

BAB III

GAMBARAN UMUM BENTUK USAHA

3.1 Sejarah Berdirinya Usaha

Counter Butet Cell merupakan salah satu counter atau toko penjualan kartu seluler dan pengisian pulsa dari berbagai merek. Usaha ini berdiri pada tahun 2019 dengan nama pemilik Muhammad Syah Maulana. Counter Butet Cell menjual aksesoris handphone dan jenis paket data internet dari berbagai produk lain seperti xl, telkomsel, tri, im3, smarfen dan Axis.

Logo Butet Cell memiliki makna sandiri diantaranya ada 3 garis ditengah yang mengartikan saya memiliki tiga bersaudara, yang lambang kaca pembesar di warna merah dan terletak di atas garis ke dua yang artinya anak kedua dari tiga bersaudara yang pemilik tokoh tersebut dan dia yang membesarkan dan merintis tokoh tersebut.



Gambar 3.1 Logo Usaha

3.2 Letak dan Lokasi Usaha

Pusat Counter Butet Celluar yang berlokasi di Jl. Simpang mangga Rantauprapat, depan apotek Dzakia dan memiliki 1 cabang yang berterletak di Jl. Air bersih, Rantauprapat.



Butet Cell Pusat di Jl. Simpang Mangga



Cabang 1 Butet Cell di Jl. Air bersih

Gambar 3.2 Counter-counter Butet Cell

3.3 Legalitas Usaha

Legalitas suatu perusahaan atau badan usaha adalah merupakan unsur yang terpenting, karena legalitas merupakan jati diri yang melegalkan atau mengesahkan suatu badan usaha sehingga diakui oleh masyarakat. Legalitas perusahaan harus sah menurut undang-undang dan peraturan, di mana perusahaan tersebut dilindungi atau dipayungi dengan berbagai dokumen hingga sah di mata hukum.

Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Setiap perusahaan yang melakukan kegiatan perdagangan diwajibkan memiliki Surat Izin Perusahaan Dagang (SIUP), yaitu surat izin yang diberikan oleh menteri atau pejabat yang ditunjuk kepada pengusaha untuk melaksanakan kegiatan usaha perdagangan secara sah, baik itu perusahaan kecil, perusahaan menengah, apalagi perusahaan besar, terkecuali perusahaan kecil perorangan. Untuk memperoleh SIUP, perusahaan wajib mengajukan Surat Permohonan Izin (SPI), yaitu daftar isian yang memuat perincian data perusahaan pengusaha dan kegiatan usaha, dan pengusaha juga wajib membayar sejumlah uang sebagai biaya administrasi.

Setiap nama perusahaan harus disahkan, pengesahan dimulai sejak dibuatnya akta pendirian di depan notaris, diumumkan di Berita Negara dan didaftarkan dalam daftar perusahaan. Apabila tidak ada pihak lain yang keberatan atau menyangkal atau pemakaian nama perusahaan tersebut, itu berarti sudah ada pengakuan dan nama tersebut menjadi legal atau sah untuk dipergunakan oleh perusahaan yang mendaftarkannya.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1710220098696

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- | | |
|--|---|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : Muhammad Syah Maulana |
| 2. Alamat | : Jl.PAINDOAN NO.201, Desa/Kelurahan Rantauprapat, Kec. Rantau Utara, Kab. Labuhanbatu, Provinsi Sumatera Utara |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : +6289643455744 |
| Email | : muhammadsyahmaulana08@gmail.com |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran |
| 5. Skala Usaha | : Usaha Mikro |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai Angka Pengenal Impor (API-P), hak akses kepabeanan, serta pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan.

