



# **BUSSINESS PLAN**

## **KONVEKSI MUTIARA**

## DAFTAR HALAMAN

### DAFTAR HALAMAN

<b>1.</b>	<b>RINGKASAN EKSEKUTIF</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>LATAR BELAKANG PERUSAHAAN</b>	
<b>2.1</b>	<b>DATA PERUSAHAAN</b>	<b>3</b>
<b>2.2</b>	<b>BIODATA PEMILIK / PENGURUS</b>	<b>4</b>
<b>2.3</b>	<b>STRUKTUR ORGANISASI</b>	<b>4</b>
<b>2.4</b>	<b>KONSULTAN PENDAMPING</b>	<b>5</b>
<b>2.5</b>	<b>SUSUNAN PEMEGANG SAHAM</b>	<b>5</b>
<b>3.</b>	<b>ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN</b>	
<b>3.1</b>	<b>PRODUK / JASA YANG DIHASILKAN</b>	<b>6</b>
<b>3.2</b>	<b>GAMBARAN PASAR</b>	<b>7</b>
<b>3.3</b>	<b>TARGET ATAU SEGMENT PASAR YANG DITUJU</b>	<b>7</b>
<b>3.4</b>	<b>TREND PERKEMBANGAN PASAR</b>	<b>7</b>
<b>3.5</b>	<b>PROYEKSI PENJUALAN</b>	<b>7</b>
<b>3.6</b>	<b>STRATEGI PEMASARAN</b>	<b>8</b>
<b>3.7</b>	<b>ANALISIS PESAING</b>	<b>9</b>
<b>3.8</b>	<b>SALURAN DISTRIBUSI</b>	<b>9</b>
<b>4.</b>	<b>ANALISIS PRODUKSI</b>	
<b>4.1</b>	<b>PROSES PRODUKSI</b>	<b>10</b>
<b>4.2</b>	<b>BAHAN BAKU DAN PENGGUNAANNYA</b>	<b>10</b>
<b>4.3</b>	<b>KAPASITAS PRODUKSI</b>	<b>11</b>
<b>4.4</b>	<b>RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI</b>	<b>11</b>
<b>5.</b>	<b>ANALISIS SUMBERDAYA MANUSIA (SDM)</b>	
<b>5.1</b>	<b>ANALISIS KOMPETENSI SDM</b>	<b>12</b>
<b>5.2</b>	<b>ANALISIS KEBUTUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM</b>	<b>13</b>

5.3	RENCANA KEBUTUHAN PENGEMBANGAN SDM	13
6.	RENCANA PENGEMBANGAN USAHA	
6.1	RENCANA PENGEMBANGAN USAHA	13
6.2	TAHAP-TAHAP PENGEMBANGAN USAHA	14
7.	PEMANFAATAN TEKNOLOGI INFORMASI	
7.1	RENCANA PEMANFAATAN TI	15
7.2	PERALATAN DAN SISTEM YANG SUDAH DIMILIKI	15
7.3	TAHAPAN PENGEMBANGAN TI	16
8.	ANALISIS KEUANGAN	
8.1	LAPORAN KEUANGAN	17
8.2	RENCANA KEBUTUHAN INVESTASI	19
8.3	RENCANA ARUS KAS (CASH - FLOW)	21
8.4	RENCANA KEBUTUHAN PINJAMAN	23
8.5	RENCANA PENGEMBALIAN DANA PINJAMAN	24
8.6	AGUNAN YANG DIMILIKI	24
9.	ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA	
9.1	DAMPAK TERHADAP MASYARAKAT SEKITAR	24
9.2	ANALISIS RESIKO USAHA	24
9.3	ANTISIPASI RESIKO USAHA	24
<b>LAMPIRAN</b>		
A.	ANALISIS LINGKUNGAN BISNIS	25
B.	ANALISIS INVESTASI	28
C.	KELENGKAPAN PERIJINAN	30
D.	PETA LOKASI	31
E.	FOTO PRODUK	32

## 1. RINGKASAN EKSEKUTIF

KONVEKSI MUTIARA ADALAH PERUSAHAAN PERSEORANGAN YANG DIJALANKAN OLEH SINTA MAULY AGNES TAMBA, AMD.

PERUSAHAAN INI BERGERAK DI BIDANG USAHA KONVEKSI (PAKAIAN JADI), DI MANA DIKHUSUSKAN PADA PAKAIAN JADI ANAK-ANAK (PEREMPUAN)

NILAI PENJUALAN UNTUK TAHUN 2000 ADALAH SEBESAR Rp 37.800.000,-

NILAI KEKAYAAN PERUSAHAAN SESUAI NERACA TAHUN 2000 ADALAH SEBESAR Rp 250.080.000,-

PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA SANGAT MENJANJIKAN MENINGGAT PASAR YANG CUKUP BESAR DENGAN TREND YANG TERUS MENINGKAT, SEDANGKAN

RENCANA PENGEMBANGAN USAHA:

1. STRATEGI PEMASARAN:
  - A. PENGEMBANGAN PRODUK
  - B. PENGEMBANGAN WILAYAH PEMASARAN
  - C. PROMOSI
  - D. STRATEGI PENETAPAN HARGA
2. PENGEMBANGAN PRODUKSI DENGAN PENAMBAHAN KAPASITAS PRODUKSI
3. PENAMBAHAN DAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA
4. PEMANFAATAN TEKNOLOGI INFORMASI

PROYEKSI NILAI PENJUALAN UNTUK TAHUN I SEBESAR Rp 50.000.000,- DAN PENINGKATAN SEBESAR 20% UNTUK TAHUN-TAHUN BERIKUTNYA.

KEBUTUHAN DANA SEBESAR Rp 110.000.000,-

RENCANA PENGGUNAAN DANA SEBESAR Rp 100.000.000,- UNTUK INVESTASI DALAM PENINGKATAN KAPASITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN TEKNOLOGI INFORMASI, SERTA Rp 10.000.000,- DIGUNAKAN SEBAGAI MODAL KERJA.

JANGKA WAKTU PENGEMBALIAN ADALAH SELAMA 5 TAHUN DENGAN TENGGANG WAKTU PEMBAYARAN 1 BULAN SEKALI.

