



Universitas
MUSLIM INDONESIA

MATA KULIAH: KEWIRAUSAHAAN

OLEH: WUDI DARUL PUTRA, ST.,MT

PERTEMUAN
11

SEMESTER GASAL TAHUN AJARAN 2021/2022

JURUSAN TEKNIK SIPIL

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS MUSLIM INDONESIA

BIDANG USAHA MATERIAL BANGUNAN

Pembangunan berbagai properti seperti perumahan, pertokoan, dan perkantoran seakan tak pernah berhenti, bahkan semakin gencar. Seiring dengan itu, kebutuhan akan bahan bangunan terus meningkat, tidak hanya untuk konstruksi, tetapi juga untuk renovasi terhadap berbagai bangunan lama. Hal ini tentu saja membuka peluang usaha toko bangunan atau penyedia berbagai material yang dibutuhkan untuk bangunan, mulai dari kayu, besi, beton, triplek, paku, dan sebagainya. Meski terdengar sangat menguntungkan, membangun usaha ini juga perlu strategi tersendiri, agar usaha yang dijalankan dapat berkembang dan memberikan keuntungan yang sepadan. Sebab, ini tergolong usaha yang bermodal besar. Simak ulasan mengenai peluang, tips dan rincian modal usaha toko bangunan dalam uraian berikut.



PELUANG USAHA TOKO MATERIAL



Usaha toko bangunan memang bermodal besar, tapi juga memberikan margin keuntungan yang tinggi. Bila sedang menerima proyek, keuntungannya bisa sampai 70%. Tak heran kalau hal tersebut membuat bisnis ini berpeluang besar untuk berkembang di tengah pembangunan yang sedang gencar dilaksanakan.

Berikut ini adalah beberapa hal yang membuat usaha toko bangunan ini menarik dan layak dipertimbangkan sebagai salah satu peluang usaha :

- Pangsa pasarnya luas dan akan selalu ada, karena yang dijual adalah bahan untuk membangun properti, termasuk perumahan yang merupakan salah satu kebutuhan pokok masyarakat. Bahan bangunan selalu dibutuhkan untuk konstruksi maupun renovasi.
- Proyek pembangunan gencar dilaksanakan di mana-mana, tidak hanya di perkotaan, namun juga di pedesaan atau daerah pinggiran yang ingin dikembangkan. Area yang dulunya berupa sawah dan ladang, lambat laun berubah menjadi pemukiman, ruko, dan sebagainya. Hal ini memunculkan kebutuhan yang meningkat terhadap material bangunan.

....PELUANG USAHA TOKO MATERIAL



- Barang yang dijual tidak mengalami penyusutan nilai, bisa disimpan untuk jangka waktu lama dan tidak kadaluarsa. Pemilik toko bangunan bisa menyimpan puluhan kubik hebel dan juga batu bata di luar ruangan tanpa takut rusak karena panas dan hujan. Begitu juga dengan besi, baja ringan, pipa, keramik, cat, dan perkakas pertukangan lainnya yang awet disimpan. Hal ini tentu sangat menguntungkan dari segi penanganan dan perawatan. Dengan umur produk yang lama, maka bisnis toko bangunan bisa meminimalisir tingkat kerugian. Penjual hanya perlu memperhatikan jumlah stok barang.
- Barang yang dijual memang tidak dibutuhkan setiap hari layaknya makanan atau minuman, sehingga perputaran uangnya tidak terlalu cepat, namun peluangnya selalu ada. Dengan permintaan pasar yang terus ada, maka bisnis toko bangunan juga selalu memiliki pelanggan, dari yang hanya membeli dalam jumlah kecil, misalkan untuk keperluan perbaikan kerusakan di rumah, hingga yang membutuhkan material dalam jumlah besar dan kontinyu selama beberapa bulan, misalkan untuk pembangunan rumah.
- Harga bahan bangunan terus naik, sehingga potensi keuntungan akan semakin besar. Bisnis properti yang menggeliat membutuhkan material yang banyak. Bahkan, keuntungan bisa lebih tinggi dan berkelanjutan jika pemilik usaha penyedia material bangunan sudah menjalin kerjasama dengan kontraktor. Inilah alasan orang rela mengeluarkan ratusan juta untuk modal usaha bahan bangunan, karena jumlah profitnya bisa sangat besar.
- Karena membutuhkan modal besar, persaingan dalam usaha ini tidak terlalu ketat, karena tidak banyak orang yang mampu atau bermodal cukup untuk memulai usaha ini. Dalam suatu daerah, mungkin hanya terdapat satu atau dua toko material bangunan.

RESIKO USAHA TOKO MATERIAL



Berikut ini beberapa resiko atau tantangan yang harus dihadapi saat seseorang menjalankan usaha toko bangunan :

- Modalnya sangat besar, minimal ratusan juta. Butuh biaya yang besar untuk pembelian produk dan alat-alat penunjang lainnya.
- Lokasi harus di area yang strategis dengan luas lahan yang memadai, demi kelancaran usaha.
- Bisa jadi pemilik usaha akan mengalami masa sepi di bulan-bulan atau periode tertentu. Apabila usaha tidak dikelola dengan baik, bisa berdampak buruk untuk keberlanjutan bisnisnya.
- Tingginya biaya sewa tempat usaha yang strategis dan minimnya lahan luas di daerah perkotaan, terutama di lokasi yang strategis. Pemilik usaha harus pandai menentukan lokasi dan melihat peluang pasar.
- Naik-turunnya harga bahan baku yang dapat terjadi sewaktu-waktu, sehingga dapat berpengaruh pada biaya yang harus dikeluarkan dan keuntungan yang didapatkan.

