

## **BUSINESS PLAN BISNIS *SOFTWARE HOUSE* CONTURE DI SURABAYA**

**Antonius Redo Adi Siswanto**

Magister Manajemen, email : arkheacol04@gmail.com

**Abstrak:** “**Conture**” merupakan sebuah bisnis *software house* yang bergerak dibidang teknologi informasi dengan moto “*a convenient way to reach a better future*”. “Conture” memberikan jasa konsultasi dan pembuatan aplikasi bisnis yang dapat membantu kegiatan usaha menengah untuk menjalankan usaha. Aplikasi bisnis tersebut dapat memberikan layanan modul seperti marketing, logistik, akunting dan lain sebagainya sesuai dengan kebutuhan kegiatan usaha bersangkutan.

**Kata kunci:** bisnis, teknologi, informasi, software

**Abstract:** “**Conture**” is a house-software business that runs in the field of information technology with a motto of ‘*a convinient way to reach a better future*’. Conture provides consultation service and the creation of business application to help middle level business activities in running their business. This application provides module service for marketing, logistic, accounting etc. compatible with the needs of the middle level business activities.

**Keywords:** business, technology, information, software

## DESKRIPSI BISNIS

Internet dapat dikatakan menjadi salah satu kebutuhan pokok pada jaman sekarang ini. Bisnis yang menggunakan internet seperti *online shop* juga sudah sangat banyak jumlahnya. Seiring dengan perkembangan teknologi tersebut, berbagai bisnis lainnya juga mulai mengembangkan berbagai macam aplikasi yang dapat melengkapi kebutuhan bisnis sebuah perusahaan. 55,2 juta usaha mikro kecil menengah yang selama ini dianggap kurang memerlukan produk teknologi juga sudah mulai memberikan permintaan yang besar terhadap dukungan teknologi informasi pada jaman sekarang ini (AntaraNews, 2012). “Conture” sebagai sebuah *software house* berusaha memenuhi kebutuhan dukungan teknologi informasi tersebut.

Tabel 1. Data UMKM dan UB Tahun 2008 – 2012 (dalam unit)

Tahun	2008	2009	2010	2011	2012
<b>UMKM (unit)</b>	51,409,612	52,764,603	53,823,732	55,206,444	56,534,592
<b>Usaha Mikro</b>	50,847,771	52,176,795	53,207,500	54,559,969	55,856,176
<b>Usaha Kecil</b>	552,124	546,675	573,601	602,195	629,418
<b>Usaha Menengah</b>	39,717	41,133	42,631	44,280	48,997
<b>Usaha Besar</b>	4,650	4,677	4,838	4,952	4,968
<b>Total</b>	51,444,262	52,769,280	53,828,570	55,211,396	56,539,559

Sumber: <http://www.depkop.go.id> (diolah)



Gambar 1. Logo Conture (Sumber: internal)

Logo “Conture” terdiri dari bola lampu dan pohon. Bola lampu berarti “Conture” selalu dapat memberikan ide dan solusi terbaik bagi konsumen

sedangkan pohon yang berkembang dalam bola lampu berarti solusi dan ide yang diberikan oleh “Conture” selalu berorientasi untuk memberikan masa depan yang lebih baik bagi konsumen.

### **Visi**

Menjadi sebuah *software house* terbesar yang memenuhi kebutuhan usaha mikro kecil menengah dalam bidang teknologi informasi di Indonesia.”

### **Misi**

1. Memberikan solusi aplikasi bisnis terhadap permasalahan usaha mikro kecil menengah dengan berbagai macam kemudahan sehingga konsumen dapat merasa nyaman.
2. Memberikan segala macam servis dengan ramah, profesional dan terpercaya.
3. Memberikan layanan 24 jam yang dapat membantu konsumen dalam menggunakan aplikasi yang bersangkutan.
4. Meningkatkan potensi karyawan dengan memberikan pelatihan dan pendidikan informal serta meningkatkan kesejahteraan bagi pemilik.

Organizational Culture yang dimiliki oleh “Conture” yaitu melayani konsumen dengan murah senyum, ramah, profesional dengan hasil yang terbaik untuk dapat selalu dipercaya oleh konsumen.