AGUNAN YANG DIMILIKI OLEH PERUSAHAAN ADALAH TANAH BERSERTIFIKAT SENILAI Rp 200.000.000,-

## 2. LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

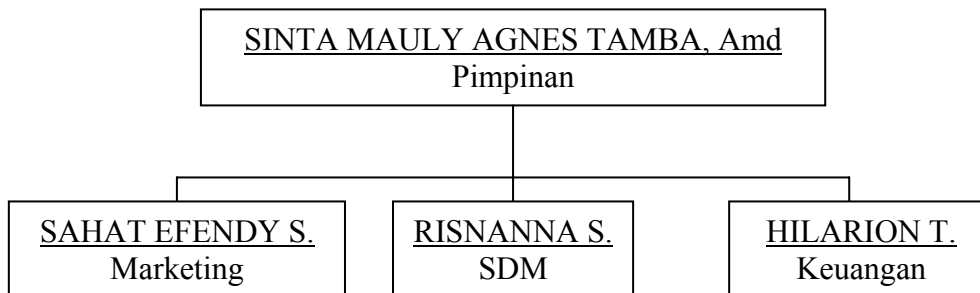
### 2.1 DATA PERUSAHAAN

1. Nama Perusahaan	Konveksi Mutiara
2. Bidang Usaha	Konveksi
3. Jenis Produk / Jasa	Pakaian jadi anak-anak
4. Alamat Perusahaan	Jl Gatot Subroto no. 128 Medan
5. Nomor Telepon	061-4156103
6. Alamat E-mail	<a href="mailto:Sinta_tamba@eudoramail.com">Sinta_tamba@eudoramail.com</a>
7. Bank Perusahaan	BII
8. Mulai Berdiri	1996

### 2.2 BIODATA PEMILIK / PENGURUS

1. Nama	Sinta Mauly Agnes Tamba, Amd
2. Jabatan	Pimpinan
3. Tempat dan Tanggal Lahir	Siriaon buhit, 23-11-1964
4. Alamat Rumah	Jl Amal Luhur No. 26 A Medan
5. Nomor Telepon	061-8454530
6. Alamat E-mail	<a href="mailto:Sinta_tamba@eudoramail.com">Sinta_tamba@eudoramail.com</a>
7. Pendidikan Terakhir	Sarjana muda
8. Pengalaman Kerja	10 tahun

## 2.3 STRUKTUR ORGANISASI



## 2.4 KONSULTAN PENDAMPING

Central Analysis Social Economic Studies

Syafrizal Helmi

Bussiness Plan

2 April 2001

24 hari

## 2.5 SUSUNAN PEMILIK / PEMEGANG SAHAM

NAMA	Jumlah Saham	Nilai Saham	Persentase
Sintha Mauly Agnes Tamba, Amd			100%
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>100%</b>

### 3. ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

#### 3.1 PRODUK / JASA YANG DIHASILKAN

Jenis produk yang di hasilkan : Pakaian Jadi Anak-anak

Karakteristik Produk : untuk usia 3-12 tahun

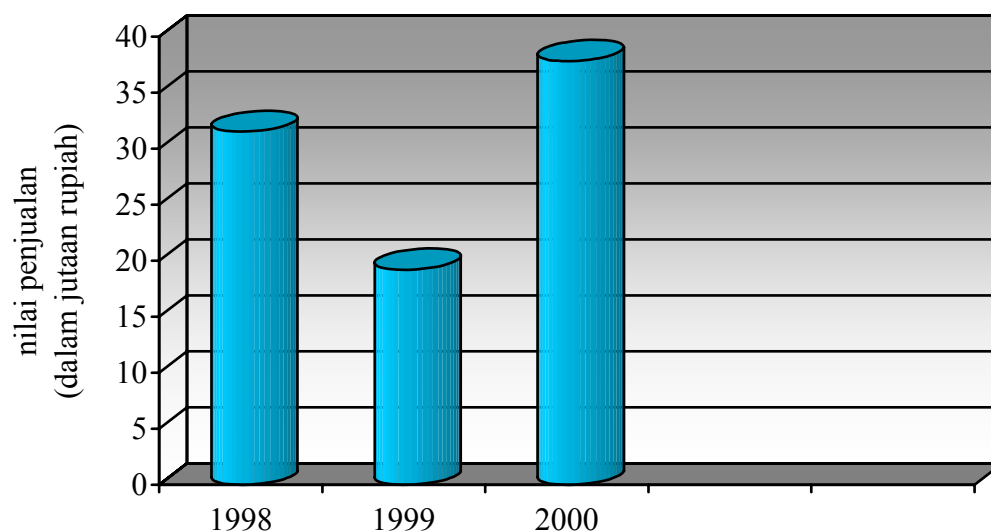
Assesoris tambahan : Pita, Renda, Manik-Manik, Kancing

#### *KEUNGGULAN PRODUK YANG DIMILIKI*

1. Jahitan Rapi
2. puring/lapisan dingin
3. bahan baku yang bermutu

#### 3.2 GAMBARAN PASAR

##### *DATA NILAI PENJUALAN (3 TERAKHIR)*



##### *KEGIATAN PEMASARAN DAN PROMOSI YANG SUDAH DILAKUKAN*

###### PERSONAL SELLING

Memberikan contoh/ sample baju yang akan di pasarkan kepada calon pelanggan hal ini mengakibatkan naiknya jumlah pesanan produksi.

□ PAMERAN

Pameran dagang di Medan dan Jakarta

### 3.3 TARGET ATAU SEGMENT PASAR YANG DITUJU

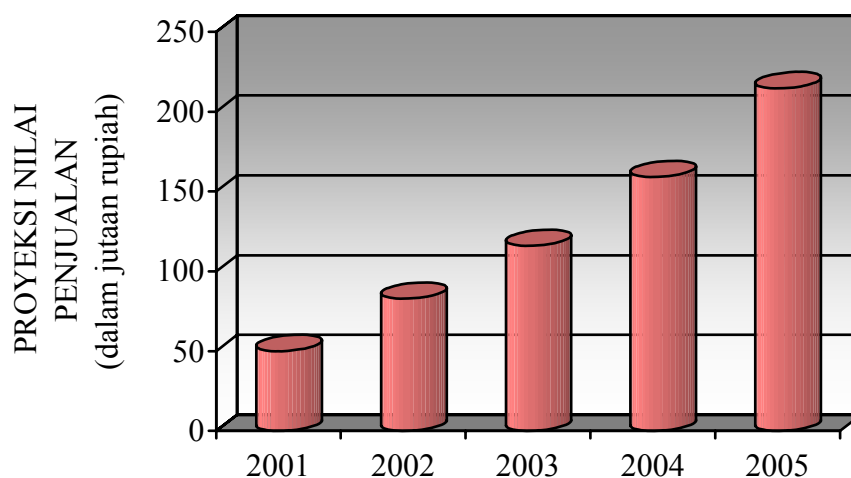
#### GAMBARAN KARAKTERISTIK PEMBELI / PENGGUNA

- ❖ Pembeli Individu ( keluarga yang mempunyai anak perempuan yang berumur 3-12 tahun, kelas social menengah kebawah.
- ❖ Distributor/Toko pakaian anak-anak

### 3.4 TREND PERKEMBANGAN PASAR

Permintaan pasar untuk usaha ini sangat besar diperkirakan ada minimal 100.000 anak perempuan yang berumur 3-12 tahun , dengan permintaan produk 200.000 baju/tahun (Rp 10.000.000.000,-). Dari jumlah diatas jumlah rata-rata penjualan pertahun sebesar 740 unit/tahun dengan nilai rata-rata 29.500.000/tahun. Artinya jumlah penjualan baru memenuhi 0,35% pasar. Diharapkan perusahaan dapat memenuhi 4% pasar pada tahun I.