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 17 Oktober 2022

**Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 17 Oktober 2022

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSrE-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Gambar 3.2. Surat Izin Usaha



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1710220098696

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

| No. | Kode KBLI | Judul KBLI | Lokasi Usaha | Klasifikasi Risiko | Perizinan Berusaha | |
|-----|-----------|---|--|--------------------|--------------------|---|
| | | | | | Jenis | Legalitas |
| 1 | 47877 | Perdagangan Eceran Kaki Lima Dan Los Pasar Peralatan Telekomunikasi | Jln.Simpang Mangga , Desa/Kelurahan Rantauprapat, Kec. Rantau Utara, Kab. Labuhanbatu, Provinsi Sumatera Utara Kode Pos: 21412 | Rendah | NIB | Untuk persiapan, operasional, dan/atau komersial kegiatan usaha |

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSR-E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



3.4 Jam Operasional Counter Butet Cell

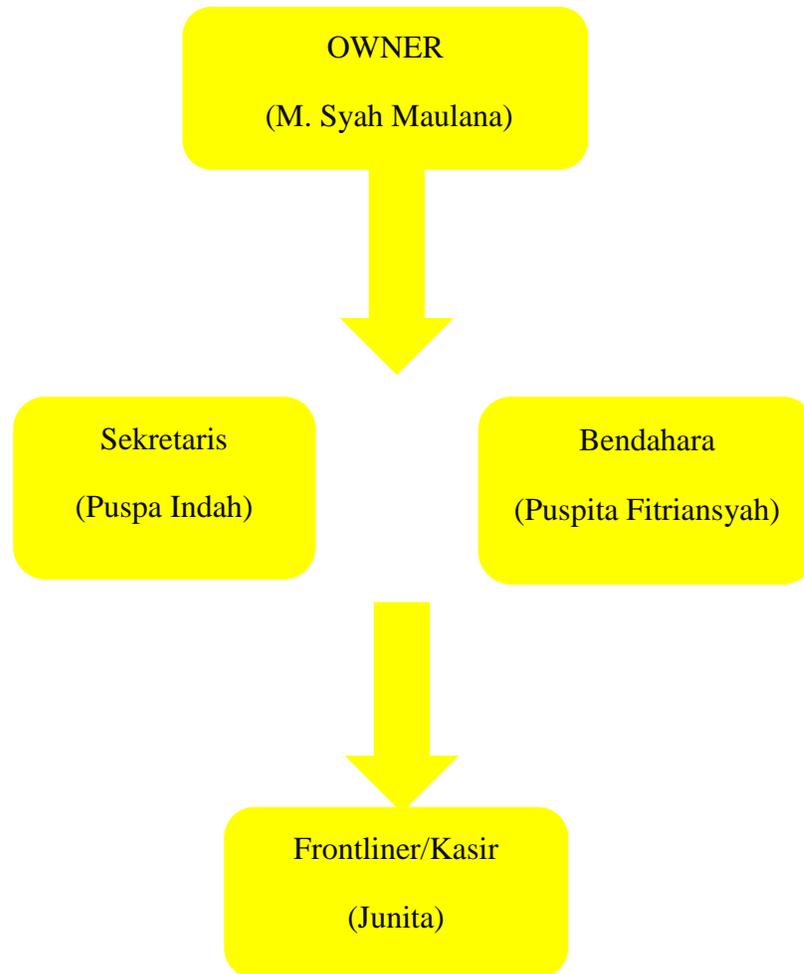
Counter Butet Cell ini beroperasi mulai Senin sampai hari Minggu sejak pukul 09.00 WIB sampai dengan 23.50 WIB, Counter Butet Cell ini yang bergerak di bidang pengisian ulang data internet handphone dan berbagai macam jenis produk data internet yang ada.

3.5 Struktur Usaha

Agar suatu perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien maka perusahaan perlu menerapkan sistem organisasi yang baik. Karena dengan menerapkan sistem organisasi yang baik maka dapat menunjukkan pembagian tugas, wewenang, tanggung jawab dan penempatan pegawai sesuai dengan bidang keahliannya.

Guna memperjelas bentuk organisasi maka harus dibuat suatu bagan struktur organisasi yang ditunjukkan dengan kotak serta garis menurut kedudukannya, dimana masing-masing menunjukkan fungsi tertentu antara yang satu dengan yang lain dihubungkan dengan garis wewenang dan Hal itu yang saya terapkan dalam menjalankan usaha saya.