TIPS USAHA TOKO BANGUNAN



1. Mempersiapkan Modal Usaha

Banyak hal yang harus dipersiapkan sebelum memulai usaha ini, terutama modal usaha yang jumlahnya besar, bisa mencapai dua hingga tiga ratus juta rupiah, bahkan bisa lebih. Modal usaha bisa bersumber dari tabungan pribadi. Namun, jika tabungan tidak mencukupi untuk memulai bisnis ini, kamu dapat melakukan pinjaman pada pihak ketiga, misalnya bank atau lembaga simpan pinjam. Tentunya, dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Bisa juga anda patungan modal dengan orang lain menggunakan sistem partnership. Hal lain yang bisa dilakukan yaitu kerjasama dengan toko lain untuk mengirimkan bahan saat kamu kehabisan stok. Kerja sama ini sifatnya saling menguntungkan.

2. Mempersiapkan Lokasi yang Strategis

Supaya toko bangunan laris dan untung, tentukan lokasi usaha yang tepat dan strategis. Lokasi usaha sebaiknya di jalan besar yang ramai dilalui banyak orang, dan tidak jauh dari pemukiman warga yang sekiranya membutuhkan bahan bangunan. Tempat usaha sebaiknya juga memiliki luas yang cukup memadai untuk ruang penyimpanan bahan bangunan dan lahan untuk tempat parkir, termasuk untuk bongkar muat material, misalnya pasir, batu bata, dan sebagainya.

Usaha material bangunan pasti berkaitan dengan mobil pick up atau truk sebagai sarana transportasi pengangkutan barang yang tentunya membutuhkan akses yang memadai.

....TIPS USAHA TOKO BANGUNAN



3. Mendata Barang yang akan Dijual

Setelah menyiapkan modal dan menentukan lokasi, langkah selanjutnya adalah mendaftarkan produk apa saja yang akan dijual. Misalnya, pasir, semen, besi, triplek, cat, dan bahan bangunan lainnya seperti paku, kawat, dan sebagainya. Usahakan untuk memilih produk dengan kualitas terbaik. Mengutamakan kualitas produk dan pelayanan menjadi kunci penting untuk menarik pelanggan. Selain itu, pastikan kamu menyediakan bahan bangunan yang lengkap.

Material yang diperlukan untuk sebuah bangunan sangat banyak jenisnya. Menyediakan seluruh bahan bangunan yang lengkap akan memudahkan pelanggan dalam berbelanja semua kebutuhan material bangunan tanpa perlu berpindah toko. Pelanggan juga akan menjadi lebih tertarik dengan toko yang menjual barang lebih lengkap. Dengan demikian, mereka akan selalu teringat toko kamu ketika ingin membeli material bangunan, sehingga menjadi pelanggan tetap.

4. Menentukan Supplier yang Tepat

Supaya toko bangunan mencapai keuntungan maksimal, kamu harus memilih supplier yang tepat. Bagaimana mencari supplier? Bisa dengan memanfaatkan internet untuk mencari informasi, atau bisa juga dari informasi keluarga/saudara/teman/kerabat, dan sebagainya. Supplier haruslah dapat dipercaya, berpengalaman, dan dapat menyediakan bahan berkualitas baik.

Selain bekerjasama dengan supplier, kamu juga perlu membangun relasi dengan pemborong proyek, mandor, atau kontraktor bangunan, agar usaha ini lebih berpeluang untuk maju.

....TIPS USAHA TOKO BANGUNAN



5. Merekrut Pekerja Toko

Langkah selanjutnya adalah menyeleksi dan merekrut pekerja. Pilihlah pekerja yang ulet, gigih, mampu bekerja keras, jujur, dan bertanggung jawab. Mempekerjakan orang yang paham dalam mengenai material bangunan juga merupakan syarat penting dalam perekrutan karyawan.

6. Menentukan Harga Terbaik

Tentukan harga produk secara wajar sesuai harga pasaran. Harga sebaiknya tidak terlalu tinggi karena akan menjauhkan minat pembeli. Sebaliknya, jangan pula mematok harga terlalu rendah karena akan menimbulkan persaingan dagang yang tidak sehat.

7. Memperhatikan Kebutuhan Musiman

Supaya tetap laris, usahakan untuk selalu memperhatikan kebutuhan pasar secara musiman. Contohnya adalah saat musim hujan, umumnya banyak orang yang memperbaiki atap rumah yang bocor, saluran air yang tidak lancar, dan sebagainya. Dalam situasi ini, sediakan material yang menunjang, misalkan pipa, pelapis anti bocor, dan sebagainya. Contoh lain adalah saat perayaan hari kemerdekaan, di mana permintaan cat pasti akan meningkat. Jadi, selain menyediakan material yang seringkali diperlukan setiap saat, upayakan juga untuk menyediakan bahan bangunan sesuai kebutuhan pasar yang musiman.

