

PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA UMM TAHUN 2013

BUSINESS PLAN

ALAT PERAGA ATRAKTIF

LOGO USAHA

(Jika ada)

Nama / NIM Ketua Tim : AMANIYA ULFAH

Jurusan/ Prodi : PGSD

FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG

MARET 2013

1. DATA PERUSAHAAN

1.	Nama Perusahaan	:	Dhiama Prima
2.	Bidang Usaha	:	Penghasil barang/ Penghasil jasa/ Keduanya*
3.	Jenis Produk	:	Alat Peraga
4.	Alamat Perusahaan	:	Kompleks BPI Blok KK, Ngalian Semarang
5.	Nomor telepon	:	0858 4276 xxxx
6.	Alamat email usaha	:	xxxx@gmail.com
7.	Situs web/ blog	:	AlatPeragaAtraktif.blogspot

*) coret yang tidak sesuai

2. BIODATA PESERTA

a. Ketua

1.	Nama	:	Amaniya Ulfah
2.	Jenis Kelamin	:	Perempuan
3.	Tempat tanggal lahir	:	Surakarta, 18 September xxxx
4.	NIM Lengkap	:	Xxxxxx
5.	Jurusan/ Fakultas	:	PGSD/ Ilmu Pendidikan
6.	Alamat Asal	:	Jalan Siwalan 54 Surakarta
	Alamat Kost	:	Kompleks BPI Blok KK, Ngalian Semarang
7.	No telp / HP	:	(0271) xxxxxx/ 0857 4299 1234
8.	Email pribadi	:	Xxxx1@gmail.com
9.	Peran di bisnis ini	:	Direktur Utama

b. Anggota

1.	Nama	:	Dhiya Ulhaq
2.	Jenis Kelamin	:	Perempuan
3.	Tempat tanggal lahir	:	12 November xxxx
4.	NIM Lengkap	:	Xxxxxx
5.	Jurusan/ Fakultas	:	Ilmu Komputer/ FMIPA
6.	Alamat Asal	:	Jalan Semangka 77 Surakarta
	Alamat Kost	:	Jalan raya Sekaran Gunungpati Semarang
7.	No telp / HP	:	(0271) xxxxxx/ 0857 1234 2345
8.	Email	:	Xxxx1@gmail.com
9.	Peran di bisnis ini	:	Direktur Tehnis dan Pemasaran

3. Executive Resume

Berisi rangkuman isi *business plan*, antara lain: profil perusahaan, jenis komoditi yang diproduksi, nilai penjualan per bulan yang direncanakan, nilai aset perusahaan-*jika ada*, prospek pengembangan usaha, rencana pengembangan usaha, proyeksi/nilai target penjualan, kebutuhan dana¹, sumber dana, rencana penggunaan dana, rencana pengembalian dana²

Perusahaan ini didirikan oleh dua orang mahasiswa UMM yang memiliki hubungan pertemanan pada tahun 2012. Kami memiliki dua keahlian yang saling mendukung (sinergi), yaitu bidang pendidikan dan ilmu komputer. Di awal usaha, kami masih memanfaatkan tempat kost sebagai ruang display. Akan tetapi saat ini kami sedang merintis penyewaan domain blog berbayar, sehingga website kami nampak profesional dan akan muncul pada mesin pencari. Untuk pengerjaan produk alat peraga, kami bekerja sama dengan beberapa tukang yang tinggal di sekitar tempat kost kami, selain mereka lebih profesional, kami juga telah turut memberdayakan masyarakat lokal untuk meningkatkan penghasilan. Lebih lanjut, beberapa alat peraga sederhana, pengerjaannya kami serahkan pada perkumpulan ibu-ibu PKK di wilayah Sekaran.

Jenis komoditi yang dihasilkan adalah perpaduan antara produk dan jasa. Produk utama adalah alat peraga pendidikan dan alat peraga bagi ibadah haji, sedangkan produk turunannya adalah *software* pendidikan (media pembelajaran edukatif). Jasa yang dihasilkan adalah konsultasi dan pelatihan.

Perusahaan ini telah berdiri selama kurang lebih enam bulan, nilai penjualan per bulan yang direncanakan dibuat berdasar rata-rata penjualan selama satu tahun karena penjualan alat peraga sangat fluktuatif dan mencapai nilai tertinggi pada bulan-bulan di mana pemerintah melaksanakan pengadaan barang dan jasa.