### 3.5 PROYEKSI PENJUALAN



Dengan asumsi kenaikan penjualan produk sebesar 20 % pertahun dengan tingkat kenaikan harga 10.000/ tahun. Perkiraan ini bisa direalisasikan dengan rencana penambahan tenaga kerja, jumlah kapasitas produksi, peningkatan distribusi penjualan, merubah strategi pemasaran.

### 3.6 STRATEGI PEMASARAN

#### PENGEMBANGAN PRODUK

Perubahan disain sesuai mode yang berlaku/trend, Peningkatan kualitas bahan dan jahitan dan mencoba diversifikasi produk ke pakaian anak laki-laki. ....

#### PENGEMBANGAN WILAYAH PEMASARAN

akan direncanakan untuk menjajaki ekspor ke Malaysia dan perluasan wilayah pemasaran dengan menjalin kerjasama dengan pegusaha / distributor/ toko pakaian anak di daerah Samosir dan Dairi .

#### KEGIATAN PROMOSI

##### 1. Promosi penjualan

- ❖ Produk sampel
- ❖ Intensifikasi pameran dagang/bazaar/pasar malam
- ❖ Diskount Khusus/ pemberian Voucher
- ❖ Jaminan produk

##### 2. Iklan

- ❖ Brosur/Daftar Harga
- ❖ Iklan di media cetak local
- ❖ Masuk di Direktori Bisnis tahunan/yellow pages
- ❖ Selebaran
- ❖ Sponsor spanduk kegiatan sekolah TK dan SD.

##### 3. Personal Selling

- ❖ Lobbying
- ❖ Presentasi penjualan

STRATEGI PENETAPAN HARGA

Harga disesuaikan dengan kondisi ekonomi masyarakat lapisan menengah ke bawah.

Dengan tingkat inflasi 10%

### 3.7 ANALISIS PESAING

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Home Industry di sekitar Padang Bulan	Biaya tenaga kerja lebih murah.	1. Jahitan kurang rapi 2. Mutu bahan rendah 3. Desain kurang baik

### 3.8 SALURAN DISTRIBUSI

#### WILAYAH PEMASARAN DAN JALUR DISTRIBUSI SAAT INI

1. Wilayah Pemasaran

√ Lokal ..... 100 %

2. Jalur Distribusi

√ Individu                      √ Distributor

#### WILAYAH PEMASARAN DAN JALUR DISTRIBUSI YANG DIRENCANAKAN

1. Wilayah Pemasaran

√ Lokal ..... 75 %

√ Ekspor ..... 25 %

2. Jalur Distribusi

√ Individu                      √ Distributor

√ Eksportir

3. Rencana Lokasi Showroom / Counter Penjualan

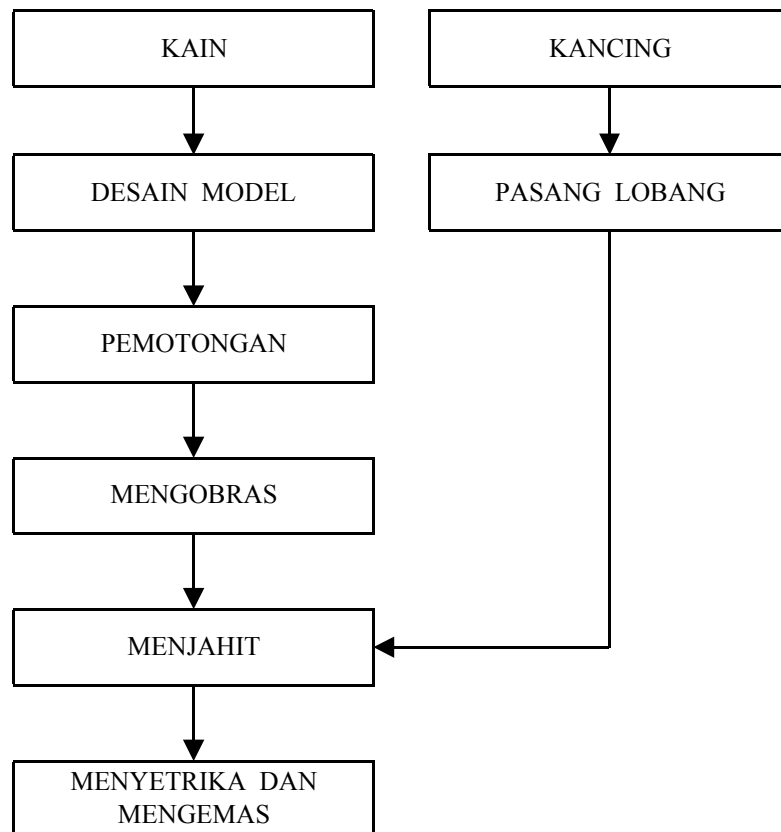
1. Pajak Petisah Medan

2. Daerah Samosir

## 4. ANALISIS PRODUKSI

### 4.1 PROSES PRODUKSI

PROSES PRODUKSI	BAHAN BAKU	TEKNOLOGI	MESIN
Memotong	Kain	Tradisional	Gunting
Mengobras	Kain	Otomatis	Mesin Obras
Menjahit	Kain + Benang	Otomatis	Mesin Jahit
Memasang kancing	Kancing	Otomatis	Mesin Lobang Kancing



#### KEUNGGULAN PROSES YANG DIMILIKI

Menggunakan teknologi mesin otomatis

## 4.2 BAHAN BAKU DAN PENGGUNAANNYA

<b>BAHAN BAKU</b>	<b>KEBUTUHAN RATA-RATA PER BULAN</b>	<b>SUMBER</b>
Kain	10 kayu	Pajak Ikan
<b>BAHAN PENOLONG</b>	<b>KEBUTUHAN RATA-RATA PER BULAN</b>	<b>SUMBER</b>
Kancing	1 gross	Pajak Petisah
Ritsleting	2 gross	Pajak Petisah
Benang	10 lusin	Pajak Petisah

## 4.3 KAPASITAS PRODUKSI

### *FASILITAS DAN MESIN PRODUKSI YANG DIMILIKI*

<b>FASILITAS &amp; MESIN PRODUKSI *)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Total Nilai</b>
Mesin Jahit	15 unit	7 500 000
Mesin Obras	3 unit	3 000 000
Mesin Lubang Kancing	1 unit	5 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>15 500 000</b>

