dalam upaya peningkatan diversifikasi produk pada Toko Mebel Sejati.

Dari perhitungan ROI selama 3 tahun, maka diperoleh rata-rata Return On Investment (ROI) sebesar 136,50% hal ini menunjukkan bahwa investasi pada usaha ini dapat menghasilkan keuntungan. Hasil perhitungan payback periode menunjukkan bahwa usaha ini akan memberikan pengembalian modal setelah kegiatan usaha dilakukan selama 1 tahun 11 bulan.



STIE
MDP

BAB II

PENDAHULUAN

2.1 Latar Belakang Masalah

Industri mebel dan kerajinan Indonesia merupakan produk unik lingkungan dan produk yang memiliki keunikan tersendiri yang dihasilkan oleh tangan-tangan trampil (Indonesia International Furniture Expo, 2015). Perdagangan mebel dunia mencapai 135 milyar dolar AS atau sekitar 1% dari total perdagangan dunia. 16% Furniture (mebel) ke beberapa negara di dunia termasuk Indonesia dikuasai oleh Cina. Tingginya permintaan terhadap produk Cina salah satunya barang Cina lebih murah dari mebel yang dihasilkan oleh pengrajin Indonesia. Selain itu mebel Cina memiliki kelebihan dari segi produk lebih modern, futuristik, murah, dan desain menarik. Kelebihan ini menjadi kekuatan produk Cina masuk ke pasar International (Solechan, 2018). Kalah bersaing dengan produk Cina, memotivasi pengusaha mebel Indonesia mengejar ketertinggalannya, salah satunya pengusaha produsen mebel di Jepara. Langkah yang diambil didasarkan kebutuhan konsumen, segi desain, mutu, serta harga (www.jeparamebel.com).

Kelangsungan usaha industri kayu salah satunya dipengaruhi oleh referensi konsumen. Kedekatan dengan konsumen akan memudahkan pemasaran terhadap produk yang bersangkutan. Sebagaimana perkembangan industri furniture kayu di Kota Palembang yang didukung oleh kedekatan

lokasi dengan konsumen. Hal ini mengingat pertumbuhan penduduk Kota Palembang dan sekitarnya yang terus bertambah, seiring dengan perkembangan perumahan baru di kawasan tersebut. Pertumbuhan tersebut menjadi pemacu meningkatnya kebutuhan akan produk furniture kayu, khususnya kayu jati.

Mebel Sejati merupakan salah satu UMKM (usaha kecil, menengah, mikro) yang bergerak di bidang usaha mebel jati. Usaha penjualan yang dilakukan Toko Mebel Sejati setiap tahunnya tidak konsisten. Tercatat pada tahun 2019, terjadi peningkatan dan penurunan produksi serta penjualan. Penurunan produksi Toko Mebel Sejati disebabkan karena penurunan penjualan terhadap produk tersebut. Pertumbuhan produksi dan penjualan Toko Mebel Sejati tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 1.1 Produksi dan Penjualan Toko Mebel Sejati
Periode Januari 2019-Desember 2019**

Bulan	Banyak Produk	Banyak Penjualan	Peningkatan/ Penurunan	(%)
Januari 2019	95	53	-	-
Februari 2019	95	41	-12	-22,64
Maret 2019	95	39	-2	-4,88
April 2019	95	51	12	30,77
Mei 2019	105	85	34	66,67
Juni 2019	95	47	-38	-44,71
Juli 2019	95	43	-4	-8,51
Agustus 2019	95	32	-11	-25,58
September 2019	100	65	33	103,13
Oktober 2019	95	43	-22	-33,85

November 2019	95	33	-10	-23,26
Desember 2019	95	32	-1	-3,03

(Sumber: Pencatatan Toko Mebel Sejati, 2019)

Seiring perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, penjualan toko Mebel Sejati mengupgrade produk-produknya. Toko Mebel Sejati masih menjual produk *old fashion*, tanpa adanya pengembangan dalam produksinya. Tanpa adanya pembaharuan, tentu produk toko Mebel Sejati kurang diminati oleh kaum milenial.

Produk Mebel Jati Minimalis sekarang ini memberikan potensi yang cukup besar untuk dikembangkan. Hal ini terlihat dari besarnya permintaan Produk Mebel Jati Minimalis di kota Palembang. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan ditemukan adanya peningkatan permintaan Produk Mebel Jati di kota Palembang.

**Tabel 1.2 Permintaan Produk Mebel Jati Minimalis
Periode Januari 2019-Desember 2019**

No.	Tahun	Permintaan Produk Mebel Jati Minimalis
1	Januari	47
2	Februari	37
3	Maret	31
4	April	64
5	Mei	72
6	Juni	31
7	Juli	25
8	Agustus	18
9	September	39

10	Oktober	54
11	November	31
12	Desember	29

(Sumber: Hasil Wawancara, 2020)

Besarnya permintaan produk Mebel Jati Minimalis tersebut mendorong minat peneliti untuk mengembangkan usaha produk jati minimalis dalam upaya peningkatan diversifikasi produk pada toko mebel sejati.

2.2 Visi, Misi, dan Tujuan

A. Visi

Menjadi toko yang dapat melengkapi kebutuhan furniture masyarakat khususnya di kota Palembang.

