

ABSTRAK

Plastik merupakan salah satu bahan baku yang menjadi dasar utama dari berbagai produk industri. Salah satu bidang industri plastik yang memiliki potensi pengembangan yang besar, adalah kerajinan fiber glass. Benda-benda seperti bath tub, tatakan pancuran, bak mandi, dan berbagai benda kebutuhan lainnya, seperti tangki septic tank dapat dibuat dari Fiber Glass sebagai bahan utama.

Segmen usaha yang menjadi sasaran dari penulis adalah masyarakat secara umum (b2c) dan perusahaan-perusahaan lain yang membutuhkan produk dari perusahaan (b2b). Targeting dalam perusahaan adalah dengan berusaha membangun hubungan bisnis secara profesional dan baik untuk konsumen perusahaan (b2b), dan memperluas pengetahuan masayarakat mengenai produk (b2c). Dalam penelitian ini, perusahaan memposisikan dirinya sebagai perusahaan yang profesional, membuat produk sesuai spesifikasi SNI dan standar kualitas ISO, serta memberikan jaminan kualitas produk dan pelayanan yang baik kepada konsumen. Segmen usaha yang menjadi sasaran dari penulis adalah masyarakat secara umum (b2c) dan perusahaan-perusahaan lain yang membutuhkan produk dari perusahaan (b2b). Targeting dalam perusahaan adalah dengan berusaha membangun hubungan bisnis secara profesional dan baik untuk konsumen perusahaan (b2b), dan memperluas pengetahuan masayarakat mengenai produk (b2c)

Berdasarkan analisis usaha yang akan dilakukan dalam pembuatan business plan ini didapat nilai NPV total sebesar 126,160,77. Nilai ini positif, yang berarti perusahaan akan mengalami keuntungan dalam jangka waktu 5 tahun. Didapat nilai Profitability Index > 1 maka investasi untuk usaha ini layak dijalankan. Untuk Payback Period, nilai investasi yang dikeluarkan dapat dibayarkan oleh kegiatan produksi perusahaan selama $1.84 \times 12 = 22$ bulan. Untuk IRR, investasi yang akan dilakukan akan memberi hasil sebesar 114.321% per tahun sepanjang masa investasi, yaitu 5 tahun. Dengan demikian, usaha ini merupakan usaha yang menguntungkan.

Kata Kunci: Analisis, Perencanaan, Pengembangan bisnis, Ryan sanitary

ABSTRACT

Plastic is one of the raw materials that is the main basis of various industrial products. One area of the plastic industry that has great development potential, is glass fiber craft. Objects such as bath tubs, shower mats, bathtubs, and various other necessities, such as septic tanks, can be made from Fiber Glass as the main material.

The business segments targeted by the author are the general public (b2c) and other companies that need products from the company (b2b). Targeting in companies is to try to build professional and good business relationships for corporate consumers (B2B), and expand community knowledge about products (B2C). In this study, the company positioned itself as a professional company, making products according to SNI specifications and ISO quality standards, as well as providing quality assurance of products and good service to consumers. The business segments targeted by the author are the general public (b2c) and other companies that need products from the company (b2b). Targeting in companies is to try to build professional and good business relationships for corporate consumers (B2B), and expand community knowledge about products (B2C)

Based on the business analysis that will be carried out in making this business plan, the total NPV value is 126,160.77. This value is positive, which means the company will experience profits within a period of 5 years. Obtained a Profitability Index > 1, the investment for this business is feasible. For the Payback Period, the value of the investment spent can be paid by the company's production activities for $1.84 \times 12 = 22$ months. For IRR, the investment will yield 114,321% per year for the entire investment period, which is 5 years. Thus, this business is a profitable business.

Keywords: Business Development, Planning, Analysis, Ryan Sanitary

DAFTAR ISI

COVER.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR ORISINALITAS	iv
LEMBAR PUBLIKASI DAN DOKUMENTASI.....	v
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
KATA PENGANTAR viii	
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL xiii	
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I: RINGKASAN EKSEKUTIF	1
1.1.Deskripsi bisnis	1
1.2.Peluang Bisnis	4
1.3.Produk.....	5
1.4. Target dan Potensi Pasar.....	8
1.5 Strategi Pemasaran	9
1.6. Analisis Kelayakan Investasi.....	11
1.7. Identitas Usaha	12

BAB II: ANALISIS PELUANG DAN IDE PRODUK.....	13
2.1 Analisis Peluang Bisnis	13
2.1.1.Faktor Eksternal.....	16
2.1.2 Faktor Internal	23
BAB III: ASPEK PEMASARAN	36
3.1. Strategi Pemasaran	36
3.2. Bauran Pemasaran	39
3.2.1. Product (produk).....	40
3.2.2. Price (Harga) □ Metode penetapan harga.....	43
3.2.3.Place (Saluran Distribusi).....	44
3.2.4. Promotion (Promosi)	45
3.3. Perkiraan Penjualan Per Triwulan (Tahun 1-5).....	46
BAB IV: ASPEK OPERASI	56
4.1. Kebutuhan Peralatan Operasi	56
Jumlah Kebutuhan Peralatan Usaha	59
4.2. Perlengkapan Kerja.....	60
4.3. Proses Kerja Dan Blueprint	71
4.4. Lokasi dan Layout Lokasi Kerja	76
BAB V: ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA.....	79
5.1. Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan	79
5.2. Struktur Organisasi.....	80
5.3. Rekrutmen dan Seleksi, dan penempatan Karyawan.....	85
5.4. Kompensasi Karyawan	88
5.5. Jam Kerja Karyawan	90
5.6. SOP Kerja	91