3.1 .Struktur Organisasi Butet Cell



Deskripsi Tugas

1. Owner/Pemilik Toko

Pemilik Toko merupakan pengurus perusahaan yang bertanggung jawab penuh dalam segala hal yang mengenai perusahaan, yang mewakili perusahab terhadap pihak luar, yang berhak menandatangani atas nama

perusahaan, menghubungkan perusahaan dengan pihak luar dan sebaliknya serta melakukan segala tindakan baik mengenai pengurusan maupun mengenai pemilikan. Pemilik Toko bertugas mengkoordinasikan tugas harian kepada semua personel dan juga melakukan evaluasi keluar dan masuknya barang, menetapkan harga, dan juga mengambil keputusan bilamana diperlukan.

2. Sekretaris

-Pembukuan barang masuk barang keluar.

-Memperbarui barang di toko.

-Memproses barang penjualan.

3. Bendahara

Bertugas untuk mengatur keuangan dalam Butet Cell. baik itu pendapatan dari hasil penjualan, dan juga pengeluaran Butet Cell, baik itu tentang sewa gedung, listrik, kebersihan dan juga perihal tentang beban dan biaya.

4. Kasir

-Melayani proses transaksi.

-Membuat laporan penjualan.

-Melayani packaging barang pelanggan.

3.6 Visi,Misi,Tujuan,dan Strategi Perusahaan

3.6.1 Visi Counter Butet Cell

Menjadi Counter yang lebih modern,penyedia aksesoris handphone terlengkap di Rantauprapat dan memiliki penjualan yang terus meningkat dari tahun ke tahun sehingga bisa membuka cabang di mana-mana.

3.6.2 Misi Counter Butet Cell

1. Menjaga mutu dan kualitas hendphone dengan harga yang terjangkau.
2. Mengembangkan alat teknologi canggih dab bermutu tinggi serta menjadikan produk unggulan
3. Berkomitmen untuk mengembangkan produk agar usaha kami sukses dan berkembang pesat.
4. Berusaha melayani konsumen dengan baik sehingga dapat terpuaskan oleh layanan kami.

3.6.3 Tujuan Counter Butet Cell

1. Menjadi Counter yang lebih modern.
2. Penyedia asesoris hendphone terlengkap.
- 3.Memiliki banyak cabang

3.6.4 Strategi Counter Butet Cell

1. Berusaha untuk menyediakan barang dengan berbagai jenis dan varian yang baru.

2. Berusaha memberikan service yang memuaskan dengan pelayanan yang cepat dan tanggap.
3. Berusaha menjaga ketersediaan barang agar jangan sampai habis ketika konsumen membutuhkan

3.7 Keterkaitan Fakta Counter dengan Penelitian

Berdasarkan hasil pengamatan dan informasi yang didapat dari saya sendiri langsung yang bernama Muhammad syah Maulana sekaligus Owner Counter Butet Cell, maka penulis menarik sebuah kesimpulan mengenai hal yang menjadi masalah utama yang Counter Butet Cell. Kurangnya dengan ilmu pemasaran yang sesuai untuk menjalankan bisnis retailer. Hal ini menyebabkan pemilik tidak tahu cara atau strategi penjualan yang tepat untuk diaplikasikan agar dapat mempertahankan keberadaannya sebagai retailer penyedia kebutuhan aksesoris-aksesoris dengan terus mengalami peningkatan penjualan.

Diharapkan pada masa mendatang, melali studi kasus ini, penulis mendapatkan suatu hasil berupa data kualitatif untuk kemudian dijadikan sebagai landasan pemberian saran dan kesimpulan dari keseluruhan penelitian kepala pemilik Counter Butet Cell, sehingga dapat berfungsi sebagai masukan atau ide untuk menyelesaikan masalah yang ada, dengan harapan terjad peningkatan penjualan di Counter Butet Cell.