KAPASITAS PRODUKSI  
RATA-RATA PER BULAN

80 unit

## 4.4 RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI

### *STRATEGI DAN TAHAP-TAHAP RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI*

1. Pembelian Mesin Garmen
2. Perekrutan Tenaga Kerja Profesional

**RENCANA PENAMBAHAN FASILITAS DAN MESIN PRODUKSI**

<b>FASILITAS &amp; MESIN PRODUKSI *)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Total Nilai</b>
Mesin Obras Garment	2	10 000 000	20 000 000
Mesin Jahit Garment	5	10 000 000	50 000 000
Mesin Jahit Pakaian Dalam	1	30 000 000	30 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>		<b>100 000 000</b>

TARGET KAPASITAS  
PRODUKSI RATA-RATA PER  
BULAN \*)

800

\*) setelah penambahan fasilitas dan mesin produksi

## 5. ANALISIS SUMBERDAYA MANUSIA (SDM)

### 5.1 ANALISIS KOMPETENSI SDM

<b>TINGKAT PENDIDIKAN</b>	<b>Jumlah</b>
Tidak Lulus SD	
SD	
SMP	5
SMU	10
D1	4
D3 / Sarjana Muda	1
Sarjana	
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>

<b>BAGIAN / DEPT.</b>	<b>Jumlah</b>
Manajemen	1
Bagian Produksi	12
Bagian Pemasaran	1
Bagian Administrasi	3
Lain - Lain	3
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>

### KEUNGGULAN DAN KOMPETENSI SDM LAIN-LAIN

1. Desain pakaian
2. Komputer
3. Bahasa Inggris

## 5.2 ANALISIS KEBUTUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM

JABATAN	Tingkat Pendidikan	Pengalaman (tahun)	Keterampilan Khusus
Kepala Bagian Produksi	D3	2	Manajemen Produksi
Kepala Bagian Pemasaran	D3	3	Bahasa Inggris dan Komputer

## 5.3 RENCANA KEBUTUHAN PENGEMBANGAN SDM

JABATAN	Jumlah Kebutuhan	Tenaga yang Tersedia	Tenaga yang Harus Direkrut
Kepala Bagian Produksi	1	0	1
Tenaga Kerja Bagian Produksi	17	12	5

# 6. RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

## 6.1 RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

*ISIKAN SESUAI DENGAN BAGIAN 3, 4 DAN 5.*

### STRATEGI PEMASARAN

- Membuat sampel desain produk untuk di presentasikan ke para distributor/ individu
- Pembuatan iklan di media cetak, brosur untuk di bagikan kepada orang tua jaringan WKRI
- Memberikan diskon khusus dan voucher setiap pembelian diatas 20 potong pakaian
- Memberikan sponsor kegiatan di sekolah TK dan SD
- Pengembangan wilayah distribusi pemasaran ke daerah samosir dan dairi
- Kerjasama dengan eksportir untuk pengiriman barang ke luar negeri

STRATEGI PRODUKSI

- Perbaikan desain sesuai dengan mode yang trendy
- Pembelian mesin garment untuk peningkatan kapasitas produksi
- Peningkatan produktivitas tenaga kerja

 STRATEGI ORGANISASI DAN SDM

- Perubahan struktur manajemen dan organisasi
- Penarikan tenaga kerja
- Pelatihan tenaga kerja yang sudah ada

 STRATEGI KEUANGAN

- Penambahan investasi modal untuk pengembangan usaha
- Mencari investor / joint ventura untuk pengembangan dan perluasan usaha
- Pengendalian sistem keuangan

## 6.2 TAHAP-TAHAP PENGEMBANGAN USAHA

KEGIATAN	Bulan							
	5	6	7	8	9	10	11	12
1. restrukturisasi manajemen dan organisasi	√							
2. perekrutan karyawan		√						
3. pelatihan karyawan			√					
4. peningkatan produktivitas karyawan			√	√	√			
5. pembuatan sampel disain				√	√			
6. promosi penjualan				√	√	√		
7. penajakan perluasan wilayah pemasaran					√			
8. pengendalian sistem keuangan		√						

## 7. PEMANFAATAN TEKNOLOGI INFORMASI

### 7.1 RENCANA PEMANFAATAN TEKNOLOGI INFORMASI

#### PEMASARAN

- Mencari peluang pasar pada situs-situs web
- Pembuatan brosur, daftar pelanggan, daftar penjualan dengan mempergunakan program komputerisasi

#### PRODUKSI

- Pembuatan sistem manajemen produksi ( daftar bahan baku, bahan penolong, barang jadi, daftar persediaan)

#### PENGEMBANGAN PRODUK

- Pembuatan desain

#### KEUANGAN

- Pencatatan sistem keuangan dan pengolahan data keuangan dengan program komputerisasi

### 7.2 PERALATAN DAN SISTEM YANG SUDAH DIMILIKI

Spesifikasi Perangkat Keras	Perangkat Lunak yang Digunakan
Pentium III, 550 Mhz, 10 Gb, 64 MB,	Window 98 second edition, MS Office 2000, ACD system, Adobe, Norton Anti Virus 2000, Win Amp visio 2000, Autocad r 14
Printer Epson LX 800	
Modem eksternal	

## 7.3 TAHAPAN PENGEMBANGAN TEKNOLOGI INFORMASI

### RENCANA PENGEMBANGAN TEKNOLOGI INFORMASI

KEGIATAN	bulan ke -											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Sistem komputerisasi pembuatan data pelanggan, sistem keuangan, data persediaan dan penjualan				√	√	√						
Pencarian informasi pasar, data mode terakhir, dan penawaran produk melalui internet						√	√	√				