Nilai aset perusahaan saat ini diperkirakan sebesar Rp 20.000.000 yang terdiri dari aset pribadi pendiri yang dijadikan aset perusahaan, yaitu laptop, printer, modem, dan hand phone. Selain itu, pendiri juga memiliki tempat kost yang strategis di Ngalian dan Sekaran, sehingga dapat digunakan sebagai tempat usaha (ruang display produk).

Prospek pengembangan usaha sangat baik. Saat ini pemerintah mengalokasikan APBN sebesar 20% bagi pendidikan yang berarti bahwa alokasi bagi pengadaan barang dan jasa bagi alat peraga di semua level pendidikan (PAUD, Pendidikan Dasar dan Menengah dan Perguruan Tinggi) juga mengalami peningkatan. Selain itu, BUMN dan perusahaan swasta di Indonesia dan dunia, harus mengalokasikan labanya pada kegiatan *corporate social responsibility (CSR)*. Atas dasar kedua hal tersebut di atas, maka kami berdua yakin bahwa pasar bagi alat peraga memiliki prospek yang baik.

¹Besarnya kebutuhan dana diperkirakan secara total untuk membiayai usaha yang akan dijalankan, bukan disesuaikan dengan dengan besarnya dana yang diajukan pada PMW. Contoh: total kebutuhan pendanaan usaha sebesar Rp 15.000.000. Dikarenakan pembiayaan maksimal PMW adalah sebesar Rp 8.000.000 maka kekurangan pendanaan yang sebesar Rp 7.000.000 diambilkan dari sumber lain, misal: modal pribadi, dsb.

² Rencana pengembalian dana disesuaikan perhitungan keuangan dan kebijakan pemilik usaha untuk menyisihkan keuntungan guna pengembalian modal. Nilai dan periode angsuran tidak mengikat, artinya mahasiswa PMW diperkenankan menentukan sendiri besarnya angsuran dan periode pembayaran, contoh: Rp 250.000/ bulan selama 10 bulan dan selanjutnya Rp 500.000 selama 11 bulan (untuk pinjaman sebesar Rp 8.000.000). Angsuran akan dimulai setelah 15 bulan dimulainya usaha.

Rencana pengembangan usaha kami sebagai berikut: 1) Sesuai dengan *schedule* (terlampir), kami mengurus perijinan CV, SIUP dan TDP, sehingga kami dapat mengikuti tender pengadaan barang dan jasa yang diadakan oleh instansi pemerintah atau swasta; 2) melakukan *benchmark* atas alat peraga yang telah diproduksi oleh dunia pendidikan di luar negeri, baik secara langsung (melalui kerja sama kami dengan beberapa bapak ibu dosen dan teman yang studi di luar negeri) maupun tidak langsung dengan cara browsing; 3) mendaftarkan setiap produk alat peraga berupa paten sederhana.

Proyeksi/nilai target penjualan kami adalah tumbuh sebesar 20% setiap triwulan. Angka ini berdasar asumsi bahwa penjualan tidak terjadi secara merata setiap bulannya tetapi mengikuti siklus pengadaan barang dan jasa, yaitu pada bulan April – November setiap tahunnya.

Kebutuhan dana³ yang direncanakan sebesar Rp 12.000.000 dengan perincian: Rp 8.000.000 diajukan pada PMW 2013 dan Rp 4.000.000 berasal dari modal pribadi kedua pendiri.

Sumber dana berasal dari PMW UMM tahun 2013 dan modal pribadi pemilik. Sesuai dengan *schedule* (terlampir), kami akan mengajukan kredit mikro ke Bank Mandiri untuk penambahan modal kerja.

Rencana penggunaan dana terbagi menjadi dua, yaitu investasi awal (pembelian domain dan berlangganan selama tiga tahun, perijinan usaha dan pembelian rak display, alat kerja) sebesar Rp 7.000.000 dan modal kerja (biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja) sebesar Rp 5.000.000.

Rencana pengembalian dana kepada pengelola PMW dilakukan setelah usaha berjalan selama 15 bulan dengan pertimbangan bahwa setelah bulan ke-15, aliran kas yang berasal dari operasi (penjualan alat peraga dan konsultasi/pelatihan) sudah mulai dapat menutup biaya pembuatan bahan. Saat ini, kami duduk di semester 4, sehingga kami masih memiliki waktu kurang lebih 24 bulan (2 tahun) hingga kelulusan. Besarnya angsuran pengembalian adalah Rp 500.000 selama empat bulan pertama dan Rp 1.500.000 selama empat bulan berikutnya, sehingga total Rp 8.000.000 terlunasi pada saat kami lulus.