3.8 Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk memperoleh pandangan dasar mengenai Strategi yang diperlukan dalam mencapai suatu tujuan tertentu, dalam hal ini pengkajian tentang upaya-upaya apa saja yang dapat di-upaya apa saja yang dapat dijadikan solusi alternatif dalam pengelolaan dan pengembangan strategi. (Astuti & Ratnawati, 2020).

3.8.1 Komponen Analisa SWOT

Analisis SWOT terdiri atas empat komponen dasar, yaitu:

1. Kekuatan (*Strengths*)

Strength merupakan situasi, kondisi atau keadaan yang menjadi kekuatan dari organisasi atau perusahaan. Kekuatan ini dapat muncul dari sumber daya suatu organisasi, perusahaan, atau lembaga.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

Kebalikan dari kekuatan, Weaknesses atau kelemahan adalah suatu situasi, kondisi atau keadaan yang menjadi kelemahan dari organisasi atau perusahaan. Komponen ini digunakan untuk mengetahui kendala, keterbatasan sumber daya, keterbatasan fasilitas dan hal lainnya. Hal ini akan memudahkan proses identifikasi faktor apa saja yang bisa menghambat kinerja suatu lembaga, institusi, atau organisasi.

3. Peluang (*Opportunities*)

Komponen *Opportunities* biasanya dirumuskan di awal pembentukan organisasi atau lembaga. Komponen ini memuat peluang-peluang yang dimiliki oleh lembaga atau organisasi tersebut. Peluangnya untuk meraih tujuan.

4. Ancaman (*Threats*)

Threats menjadi salah satu komponen terpenting selanjutnya dalam analisis SWOT. Komponen ini dapat menentukan bertahan atau tidaknya suatu perusahaan, lembaga, atau organisasi. Jumlah kompetitor, permintaan pasar, perkembangan zaman dan teknologi, sumber daya yang dimiliki, dan lainnya bisa menjadi ancaman.

3.8.2 Manfaat Analisis SWOT

1. Mengetahui dan memahami kekuatan perusahaan, organisasi atau lembaga, serta membuat strategi peningkatan.
2. Mengetahui dan memahami peluang yang dimiliki perusahaan, organisasi atau lembaga dan merumuskan cara untuk meningkatkannya.
3. Mengetahui dan memahami kelemahan perusahaan, organisasi atau lembaga serta rencana untuk meminimalisir kelemahan.
4. Mengetahui dan memahami ancaman perusahaan, organisasi atau lembaga sehingga dapat melakukan pencegahan.

3.8.3 Tujuan Analisis SWOT

Secara umum, tujuan analisis SWOT adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan, organisasi atau lembaga. Komponen-komponen ini dapat dibedah secara rinci. Jadi semisal kamu membuat tugas analisis masalah, kamu dapat mengetahui tentang apa-apa saja yang ada di dalamnya dengan terperinci.

Dari masing-masing komponen yang sudah diketahui, kamu dapat menggunakannya untuk menyusun strategi dan metode manajemen. Hasil akhir analisis dalam bentuk strategi atau manajemen ini nantinya akan menentukan keberlangsungan perusahaan, organisasi atau lembaga.

Tepat atau tidaknya strategi yang sudah kamu buat ini, bisa berdampak pada keberhasilan atau kegagalan. Sebab, jika kamu tidak tepat dalam melakukan analisis, maka dapat menyebabkan laju perusahaan, organisasi atau lembaga tidak efektif dan efisien.