Dalam bisnis *software house* di Surabaya, ada *head-to-head competitor* dan *potential competitor*. Ada tiga *head-to-head competitor* utama dari “Conture”, yaitu:

1. MyMe Technology (<http://myme-tech.com/>)

Keunggulan dari MyMe Technology adalah adanya *Research and Development* serta sumber daya manusia yang berkualitas dan portofolio yang cukup banyak. Kelemahannya dari Myme Technology yaitu kurangnya promosi sehingga sangat sedikit orang yang tahu mengenai keberadaan MyMe Technology.

2. Sawtu (<http://www.sawtu.com/>)

Keunggulan dari Sawtu adalah Sawtu memberikan beberapa kelebihan seperti layanan *internet marketing*. Kelemahan dari Sawtu adalah kurangnya dan portofolio kurang dapat menggambarkan servis dari Sawtu.

3. CrossTechno (<http://www.crosstechno.com/>)

Keunggulan dari CrossTechno adalah jaringan konsumen yang sudah cukup besar dimana beberapa diantaranya sudah *integrated*. Kelemahan dari CrossTechno yaitu beberapa servis CrossTechno tidak tercermin melalui portofolio dari CrossTechno.

Conture” juga memiliki *potential competitor* seperti para programmer *freelance* baik berbentuk grup ataupun individu yang juga bergerak dalam bidang pembuatan aplikasi, *company profile* dan lain sebagainya. Keuntungannya, harga yang ditawarkan menjadi relatif murah apabila dibandingkan dengan harga dari “Conture” dan proses produksi yang lebih cepat. Kelemahan para programmer tersebut adalah kurangnya analisis bisnis dalam hal pembuatan aplikasi sehingga hasil dari aplikasi tersebut kurang dapat dirasakan secara maksimal, tidak menggunakan *software quality assurance*, susah untuk membuat suatu sistem yang terintegrasi.

## ANALISA BISNIS

Ada lima faktor yang ada di dalam *Porter Five Forces Model*, yaitu:

1. *Rivalry among existing competitors* (\*)

*Industry concentration* dalam bidang teknologi informasi khususnya dalam pelayanan *software house* sangat tinggi karena pada jaman sekarang ini berbagai macam kemudahan dalam proses pembuatan produk. *Industry growth rate* dari industri ini cukup tinggi didukung dengan adanya perkembangan teknologi yang baru seperti *social*, *mobile*, dan *cloud*. *Switching cost* cukup besar karena sebuah perusahaan yang sudah menerapkan sebuah aplikasi untuk menjalankan sistemnya akan mengalami kesulitan ketika harus

berganti ke aplikasi lainnya meskipun sistem yang digunakan tetap sama. *Rivalry among existing competitors* dalam bidang industri *software house* dinilai cukup rendah sehingga “Conture” mau memberikan *star*. “Conture” masih dapat masuk dan bersaing dengan para pesaingnya dalam kondisi *software house* di Indonesia sekarang ini.

2. *Bargaining power of customers*

*Differential advantage* dapat dirasakan oleh para konsumen karena kebutuhan akan dukungan produk teknologi yang berbeda antara usaha yang satu dengan usaha yang lainnya. Meskipun *buyer volume* cukup besar namun *buyer concentration* dalam bidang industri ini juga cukup tinggi karena kebutuhan untuk loyalitas terhadap perusahaan *software house* terkait. *Bargaining power of customers* dalam industri ini cukup rendah sehingga “Conture” mau memberikan *star*.

3. *Bargaining power of suppliers*

*Bargaining power of suppliers* dalam industri ini cukup rendah karena kebutuhan akan supplier yang tidak terlalu tinggi.

4. *Threat of new entrants*

*Threat of new entrants* dinilai cukup rendah karena *barrier-to-entry* dan *barrier-to-exit* yang cukup rendah meskipun loyalitas konsumen masih cukup tinggi. *Capital requirements* juga relatif rendah sesuai dengan ukuran dari usaha bersangkutan.