## 8. ANALISIS KEUANGAN

### 8.1 LAPORAN KEUANGAN

#### LAPORAN ARUS KAS KONVEKSI MUTIARA TAHUN 2000

	DES. 2000	JAN. 2001	FEB. 2001
<b>A. PENERIMAAN</b>			
Penerimaan Penjualan	6.750.000	1.500.000	2.000.000
Penerimaan Pinjaman	0	0	0
<i>Sub Total Penerimaan</i>	<b>6.750.000</b>	<b>1.500.000</b>	<b>2.000.000</b>
<b>B. PENGELUARAN</b>			
Pembelian Asset (Investasi)	2.000.000	0	0
Pembelian Bahan Baku	2.100.000	420.000	450.000
Pembelian Bahan Pembantu	100.000	35.000	40.000
Upah Buruh Produksi	450.000	90.000	120.000
Transport (Pengiriman Produk)	100.000	40.000	40.000
Biaya Produksi Lain-Lain	0	0	0
Gaji Pimpinan	500.000	500.000	500.000
Gaji Staf Administrasi dan Umum	300.000	300.000	300.000
Biaya Pemeliharaan	50.000	0	0
Biaya Pemasaran	0	0	500.000
Alat Tulis Kantor	10.000	0	10.000
Listrik, Air, Telepon	100.000	100.000	100.000
Biaya Administrasi Lain-Lain	10.000	0	10.000
Angsuran Pokok	0	0	0
Biaya Bunga	0	0	0
Biaya Pajak	0	0	0
<i>Sub Total Pengeluaran</i>	<b>5.720.000</b>	<b>1.485.000</b>	<b>2.070.000</b>
<b>C. SELISIH KAS</b>	<b>1.030.000</b>	<b>15.000</b>	<b>(70.000)</b>
<b>D. SALDO KAS AWAL</b>	<b>2.000.000</b>	<b>3.030.000</b>	<b>3.045.000</b>
<b>E. SALDO KAS AKHIR</b>	<b>3.030.000</b>	<b>3.045.000</b>	<b>2.975.000</b>

LAPORAN LABA RUGI  
KONVEKSI MUTIARA  
TAHUN 2000

A. HASIL PENJUALAN	
Penjualan	37 800 000
<i>Sub Total Hasil Penjualan</i>	37 800 000
B. BIAYA PRODUKSI / VARIABEL	
Bahan Baku	11 760 000
Bahan Pembantu	1 000 000
Upah Buruh Produksi	2 520 000
Transport (Pengiriman Produk)	1 200 000
Biaya Lain-Lain	200 000
<i>Sub Total Biaya Produksi</i>	16 680 000
C. BIAYA TETAP	
Gaji Pimpinan	6 000 000
Gaji Staf Administrasi dan Umum	3 600 000
Biaya Pemeliharaan	300 000
Penyusutan	3 500 000
<i>Sub Total Biaya Tetap</i>	13 400 000
D. BIAYA ADMINISTRASI	
Biaya Pemasaran	2 000 000
Alat Tulis Kantor	300 000
Listrik, Air, Telepon	1 200 000
Biaya Lain-Lain	200 000
<i>Sub Total Biaya Administrasi</i>	3 700 000
E. TOTAL BIAYA (B + C + D)	33 780 000
F. Laba Sebelum Pajak (A - E)	4 020 000
G. Pajak	0
H. Laba Bersih (F - G)	4 020 000

LAPORAN NERACA  
KONVEKSI MUTIARA  
TAHUN 2000

<b>AKTIVA</b>	
<b>A. AKTIVA LANCAR</b>	
Kas	3 030 000
Piutang	0
Persediaan:	0
Bahan Baku	0
Bahan Pembantu	0
Barang Jadi	550 000
<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>	<b>3 580 000</b>
<b>B. AKTIVA TETAP</b>	
Tanah	200 000 000
Bangunan	25 000 000
Peralatan	25 000 000
Penyusutan	-3 500 000
Lain - Lain	0
<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>	<b>246 500 000</b>
<b>JUMLAH AKTIVA (A + B)</b>	<b>250 080 000</b>
<b>PASIVA</b>	
<b>C. HUTANG JANGKA PENDEK</b>	
Hutang Dagang	0
Hutang Jatuh Tempo	0
Lain - Lain	0
<b>Jumlah Hutang Jangka Pendek</b>	<b>0</b>
<b>D. PINJAMAN JANGKA PENDEK</b>	
Pinjaman Jangka Panjang	0
Lain - Lain	0
<b>Jumlah Pinjaman Jangka Panjang</b>	<b>0</b>
<b>E. MODAL</b>	
Modal Disetor	246 060 000
Laba Ditahan	4 020 000
<b>Jumlah Modal</b>	<b>250 080 000</b>
<b>JUMLAH PASIVA (C + D + E)</b>	<b>250 080 000</b>

## 8.2 RENCANA KEBUTUHAN INVESTASI

<b>KEBUTUHAN INVESTASI</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Total Nilai</b>
Mesin Obras Garment	2	10 000 000	20 000 000
Mesin Jahit Garment	5	10 000 000	50 000 000
Mesin Jahit Pakaian Dalam	1	30 000 000	30 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>		<b>100 000 000</b>

## RENCANA ARUS KAS (dalam ribuan rupiah)

## KONVEKSI MUTIARA

UNTUK TAHUN 2001

	Mar-01	Apr-01	Mei-01	Jun-01	Jul-01	Agust-01	Sep-01	Okt-01	Nop-01	Des-01	Jan-02
<b>A. PENERIMAAN</b>											
Penerimaan Penjualan	1.500	1.500	2.000	2.500	3.000	6.000	7.000	8.000	10.000	5.000	5.000
Penerimaan Pinjaman	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Sub Total Penerimaan</i>	1.500	1.500	2.000	2.500	3.000	6.000	7.000	8.000	10.000	5.000	5.000
<b>B. PENGELUARAN</b>											
Pembelian Asset (Investasi)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.500	0
Pembelian Bahan Baku	420	420	450	500	600	800	1.000	1.500	1.500	700	700
Pembelian Bahan Pembantu	35	35	40	60	70	120	150	200	200	120	120
Upah Buruh Produksi	90	90	120	150	180	360	420	600	600	300	300
Transport (Pengiriman Produk)	40	40	40	50	60	70	80	100	100	40	40
Biaya Produksi Lain-Lain	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gaji Pimpinan	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	600
Gaji Staf Administrasi dan Umum	300	300	300	300	650	650	1.000	1.000	1.000	1.000	1.150
Biaya Pemeliharaan	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	35
Biaya Pemasaran	0	0	200	0	0	100	300	300	200	0	200
Alat Tulis Kantor	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	15
Listrik, Air, Telepon	100	100	100	100	120	120	150	150	150	150	150
Biaya Administrasi Lain-Lain	10	10	10	10	10	10	10	10	10	2.000	15
Angsuran Pokok	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Biaya Bunga	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Biaya Pajak	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Sub Total Pengeluaran</i>	1.535	1.535	1.800	1.710	2.230	2.770	3.650	4.400	4.300	6.350	3.325
<b>C. SELISIH KAS</b>	(35)	(35)	200	790	770	3.230	3.350	3.600	5.700	(1.350)	1.675
<b>D. SALDO KAS AWAL</b>	2.975	2.940	2.905	3.105	3.895	4.665	7.895	11.245	14.845	20.545	19.195
<b>E. SALDO KAS AKHIR</b>	2.940	2.905	3.105	3.895	4.665	7.895	11.245	14.845	20.545	19.195	20.870

RENCANA ARUS KAS (dalam ribuan rupiah)  
**KONVEKSI MUTIARA**  
 TAHUN 2001 - 2005