3.8.4 Jenis Produk

Macam-macam jenis kartu internet yang dijual oleh Counter Handphone Butet
Cell :

Tabel 3.8.4 Jenis Produk

| No | Nama Barang | Harga |
|----|----------------------|-----------|
| 1 | Kartu telkomsel 3 gb | Rp.23.000 |
| 2 | Kartu telkomsel 8 gb | Rp.32.000 |
| 3 | Voucher telkom 2 gb | Rp.10.000 |
| 4 | Voucher telkom 3 gb | Rp.13.000 |
| 5 | Voucher telkom 5 gb | Rp.23.000 |
| 6 | Voucher telkom 7 gb | Rp.25.000 |
| 7 | Kartu axis 4,5 gb | Rp.19.000 |
| 8 | Kartu axis 7,5 gb | Rp.27.000 |
| 9 | Kartu axis 10 gb | Rp.32.000 |
| 10 | Voucher axis 2 gb | Rp.5.000 |
| 11 | Voucher axis 3,5 gb | Rp.10.000 |
| 12 | Voucher axis 5 gb | Rp.15.000 |
| 13 | Voucher axis 9gb | Rp.20.000 |
| 14 | Voucher axis 6,5 gb | Rp.23.000 |
| 15 | Voucher axis 9 gb | Rp.20.000 |
| 16 | Voucher axis 16 gb | Rp.37.000 |
| 17 | Kartu tri 1 gb | Rp.5.000 |
| 18 | Kartu tri 5 gb | Rp.15.000 |
| 19 | Kartu tri 8 gb | Rp.30.000 |
| 20 | Kartu tri 18gb | Rp.35.000 |
| 21 | Kartu tri 52 gb | Rp.75.000 |
| 22 | Voucher tri 1,5 gb | Rp.5.000 |
| 23 | Voucher tri 3 gb | Rp.10.000 |
| 24 | Voucher tri 6 gb | Rp.18.000 |
| 25 | Voucher tri 5 gb | Rp.20.000 |

| | | |
|----|----------------------|-----------|
| 26 | Voucher tri 9gb | Rp.30.000 |
| 27 | Voucher tri 22gb | Rp.55.000 |
| 28 | Voucher tri 42 gb | Rp.75.000 |
| 29 | Kartu xl 4,5 gb | Rp.19.000 |
| 30 | Kartu xl 15gb | Rp.40.000 |
| 31 | Kartu xl 27 gb | Rp.60.000 |
| 32 | Kartu xl 48 gb | Rp.80.000 |
| 33 | Voucher xl 4 gb | Rp.15.000 |
| 34 | Voucher xl 6 gb | Rp.19.000 |
| 35 | Voucher xl 15 gb | Rp.40.000 |
| 36 | Voucher xl 27gb | Rp.60.000 |
| 37 | Voucher xl 48 gb | Rp.80.000 |
| 38 | Kartu im3 2 gb | Rp.10.000 |
| 39 | Kartu im3 3 gb | Rp.15.000 |
| 40 | Kartu im3 6 gb | Rp.25.000 |
| 41 | Kartu im3 9 gb | Rp.30.000 |
| 42 | Kartu im3 18 gb | Rp.35.000 |
| 43 | Kartu im3 30 gb | Rp.60.000 |
| 44 | Voucher im3 2,5 gb | Rp.12.000 |
| 45 | Voucher im3 5 gb | Rp.18.000 |
| 46 | Voucher im3 6 gb | Rp.22.000 |
| 47 | Voucher im3 9 gb | Rp.32.000 |
| 48 | Voucher im3 18 gb | Rp.42.000 |
| 49 | Voucher 30 gb | Rp.60.000 |
| 50 | Kartu smarfren 3 gb | Rp.12.000 |
| 51 | Kartu smarfren 6 gb | Rp.25.000 |
| 52 | Kartu smarfren 12 gb | Rp.35.000 |

| | | |
|----|--------------------------------|-----------|
| 53 | Kartu smarfen 18 gb | Rp.45.000 |
| 54 | Kartu smarfen unlimited lite | Rp.65.000 |
| 55 | Kartu smarfen unlimited maxx | Rp.80.000 |
| 56 | Kartu smarfen 1 gb | Rp.5.000 |
| 57 | Voucher smarfen 2 gb | Rp.8.000 |
| 58 | voucher smarfen 3 gb | Rp.2.000 |
| 59 | voucher smarfen unlimited lite | Rp.65.000 |
| 60 | Voucher smarfen unlimited maxx | Rp.80.000 |