BAB VI: ASPEK KEUANGAN	95
6.1. Kebutuhan Dana	95
6.1.1. Peralatan yang dibutuhkan.....	95
6.1.2. Perlengkapan yang dibutuhkan.....	96
6.1.3.Harga Pokok Pembuatan Cetakan	96
6.1.4.Harga Pokok Bahan Baku Bathtub.....	97
6.1.5.Harga pokok kemasan Bathtub.....	100
6.1.6.Biaya Operasional.....	101
6.1.7.Biaya Tenaga Kerja	101
6.2. Proyeksi Penghasilan.....	1
6.3. Kebutuhan Aktiva.....	103
6.4. Modal Kerja.....	103
6.5. Proyensi Neraca.....	106
6.6. Proyeksi Arus Kas	107
6.7. Analisis Investasi.....	108
6.7.1. Analisis NPV	108
6.7.2. Profitability Index.....	109
6.7.3.Payback Period	110
6.7.4.Internal Rate of Return (IRR)	111
DAFTAR PUSTAKA.....	113
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	116

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jumlah penjualan Kuartil I-IV untuk Tahun pertama.....	46
Tabel 3.2 Jumlah penjualan Kuartil I-IV untuk Tahun kedua.....	48
Tabel 3.3 Jumlah penjualan Kuartil I-IV untuk Tahun ketiga.....	50
Tabel 3.4 Jumlah penjualan Kuartil I-IV untuk Tahun keempat.....	52
Tabel 3.5 Jumlah penjualan Kuartil I-IV untuk Tahun Kelima.....	54
Tabel 4.1. Kebutuhan peralatan operasi	56
Tabel 4.1. Kebutuhan Peralatan.....	49
Tabel 4.2. Kebutuhan perlengkapan	61
Tabel 4.3. Jumlah Kebutuhan Perlengkapan Kerja	63
Tabel 4.4 Bahan Baku Pembuat Cetakan	63
Tabel 4.5 Jumlah Kebutuhan Pembuatan Cetakan	65
Tabel 4.6 Bahan baku pembuatan produk	66
Tabel 4.7 Jumlah Kebutuhan Bahan Baku	69
Tabel 4.8 Bahan baku pengemasan	69
Tabel 4.9 Jumlah Bahan Baku Pengemasan.....	70
Tabel 5.1. Kompensasi karyawan (Gaji)	87
Tabel 5.1. Kompensasi karyawan (Biaya tenaga kerja)	90
Tabel 6.1. Peralatan yang dibutuhkan	95
Tabel 6.2. Perlengkapan yang dibutuhkan.....	96
Tabel 6.3.Harga Pokok Pembuatan Cetakan	96
Tabel 6.4.Harga Pokok Bahan Baku Bathtub.....	97
Tabel 6.5.Harga pokok kemasan Bathtub.....	97
Tabel 6.6.Biaya Operasional	98
Tabel 6.7.Biaya Tenaga Kerja	98
Tabel 6.8.Biaya Tenaga Kerja Tahunan	98
Tabel 6.8. Proyeksi Penghasilan.....	99

Tabel 6.9. Perhitungan Profit bersih tahunan	102
Tabel 6.10. Kebutuhan Aktiva.....	105
Tabel 6.11. Proyeksi Neraca.....	105
Tabel 6.12. Proyeksi Arus Kas	106
Tabel 6.13. Analisis NPV	108



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Bath tub dengan bahan fiberglass	5
Gambar 2.1. Bak Mandi Kotak Air Glass	6
Gambar 1.3. Biotank / Septictank.....	7
Gambar 1.4. Sink Hair / Bak cuci rambut	8
Gambar 2.1 Proyeksi Kekuatan ekonomi	17
Gambar 2.2 Proyeksi Kekuatan Sosial, Budaya, Demografis dan Lingkungan	18
Gambar 2.3 Proyeksi Kekuatan Politik, Pemerintahan dan Hukum	18
Gambar 2.4 Proyeksi Kekuatan teknologi.....	19
Gambar 2.5 Proyeksi Kekuatan kompetitif	20
Gambar 2.6 Proyeksi Manajemen	24
Gambar 2.7 Proyeksi Manajemen	26
Gambar 2.8 Proyeksi Keuangan/Akuntansi	27
Gambar 2.9 Proyeksi Produksi/Operasi	28
Gambar 2.10 Proyeksi Keuangan/Akuntansi.....	28
Gambar 2.11 Proyeksi Sistem informasi Manajemen	30
Gambar 3.1 Bath tub dengan bahan fiberglass	40
Gambar 3.2. Bak Mandi Air Glass	41
Gambar 3.3. Septic Tank	42
Gambar 3.4. Washbak salon.....	43
Gambar 4.1. Blueprint Operasional	71
Gambar 4.2. Blueprint Operasional	74
Gambar 4.3. Lokasi kerja (dilihat dari depan).....	76
Gambar 4.4. Lokasi kerja (dilihat dari samping).....	76
Gambar 4.5. Area pencetakan/Moulding.....	77
Gambar 4.6. Lokasi Gudang.....	77
Gambar 4.7. Area Finishing dan Quality Control	78

Gambar 4.8. Area penyimpanan produk jadi siap kirim	78
Gambar 5.1. Struktur Organisasi	81