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>A. PENERIMAAN</b>					
Penerimaan Penjualan	50 000	82 800	115 920	159 040	190 848
Penerimaan Pinjaman	0	110 000	0	0	0
<i>Sub Total Penerimaan</i>	<b>50 000</b>	<b>192 800</b>	<b>115 920</b>	<b>159 040</b>	<b>190 848</b>
<b>B. PENGELUARAN</b>					
Pembelian Asset (Investasi)	1 500	100 000	1 000	1 500	2 000
Pembelian Bahan Baku	8 760	15 957	24 574	37 087	48 955
Pembelian Bahan Pembantu	1 105	2 013	3 100	4 678	6 175
Upah Buruh Produksi	3 000	4 830	6 624	8 946	11 250
Transport (Pengiriman Produk)	700	770	847	932	1 025
Biaya Produksi Lain-Lain	0	0	0	0	0
Gaji Pimpinan	6 000	7 200	8 400	9 600	10 800
Gaji Staf Administrasi dan Umum	7 100	12 000	13 200	14 520	15 972
Biaya Pemeliharaan	300	350	400	450	500
Biaya Pemasaran	1 600	2 000	2 400	2 800	3 200
Alat Tulis Kantor	90	100	110	120	130
Listrik, Air, Telepon	1 580	2 500	3 000	3 500	4 000
Biaya Administrasi Lain-Lain	2 100	2 500	3 000	3 500	4 000
Angsuran Pokok	0	0	22 000	22 000	22 000
Biaya Bunga	0	0	11 000	9 900	8 910
Biaya Pajak	0	0	0	0	0
<i>Sub Total Pengeluaran</i>	<b>33 835</b>	<b>150 220</b>	<b>99 655</b>	<b>119 533</b>	<b>138 917</b>
<b>C. SELISIH KAS</b>	<b>16 165</b>	<b>42 580</b>	<b>16 265</b>	<b>39 507</b>	<b>51 931</b>
<b>D. SALDO KAS AWAL</b>	<b>3 030</b>	<b>19 195</b>	<b>61 775</b>	<b>78 040</b>	<b>117 547</b>
<b>E. SALDO KAS AKHIR</b>	<b>19 195</b>	<b>61 775</b>	<b>78 040</b>	<b>117 547</b>	<b>169 478</b>

## 8.4 RENCANA KEBUTUHAN PINJAMAN

TOTAL NILAI KEBUTUHAN  
PINJAMAN / MODAL

Rp 110.000.000,-

TOTAL NILAI KEBUTUHAN  
MODAL INVESTASI

Rp 100.000.000,-

TOTAL NILAI KEBUTUHAN  
MODAL KERJA

Rp 10.000.000,-

## 8.5 RENCANA PENGEMBALIAN DANA PINJAMAN

JANGKA WAKTU  
PENGEMBALIAN

5 tahun

MASA TENGGANG  
PEMBAYARAN

1 bulan sekali

## 8.6 AGUNAN YANG DIMILIKI

1. Jenis Agunan

Tanah

2. Aspek Legalitas

Sertifikat BPN

3. Nilai Agunan

Rp. 200.000.000

## 9. ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA

### 9.1 DAMPAK TERHADAP MASYARAKAT SEKITAR

– Menyerap Tenaga Kerja di sekitar Lingkungan Organisasi

### 9.2 ANALISIS RESIKO USAHA

- Kenaikan Harga Bahan Baku diatas 25 %
- Kenaikan Upah Tenaga Kerja sebesar 30 %
- Penurunan daya beli masyarakat
- Kerusakan mesin- mesin peralatan

### 9.3 ANTISIPASI RESIKO USAHA

- Pembelian Stock bahan Bahan Baku dan Bahan penolong
- Membuat kontrak dengan tenaga kerja
- Meperluas saluran distribusi pemasaran dan penekanan peningkatan kuantitas ekspor
- Melakukan maintenance secara berkala

## LAMPIRAN

### A. ANALISIS LINGKUNGAN BISNIS

<b>STRENGTH (KEKUATAN):</b>	
1. <b>PRODUK</b> ✓ Harga jual ✓ Mutu produk ✓ Desain produk ✓ Perlengkapan (feature) tambahan	Harga jual yang cukup rendah dan kualitas bahan baku yang lebih unggul serta desain yang disesuaikan dengan trend/ mode yang berlaku bila dibandingkan dengan produk sejenis
2. <b>DISTRIBUSI DAN PERSEDIAAN</b> ✓ Ketepatan waktu pengiriman ✓ Segmentasi Pasar	Waktu pengiriman selalu 1 hari sebelum tenggang waktu pengiriman yang ditentukan
3. <b>PELAYANAN PELANGGAN</b> ✓ Keramahan pelayanan ✓ Pelayanan purna jual	Bila ada barang yang rusak perusahaan bersedia memberikan ganti ( customer satisfaction)
4. <b>ORGANISASI DAN SDM</b> ✓ Rekrutmen dan penempatan ✓ Tingkat keahlian khusus ✓ Tingkat pendidikan ✓ Pengalaman kerja	Tenaga kerja berasal dari mantan murid LPDK konveksi sehingga tingkat keahlian, pendidikan dan pengalaman kerja karyawan dapat di andalkan.
5. <b>SISTEM MANAJEMEN</b> ✓ Sistem pembukuan (akuntansi) ✓ Sistem administrasi	Lengkapya data keuangan dan pelanggan membuat mudahnya perusahaan mengontrol kinerja perusahaan dalam mencapai tujuan.
6. <b>PRODUKSI</b> ✓ Biaya produksi ✓ Kemampuan pemenuhan order ✓ Fasilitas produksi	Rendahnya biaya produksi, dan pemakaian mesin otomatis dalam memproduksi .
7. <b>TEKNOLOGI</b> ✓ Penggunaan teknologi modern	Menggunakan teknologi mesin otomatis

<b>WEAKNESS (KELEMAHAN):</b>	
1. FUNGSI PEMASARAN √ Promosi dan iklan √ saluran distribusi √ Brand	Kurangnya strategi pemasaran dan lemahnya saluran distribusi membuat produktivitas karyawan dan mesin tidak termanfaatkan. Tidak adanya merk dagang produksi
2. ORGANISASI DAN SDM √ Wewenang dan delegasi	Pembagian wewenang dan delegasi masih belum terlaksana dengan baik
3. SISTEM MANAJEMEN √ Pengimplementasian fungsi Manajemen	System manajemen yang lemah dan tidak terstruktur sehingga pengelolaan manajemen tidak maksimal
4. PRODUKSI √ Perencanaan produksi √ Kapasitas produksi	Kapasitas produksi mesin dan kemampuan tenaga kerja tidak diiringi dengan kemampuan menciptakan pasar
5. PEMANFAATAN TI √ Pemahaman manfaat TI	Adanya fasilitas TI yang lengkap tidak digunakan dengan baik untuk mengembangkan usaha

