

CONTOH SKB USAHA PERCETAKAN

<http://kfcngalah.wordpress.com/2009/06/12/contoh-proposal-usaha-tokoh-percetakan/> di akses
12 April 2013, 10:33 am wib

Kata Pengantar

Usaha Kecil Menengah dalam pengembangannya diperlukan Studi Kelayakan Proyek Walau dalam skala kecil dan sederhana, hal ini dilakukan untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang ternyata tidak menguntungkan. Disamping studi kelayakan juga tak kalah penting adalah riset pemasaran hal ini dilakukan agar UKM tersebut dapat terbantu untuk mengetahui Keinginan, Kebutuhan sekaligus Kepuasan konsumen.

Beberapa Aspek dalam Riset Pemasaran antara lain adalah riset harus memperhatikan masalah budaya setempat, Sosial Ekonomi, Pribadi dan juga Aspek Psikologi dari konsumen. Dengan memperhatikan studi kelayakan proyek dan riset pemasarannya maka kita dapat menentukan jenis usaha apa atau produk apa yang akan kita kerjakan, dengan demikian resiko kegagalan dapat di tekan seminimal mungkin.

Penyusun

PROPOSAL USAHA

1. *Strategi bisnis:*

1.
 - o Belum adanya usaha serupa yang dijual di sekitar kompleks tersebut
 - o Adanya produk-produk atau jasa yang saling menguatkan dan saling menutupi tersedia di daerah tersebut
 - o Tidak mengenal adanya musim
 - o Iklan di internet, majalah, e-mail dan melalui milist, maupun direct marketing berupa penyebaran brosur.
 - o Timing tepat : Anak masuk sekolah
 - o Tempat yang tepat dekat dengan pasar swalayan aneka buana dan dekat dengan kampus-kampus Islam dan kampus umum (UIN, Universitas Muhammadiyah membuka kelas computer)
 - o Pembelian produk dari supplier bisa atas permintaan dan bayar mundur.
 - o Target market tidak hanya terhadap local
 - o Target market tidak hanya terhadap individu (buku, obat-obatan, baju muslim/koko) akan tetapi juga terhadap pemilik usaha (web, hosting, printing, designing) dengan below the line:

- printing
- publishing

- shopping : tas anak sekolah, buku (note book), buku paket siswa (pegangan siswa), buku-buku computer/umum, buku-buku manhaj salaf, kitab-kitab berbahasa Arab, majalah Islam.

- designing meliputi : cover buku, cover vcd, internet, dan berbagai aplikasi lain yang bisa diterapkan di rumah tangga maupun industri/perusahaan

1. Rencana pendapatan

- o Penjualan: sistim bagi hasil laba bersih, penjual: 30%, pemilik: 70%. Berupa kios, di lokasi yang banyak dilewati orang-orang dan *strategis* baik yang akan pergi berangkat kerja maupun berbelanja di pasar swalayan aneka buana atau hanya sekedar jalan. Dan dibantu dengan letak strategis di lingkungan kampus.
- o Estimasi modal Barang (buku, obat-obatan dan lain sebagiannya/barang yang akan dijual Rp. 10.000.000
- o Estimasi laba per bulan : (pemasukan – pengeluaran) =
(laba kotor – ongkos) =
(14.500.000 – 4.200.000) = Rp 10.300.000

2. **Kebutuhan modal awal:**

- o Rak buku : @ Rp. 400.000 (sudah plittur) = 4 x 400.000 = 1.600.000 + 200.000 (ongkos kirim)
- o Meja kasir + Kursi : Rp. 250.000 (Perkiraan)
- o Line Telp. Rp. 500.000
- o Sambungan Internet
- o Kendaraan
- o Scanner = Rp. 900.000
- o Pesawat telp./fax
- o Printer
- o Kipas Angin Rp. 250.000 (perkiraan)
- o 1 buah kios Rp 20.000.000/thn = 1.777.777/bulan
- o Promosi : spanduk, pamflet, kartu nama, flyer, X-Banner, Nota : Rp 1.000.000

1.