B. Misi

1. Mengembangkan produk dan pasar untuk kepuasan pelanggan.
2. Mengutamakan yang sesuai dengan kebutuhan pasar.
3. Memberikan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan

C. Tujuan

1. Menjadi toko mebel yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan
2. Meningkatkan peluang pasar produk jati
3. Meningkatkan minat dan kepercayaan pelanggan.

STIE
MDP

BAB III

GAMBARAN USAHA

Toko Mebel Sejati merupakan salah satu UKM yang terdapat di Kota Palembang. Toko Mebel Sejati memulai usaha dari tahun 1998 dan menjual produk mebel di 7 Ulu Kota Palembang. Toko Mebel Sejati didirikan oleh bapak H. Budi Hartono. Sejak tahun 1987, H. Budi Hartono pernah menekuni pekerjaan di bidang industri rotan. Namun, usaha tersebut tidak ditekuninya sehingga beliau mencoba membuat bisnis baru dengan mendirikan usaha Toko Mebel Sejati. Pada saat itu, Toko Mebel Sejati hanya menjual produk Jati Jepara yang langsung didapatkan di pulau Jawa. Sejalan dengan perkembangannya, maka pada tahun 2010, Toko Mebel Sejati memulai mengembangkan dengan produksi sendiri.

Produk-produk yang ditawarkan oleh toko Mebel Sejati adalah lemari, meja, kursi, bufet, dan ranjang. Sumber daya manusia toko Mebel Sejati terdiri dari 14 orang. Toko Mebel Sejati buka setiap hari, mulai pukul 08.00 WIB s/d pukul 17.00 WIB, pada hari Senin hingga hari Minggu.

Dalam proses penjualannya, Toko Mebel Sejati hanya menjual secara *cash* dan belum mengembangkan sistem untuk *noncash* dan kredit. Selain itu, sistem pemasaran yang dilakukan Toko Mebel Sejati masih bersifat *offline*, yaitu konsumen melihat katalog yang ada di toko ataupun dapat melihat secara

langsung produk yang hendak dibeli. Toko Mebel Sejati belum mengembangkan sistem katalog *online* yang dapat mencakup pasar yang lebih luas dan membangun relasi dengan pelanggan dengan baik.

Pencatatan atau pembukuan yang dilakukan Toko Mebel Sejati masih bersifat manual. Konsumen yang membeli produk Toko Mebel Sejati, kemudian dicatat di dalam buku *double polio* sesuai dengan hari dan tanggal pembelian. Oleh sebab itu, hendaknya Toko Mebel Sejati perlu mengembangkan sistem pencatatan atau pembukuan yang lebih praktis atau cepat, tepat, dan akurat, seperti pencatatan pada program atau aplikasi secara khusus.

Sistem stok yang ada, di Toko Mebel Sejati cukup baik hal ini dilakukan untuk memanjakan kepuasan pelanggan selalu menyediakan stok produk. Apabila stok yang ada ditoko hanya tinggal 5 unit, Toko Mebel Sejati langsung memproduksi kembali. Selain itu, Toko Mebel Sejati juga melakukan kegiatan produksi berdasarkan atas pesanan yang diterima dari konsumen. Pemesanan konsumen juga harus sesuai dengan katalog yang diberikan. Konsumen hanya dapat diberikan kebebasan untuk menentukan warna dan 3 motif yang diinginkan. Dalam menjalankan kegiatan usahanya Toko Mebel Sejati selalu berusaha mengutamakan kepuasan konsumen dengan memberikan kualitas produk yang baik dan tepat waktu sesuai keinginan konsumen.

Untuk penerimaan pesanan Toko Mebel Sejati memberlakukan sistem langsung, dimana konsumen secara langsung datang ke perusahaan. Toko Mebel Sejati tidak menganjurkan konsumen untuk melakukan pemesanan melalui media komunikasi seperti telepon atau *email*, dimaksudkan agar konsumen dapat melakukan negosiasi langsung dengan pihak perusahaan dan melihat langsung contoh produk yang dihasilkan serta mendeskripsikan rincian-rinciannya.

Kegiatan produksi dimulai dari penerimaan pesanan secara langsung oleh manajer marketing. Setelah adanya kesepakatan harga dan perjanjian antara kedua belah pihak, pemilik akan melakukan pembelian bahan baku ke *supplier* yang sudah menjadi langganan Toko Mebel Sejati. Selanjutnya dimulailah proses produksi atas pesanan konsumen tersebut yang dilakukan di gudang produksi.





Gambar 3.1
Toko MebelSejati

Contoh produk-produk yang lama dengan yang akan dikembangkan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.3 Produk Lama dan Produk Pengembangan

No.	Produk Lama	Rencana Pengembangan Produk
1		



STIE
MDP

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan., 2016, *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Badan Pusat Statistik (BPS), 2019, Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin. BPS: Kota Palembang.
- Indonesia International Furniture Expo, 2015, *Mendorong Tumbuhnya Inovasi dan Kreativitas Produsen Mebel dan Kerajinan Nasional*. IFEX: www.himki-indonesia.com
- Kotler, Philip dan Armstrong, Garry, 2016, *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Oka A. Yoeti, 2014, *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Bandung: Angkasa.
- Prawirosentono, Suyadi, 2016, *Pengantar Bisnis Modern Studi Kasus Indonesia dan Analisis Kuantitatif* . Jakarta: Bumi Aksara.
- Priansah, Doni Juni, 2017, *Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Bandung: Pustaka Seta , www.jeparamebel.com