<b>OPPORTUNITIES (PELUANG):</b>	
1. PERSAINGAN √ Persaingan untuk usaha sejenis √ Persaingan untuk produk substitusi	Tingkat Persaingan yang rendah membuat usaha ini punya prospek yang cukup cerah dimasa mendatang
2. PELUANG PASAR √ Akses dan informasi pasar √ Permintaan pasar	Peluang ekspansi pasar ke daerah lain ( samosir dan dairi ) serta ekspor ke Malaysia cukup tinggi
3. KEMAJUAN TEKNOLOGI √ Perkembangan teknologi produksi √ Perkembangan TI	Adanya fasilitas TI dan pemanfaatan internet bisa menunjang perkembangan usaha ( desain , Mode , relationship )
4. TENAGA KERJA √ Ketersediaan tenaga kerja sesuai kebutuhan	Tenaga kerja rata-rata tamatan LPDK Mutiara sehingga ada komitmen dan ikatan emosional membuat tingkat turn over karyawan rendah

<p>5. BAHAN BAKU</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>√ Mutu bahan baku</li> <li>√ Ketersediaan bahan baku</li> </ul>	<p>Mutu bahan baku yang diatas pesaing dan ketersediaan bahan baku</p>
---	--

<b>THREATS (HAMBATAN):</b>	
<p>1. PERSAINGAN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>√ Produk import</li> </ul>	<p>Rendahnya daya beli masyarakat membuat produk import bekas pakai menjadi digandrungi, ditunjang mutu dan kerapian jahitan yang cukup tinggi dan harga yang murah.</p>
<p>2. PEMODALAN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>√ Hubungan dengan lembaga keuangan (perbankan)</li> <li>√ Kemudahan mendapatkan pinjaman</li> </ul>	<p>Ketidakmampuan mengakses sumber-sumber permodalan membuat sulitnya mendapatkan pinjaman</p>
<p>3. KONDISI PEREKONOMIAN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>√ Kondisi perekonomian dan perbankan (keuangan)</li> </ul>	<p>Ketidakstabilan kurs rupiah berpengaruh pada komponen biaya produksi. Daya beli masyarakat yang semakin menurun</p>

## B. ANALISIS INVESTASI DENGAN MENGGUNAKAN METODE CASH FLOW

### PAYBACK PERIOD

EBDIT (1- TINGKAT PAJAK ) + TINGKAT PAJAK ( PENYUSUTAN)  
 NCF TAHUN 1 =  $42.580.000 (1-0,3) + 0,3 (20.000.000) = 35.806.000,-$   
 NCF TAHUN 2 =  $16.265.000 (1-0,3) + 0,3 (20.000.000) = 17.385.500,-$   
 NCF TAHUN 3 =  $39.507.000 (1-0,3) + 0,3 (20.000.000) = 33.654.000,-$   
 NCF TAHUN 4 =  $51.931.000 (1-0,3) + 0,3 (20.000.000) = 42.351.700,-$   
 NCF TAHUN 5 =  $65.000.000 (1-0,3) + 0,3 (20.000.000) = 51.500.000$   
 UNTUK TIGA TAHUN PERTAMA NCF = 86.864.400  
 $100.000.000 - 86.864.400,- = 13.137.600,-$   
 (AKAN DIPENUHI PADA TAHUN KE-4),  
 MAKA : PP = 3TAHUN +4 BULAN

### RATE OF RETURN

NET INCOME = (EBDIT- DEP) (1-TAX)  
 TAHUN 1 =  $(42.580.000-20.000.000) (0,7) = 15.806.000$   
 TAHUN 2 =  $(-2.614.500,-) (0,7) = -1.830150$   
 TAHUN 3 =  $(13.654.900,) (0,7) = 9.558.430$   
 TAHUN 4 =  $(22.351.700,) (0,7) = 15.646.190$   
 TAHUN 5 =  $(31.500.000) (0,7) = 22.050.000$   
 NET INCOME= 12.246.094,-

RATA-RATA INVESTASI = 100.000.000,-  
 AVARAGE RATE OF RETURN = 12,2 %

**NET PRESENT VALUE**

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= (35.806.000 \times 0.893) + (17.385.500,- \times 0,797) + \\
 &(33.654.000, \times 0,693) + (42.351.700,- \times 0,6355) + (51.500.000 \times 0,5674) - \\
 &100.000.000 \\
 &= (31.974.758 + 13.856.244 + 23.322.222 + 26.914.505 + 29.221.100) - 100.000.000 \\
 &= 125.188.809 - 100.000.000 \\
 &= \text{Rp } 25.188.809
 \end{aligned}$$