- o Beli Barang (buku, obat-obatan dan lain sebagiannya/barang yang akan dijual Rp. 10.000.000
- o **Total : Rp 16.400.000**

2. **Ongkos rutin bulanan:**

- o Listrik + Telp. = Rp. 1.000.000 (perkiraan)
- o Internet provider Rp. 2.000.000
- o Sewa etalase @ Rp. 200.000 x 6 = 1.200.000
- o BBM = 200.000
- o **Total : Rp 4.400.000,-**

1. **Estimasi pemasukan:**

Diperkirakan bisa menjual:

- Buku 200 (sehari dianggap laku 7 buah) @ 30.000 dengan harga penerbit diskon 40 prosen/buku = 2.400.000

- VCD 50 (sehari dianggap laku 2 buah) @ 25.000 dengan harga publisher diskon 40 persen/buah = 500.000
- Obat-obatan 350 (sehari dianggap laku 12) @ 45.000 dengan harga diskon 40 persen/buah = 6.300.000.
- Design & cetakan Rp. 1.000.000 (satu bulan dianggap dapat satu cetakan)
- Design Internet Rp. 2.000.000 (satu bulan dianggap dapat satu design)
- Design Multimedia interaktif dan videografi Rp. 1.000.000 (satu bulan dianggap satu design)
- Webhosting Rp. 300.000/URL/bulan (satu bulan dianggap dapat satu URL)
- Lain-lain sekitar Rp. 2.000.000 (**Jual Diskete/CD/ATK/Lain2** ATK dll)

TOTAL = Rp. 15.500.000

Misalkan ada 2000 orang yang lalu lalang dan melihat brosur/iklan kita, maka kemudian kita ambil persentase konservatif bahwa akan ada 1% yang tertarik dengan iklan kita. Maka, didapatlah estimasi omset 20 buah atau pelanggan per hari.

1. *Design*

- Flyer (menyusul)
- Nota (menyusul)
- X-Banner (menyusul)
- Banners (menyusul)

Persyarat yang harus diikuti sebelum design

- tidak membuat, mengambil gambar bern9awa kecuali bagian yang dibenarkan oleh syara'
- tidak mengandung unsur musik atau nyanyian atau kata yang tidak diperbolehkan syara'.

1. *Waktu buka*

- Waktu buka adalah jam 09.00 – 20.00 (setiap sholat akan tutup selama +/- 15 menit),
- Waktu sebelum buka toko akan dipergunakan untuk memproses orderan, belanja dan sebagainya.

- Ketika ada pengajian toko tutup

Catatan :

1. Karena ruangan besar, maka bisa dikontrakan kepada yang lain separuh dari ruangan sekitar 400.000-Rp. 1.500.000/bln
2. Harga sewa ruangan di konversi ke bulanan sehingga ongkos perbulan seharusnya ditambah 1,7 juta, yaitu 4,2 juta + 1,7 juta = 5,9 juta
3. Scanner sangat diperlukan untuk upload foto produk/jasa di website, walau begitu usaha bisa berjalan tanpa adanya scanner
4. Printer masih dirasa belum perlu
5. Kendaraan berguna untuk memperlancar mobilitas kegiatan jual-beli produk atau jasa, dan kami telah mempunyai motor akan tetapi baru satu kali bayar (lagi nunggu STNK)
6. Mengenai sambungan internet dan telp/fax, saya tidak mengetahui pasti untuk lingk5ngan bisnis. Akan tetapi, jika di warnet yang sudah berjalan Rp. 5.000.000 untuk paket warnet (unlimited) untuk itu dimohon bapak untuk mempertimbangkan/mengkonfirmasi kembali ke pihak yang bersangkutan.
7. Pada dasarnya computer yang sudah ada tidak memiliki spesifikasi yang bagus untuk videografi & Multimedia design sehingga diperlukan penambahan sebagai berikut:
 - a. RAM yang ada 256 MB dan yang terbaca 192 MB, minimum requirement 1Ghz
 - b. Processor Intel M Inside requirement dual core dengan harga upgradeRp. 800.000

Untuk itu baru dapat ditargetkan masing-masing design satu design, dan juga dikarenakan

kita belum mempunyai mesin cetaknya. Untuk penambahan/upgrade diperlukan jika sudah terlihat kebutuhannya saja.

1. Software scripting belum dimasukan omsetnya karena bergantung kepada perusahaan apa, dan biasanya memerlukan waktu bulanan (3 bulan) dengan harga kisaran Rp. 3.000.000-20.000.000
 2. Tidak dicantumkan pengurusan izin yang konon katanya hanya menghabiskan 1.000.000, benarkan harus ada?
10. Jika omset berada pada kisaran 30.000.000 (dengan pembuatan software atau memang mencapai angka tersebut) mohon diberikan kebijaksanaan untuk mengubah system penggajian kepada system bagi hasil sesuai dengan kesepakatan misal 20 : 80
11. Modal beli barang saya pakai 10.000.000 walaupun sebenarnya itu akan hanya sedikit sekali untuk ukuran 6 x15 m

Lampiran

Tabel Perhitungan secara riil (tidak dibagi perbulan untuk bangunan/sewa toko)