³Besarnya kebutuhan dana diperkirakan secara total untuk membiayai usaha yang akan dijalankan, bukan disesuaikan dengan dengan besarnya dana yang diajukan pada PMW. Contoh: total kebutuhan pendanaan usaha sebesar Rp 15.000.000. Dikarenakan pembiayaan maksimal PMW adalah sebesar Rp 8.000.000 maka kekurangan pendanaan yang sebesar Rp 7.000.000 diambilkan dari sumber lain, misal: modal pribadi, dsb.

4. Analisa Ide Produk

Tuliskan deskripsi produk/ jasa/ usaha yang anda kembangkan. Termasuk keunggulan, dan keterbaruannya dibanding produk yang sudah ada di pasar sebelumnya, diferensiasi/ pembeda dan keunikan serta potensi pertumbuhan dan resikonya

Deskripsi produk/ jasa/ usaha yang anda kembangkan. Produk terdiri dari alat peraga atraktif untuk segmen pendidikan (PAUD, Pendidikan Dasar dan Menengah) dan alat peraga ibadah haji. Keunggulan terletak pada inovasi produk, dimana setiap produk (terutama alat peraga atraktif) dibuat setelah kami melakukan *benchmarking* dengan produk sejenis dari lembaga pendidikan di luar negeri. Setiap alat peraga dilengkapi dengan manual prosedur yang akan mempermudah pengguna untuk pengoperasian. Produk juga bergaransi *spare part*. Kami menyediakan layanan purna jual berupa servis produk dan layanan penjualan produk *second*, apabila konsumen menghendaki untuk *trade in* produk. Keterbaruannya dibanding produk yang sudah ada di pasar sebelumnya ada pada 1) sisipan pendidikan karakter; 2) garansi *spare part*; 3) layanan purna jual.

Diferensiasi/ pembeda dan keunikan produk ini ada pada manual prosedur yang melengkapi setiap produk. Manual prosedur berisi petunjuk penggunaan dan video singkat yang disimpan dalam keping CD. Kami juga melengkapi layanan dengan membuka “Konsultasi Produk Secara Online” sehingga semua pertanyaan dapat dijawab secara langsung melalui web kami. Apabila terdapat pertanyaan yang membutuhkan diskusi, kami juga siap melakukan wawancara online melalui Skype. Lebih lanjut, kami juga menawarkan jasa konsultasi dan pelatihan. Bagi mereka yang membeli produk di atas Rp 2.500.000 akan memperoleh fasilitas konsultasi dan pelatihan singkat.

Potensi pertumbuhan sangat luar biasa mengingat Kurikulum 2013 yang akan diterapkan lebih mengedepankan pendidikan tematik/ karakter yang mengurangi porsi metode pembelajaran ceramah dan memperbanyak kegiatan diskusi/ interaktif yang membutuhkan alat peraga. Resiko kami perkirakan berasal dari pesaing yang jumlahnya sangat besar. Untuk mengatasi hal tersebut, kami akan memanfaatkan sistem penjualan *personal selling*, dimana guru atau dosen yang telah membeli produk sekaligus akan menjadi agen penjualan produk.

RENCANA ARUS KAS (CASH – FLOW) BULANAN

RENCANA ARUS KAS (dalam ribuan rupiah)

Nama Perusahaan

UNTUK TAHUN 2013

	Apr 13	Mei 13	Jun 13	Jul 13	Agst 13	Sep 13	Okt 13	Nov 13	Des 13
A. PENERIMAAN									
Penerimaan Penjualan	-	-	-	500	500	1.500	2.500	3.500	4.500
Penerimaan Pinjaman	-	8.000	-	-	-	-	-	-	-
<i>Sub Total Penerimaan</i>		8.000	-	500	500	1.500	2.500	3.500	4.500
B. PENGELUARAN									
Ijin Usaha			1.250						
Biaya produksi pembuatan alat (untuk kebutuhan contoh dan pemotretan katalog)			3.000						
Biaya promosi (pembuatan company profile dan katalog)			750						
Biaya keikutsertaan lelang barang pemerintah dan pendukungnya						1.000			
Lain-lain (transportasi dan biaya cetak/ copy)						500			
<i>Sub Total Pengeluaran</i>	-	-	5.000	-	-	1.500	-	-	-
C. SELISIH KAS	-	8.000	(5.000)	-	-	(1.500)			
D. SALDO KAS AWAL		8.000	3.000	3.000	3.000	1.500			
E. SALDO KAS AKHIR (plus prediksi penerimaan)			3.000	3.500	4.000	5.500	8.000	11.500	15.000