....TIPS USAHA TOKO BANGUNAN



8. Memberi Pelayanan yang Ramah dan Jujur

Memberikan pelayanan yang ramah adalah hal penting. Seringkali pengelola toko bangunan hanya akan melayani dengan baik konsumen yang pasti membeli. Namun bagi pembeli yang hanya bertanya kadang diabaikan. Hal ini bisa membuat toko menjadi kurang laku. Usahakan untuk bersikap ramah terhadap semua pelanggan yang datang. Selain itu, informasikan kualitas barang kepada konsumen secara jujur. Ada beberapa produk yang mahal namun berkualitas baik. Barang dengan kualitas sedang maka harganya tentunya akan lebih murah. Berikan kebebasan bagi konsumen untuk memilih. Kejujuran akan membuat kamu dihargai oleh konsumen dan mereka akan percaya tentang kualitas produk yang dijual.

9. Melakukan Promosi Secara Maksimal

Pada tahap awal pembukaan toko, kamu harus melakukan promosi, misalkan dengan cara mengadakan launching atau soft opening dengan mengundang warga-warga sekitar. Promosi di awal pembukaan ini penting sekali agar orang-orang sekitar mengetahui keberadaan usaha toko bangunan baru di daerah sekitar tempat tinggal mereka sebagai tempat untuk membeli bahan bangunan. Kamu juga bisa memberikan penawaran menarik atau diskon khusus pembukaan toko.

10. Ikut Serta dalam Proyek Pembangunan

Cara yang cukup banyak mendatangkan keuntungan adalah dengan ikut serta dalam berbagai proyek konstruksi. Berusahalah untuk membangun jaringan agar kamu bisa memiliki kesempatan untuk bekerja sama dengan pemerintah setempat atau setidaknya perwakilannya. Dibutuhkan koneksi yang cukup kuat untuk mengikuti proyek-proyek semacam ini. Jadi, pastikan kamu mampu memperluas network jika ingin serius terjun ke bisnis ini.

PERKIRAAN MODAL AWAL



Sebagai pemula dalam bidang usaha bahan material bangunan, anda perlu melakukan penghitungan yang cermat terhadap modal yang dikeluarkan untuk memulai usaha ini.

Rincian modal usaha toko bangunan

Modal awal :

- Mobil pick up untuk transportasi (pengantaran barang) = Rp 100.000.000,-.
- Bahan bangunan yang akan dijual seperti semen, pasir, cat, batu bata, paku, kayu, triplek, besi, dll = Rp 200.000.000,-.
- Etalase = Rp 2.000.000,-
- Lemari kayu = Rp 2.000.000,-.

Biaya bulanan :

- Gaji karyawan 3 orang @ Rp 2.500.000,- = Rp 7.500.000,-.
- Listrik dan air Rp 500.000,-.
- Sewa tempat Rp 20.000.000,- per tahun atau Rp 1.670.000,- per bulan.

Total modal awal yang dibutuhkan adalah Rp 304.000.000,- dan total biaya bulanan adalah Rp 9.670.000,-.

PERKIRAAN CASHFLOW



Pendapatan dan keuntungan bisnis bahan bangunan

Masing-masing jenis barang yang dijual di toko bangunan memiliki laba berbeda. Kamu harus teliti dalam melakukan pengecekan harga pasar agar tidak kalah saing.

Pada perhitungan ini, dimisalkan profit margin rata-rata untuk pembelian sehari-hari adalah 10-30%, maka apabila perputaran bulanan barangnya adalah Rp 200.000.000, maka keuntungan yang didapatkan adalah :

$Rp\ 200.000.000,- \times 20\ \% \text{ (rata-rata dari 10 dan 30\%)} = Rp\ 40.000.000,-.$

Artinya, dalam sebulan, keuntungan yang didapatkan adalah Rp 40.000.000,-.

Laba bersihnya adalah $Rp\ 40.000.000,- - Rp\ 9.670.000,- = Rp\ 30.330.000,-.$

Angka ini sebenarnya sudah cukup besar. Belum lagi jika sudah ada proyek seperti pembuatan perumahan bersubsidi, dll. Tentu akan jauh lebih besar karena profitnya bisa sampai 70%.

Dengan nominal keuangan bulanan seperti tertulis di atas, anda bisa mencapai Break Even Point (BEP) dalam kurun waktu yang cepat. Hanya sekitar 10 bulan saja.

Perhitungan analisa usaha toko bangunan di atas hanya sekedar gambaran. Pada kenyataannya, anda bisa mendapatkan lebih atau kurang tergantung skala usaha dan modal yang dimiliki.

“JAUH LEBIH BAIK KITA KEHILANGAN MASA MUDA DARIPADA KITA KEHILANGAN MASA DEPAN. JIKA BISA SUKSES DI MASA MUDA MENGAPA HARUS MENUNGGU HINGGA USIA MENUA”

SELAMAT MENCOBA