No.	Nama/Deskripsi	Harga
Modal Awal		
1.	Rak Buku	Rp. 1.800.000
1.	Meja kasir + Kursi : (Perkiraan)	Rp. 250.000
1.	Line Telp	Rp. 500.000
1.	Scanner	Rp. 900.000
1.	Kipas Angin	Rp. 250.000 (perkiraan)
1.	Ruko	Rp. 20.000.000
1.	Promosi	Rp. 1.000.000
1.	Beli Produk	Rp. 10.000.000
1.	Printer	
1.	Internet	
1.	Pesawat telp./fax	
1.	Kendaraan	
Total		Rp. 26.700.000
Ongkos Rutin Bulanan		
1.	Listrik + Telp.	Rp. 1.000.000 (perkiraan)
2.	Internet provider	Rp. 2.000.000 (perkiraan)
3.	Sewa etalase	@ Rp. 200.000 x 6 = 1.200.000
4.	BBM =	Rp. 200.000
Total :		Rp. 4.400.000,-
Estimasi pemasukan		
1.	Buku 200 (sehari dianggap laku 7 buah)	@ 30.000 dengan harga penerbit diskon 40 prosen/buku = 2.400.000
1.	VCD 50 (sehari dianggap laku 2 buah)	@ 25.000 dengan harga publisher diskon 40 prosen/buah = 500.000
1.	Obat-obatan 350 (sehari dianggap laku 12)	@ 45.000 dengan harga diskon 40 prosen/buah = 6.300.000
1.	Design & cetakan	Rp. 1.000.000 (satu bulan dianggap dapat satu cetakan)
1.	Design Internet	Rp. 2.000.000 (satu bulan dianggap dapat satu design)
1.	Design Multimedia interaktif dan videografi	Rp. 1.000.000 (satu bulan dianggap satu design)
1.	Webhosting	Rp. 300.000/URL/bulan (satu bulan dianggap dapat satu URL)
1.	Lain-lain sekitar	Rp. 2.000.000 (Jual Diskete/CD/ATK/Lain2 ATK dll)
TOTAL =		Rp. 15.500.000

Modal beli barang diperbesar Rp. 20.000.000 karena toko terlihat begitu besar

No.	Nama/Deskripsi	Harga
1.	Rak Buku	Rp. 1.800.000
2.	Meja kasir + Kursi : (Perkiraan)	Rp. 250.000
3.	Line Telp	Rp. 500.000
4.	Scanner	Rp. 900.000
5.	Kipas Angin	Rp. 250.000 (perkiraan)
6.	Ruko	Rp. 20.000.000
7.	Promosi	Rp. 1.000.000
8.	Beli Produk	Rp. 20.000.000
9.	Printer	
10.	Internet	
11.	Pesawat telp./fax	
12.	Kendaraan	
Total		Rp. 36.700.000

Beli produk diperbesar lagi jadi Rp. 30.000.000

No.	Nama/Deskripsi	Harga
1.	Rak Buku	Rp. 1.800.000
2.	Meja kasir + Kursi : (Perkiraan)	Rp. 250.000
3.	Line Telp	Rp. 500.000
4.	Scanner	Rp. 900.000
5.	Kipas Angin	Rp. 250.000 (perkiraan)
6.	Ruko	Rp. 20.000.000
7.	Promosi	Rp. 1.000.000
8.	Beli Produk	Rp. 30.000.000
9.	Printer	
10.	Internet	
11.	Pesawat telp./fax	
12.	Kendaraan	
Total		Rp. 46.700.000

Penutup

Bahwa dalam melakukan usaha dituntut untuk serius dan focus, kita tidak bias dalam memulai bisnis itu setengah-setengah. Kegagalan berusaha sebenarnya bukan disebabkan oleh orang lain

namun berasal dari diri kita sendiri, dengan demikian ketekunan dalam menjalankannya adalah suatu keharusan.

Perhitungan-perhitungan yang matang selayaknya dilakukan diawal-awal mulaiusaha, karena sekali kita salah dalam perhitungan di awal maka yang terjadi adalah efek berantai.dimana kita akan terus menerus mengalami kesalahan, sementara modal lama-kelamaan tersedot habis. Sudah sewajarnya apabila kita ingin memulai usaha belajar kepada mereka yang lebih sukses agar kita dapat memilah mana yang pas dan mana yang kurang. Dengan Demikian kita akan terhindar dari resiko yang lebih besar.

Daftar Isi

1. Cover Depan
2. Daftar Isi
3. Kata Pengantar
4. Strategi Bisnis
5. Kebutuhan Awal Modal
6. Kebutuhan Modal Awal
7. Ongkos Rutin Bulanan
8. Estimasi Pemasukan
9. Design
10. Waktu Buka
11. Catatan
12. Lampiran
13. Penutup