$$\text{PI} = 25.188.809 / 100.000.000 = 0.252$$

**INTERNAL RATE OF RETURN**

$$\text{NPV} = 12.246.094,- - (\text{PV } 5 \text{ TAHUN}, 0,12) = 100.000.000$$

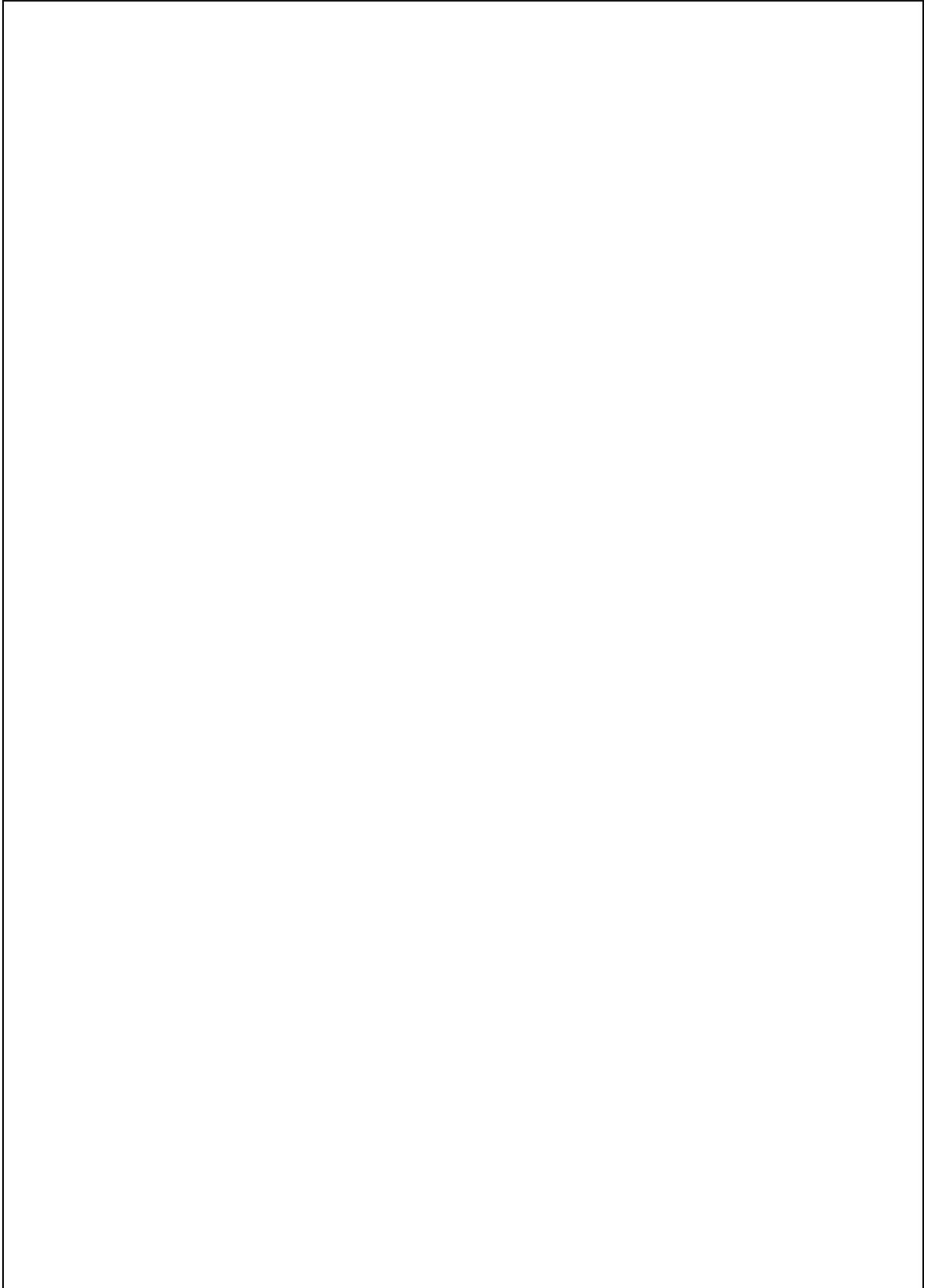
$$\text{PV } 5 \text{ TAHUN}, 0,12 = 100.000.000 / 12.246.094$$

$$= 8.162$$

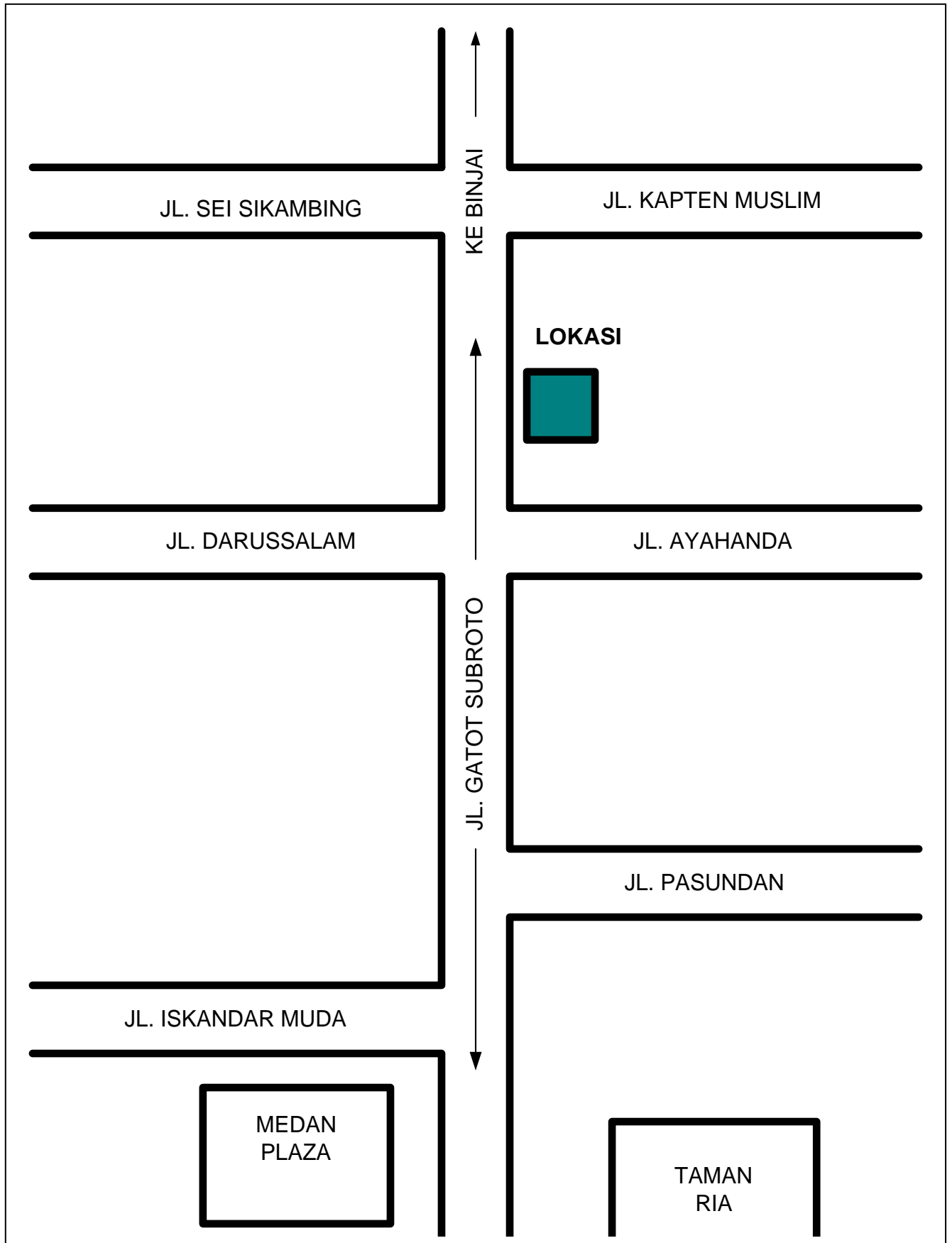
DENGAN MENGGUNAKAN TABEL PRESENT VALUE , NILAI SEBESAR 8.162 terletak pada 11%. Dengan demikian kita dapat memastikan bahwa IRR terletak pada 11%.

**Kesimpulan :** Perusahaan dapat meneruskan rencananya untuk melakukan investasi karena ia memiliki nilai NPV positif, dengan payback period 3 tahun 4 bulan dan menghasilkan rate of return sebesar 12,3 % Sementara IRR adalah sebesar 11%.

### **C. KELENGKAPAN PERIJINAN**



### D. PETA LOKASI



## E. FOTO PRODUK