5. *Threat of substitute products of services*

*Threat of substitute products of services* dinilai cukup rendah karena konsumen tidak dapat dengan mudah berganti *vendor* ketika sudah melakukan implementasi sebuah aplikasi. *Product differentiation* serta *product quality* memegang peranan penting untuk dapat membedakan dengan produk atau jasa lain.



Gambar 2. Hasil Analisis *Porter Five Forces Model* (Sumber: diolah)

Hasil analisis SWOT dari “Conture” akan digunakan untuk analisis TOWS Matrix dalam hal pemilihan strategi.

- **THREATS**

1. Kondisi internet di Indonesia memberikan batasan terhadap inovasi khususnya dalam penggunaan teknologi.
2. Biaya *human capital* yang mulai meningkat.
3. Banyak orang yang masih belum dapat mengerti dengan benar perihal usaha pemenuhan dukungan teknologi informasi.
4. Banyak masalah sumber daya manusia sehubungan dengan perubahan – perubahan yang dilakukan seiring dengan perkembangan teknologi.

- **OPPORTUNITIES**

1. Tersedianya sumber daya manusia dengan kualitas yang baik dalam bidang teknik di Indonesia.
2. UMKM sangat mudah untuk berkembang.
3. Kemajuan teknologi membuat pekerjaan jadi lebih mudah serta lebih efisien.
4. Indonesia masih sangat kurang untuk peminatan pada *networking* serta *hardware*.
5. Permintaan *outsorce* untuk sumber daya manusia dalam bidang teknologi informasi cukup tinggi.

6. Dapat dengan mudah melakukan ekspansi dengan adanya telekomunikasi.

• **WEAKNESSES**

1. *Brand image* yang belum cukup dikenal sebagai pemain baru.
2. Kurangnya *partnership* untuk membentuk koneksi yang dimiliki “Conture” khususnya dalam bidang *hardware*.
3. Membutuhkan waktu yang cukup panjang untuk dapat membentuk kepercayaan konsumen yang baik.
4. Membutuhkan waktu untuk membentuk team dengan teamwork yang baik serta inovasi yang tinggi.

• **STRENGTHS**

1. *Bundling* aplikasi yang berisikan produk, servis dan konsultasi.
2. Layanan 24 jam yang siap untuk membantu dalam hal *troubleshooting*.
3. *After sales service* yang dapat mendukung kemajuan usaha konsumen.
4. Staf memiliki talenta dan kualitas yang tinggi untuk melayani konsumen dengan ramah, profesional dan terpercaya.
5. Memiliki *software quality assurance* yang baik.
6. Memiliki *research and development* untuk memberikan solusi terbaik terhadap kemajuan teknologi.

**KEY SUCCESS FACTOR**

*Internal factor evaluation matrix* dari “Conture” menggunakan hasil dari analisis SWOT yang terdiri dari 6 faktor *strengths* dan 4 faktor *weaknesses*. Hasil *weighted score* adalah 2.95, hal ini menunjukkan bahwa “Conture” memiliki *strong internal position* khususnya dari segi produk dan layanan sebagai *bundling product* dengan bobot 0.20.

*External factor evaluation matrix* dari “Conture” menggunakan hasil dari analisis SWOT yang terdiri dari 6 faktor *opportunities* dan 4 faktor *threats*. Hasil *weighted score* adalah 3.15, hal ini menunjukkan bahwa “Conture” memiliki *strong external position* khususnya dari segi perkembangan UMKM di Indonesia

serta permasalahan sumber daya manusia terhadap perubahan sesuai perkembangan teknologi dengan bobot 0.15.

Analisis *competitive profile matrix* menunjukkan total hasil pembobotan sebesar 3.30 untuk “Conture”, 3.05 untuk MyMe Technology, 2.90 untuk Sawtu serta 3.0 untuk CrossTechno. Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa “Conture” memiliki *competitive advantage* apabila dibandingkan dengan beberapa pesaingnya.

Dari hasil analisis yang dilakukan pada TOWS Matrix dan QSPM, maka “Conture” memilih strategi *product development* dengan yang dilakukan dengan membuat *prototype* yang sesuai dengan keperluan UMKM di Indonesia. Hasil QSPM memberikan nilai 8.40 untuk strategi *product development* lebih tinggi daripada market penetration dengan nilai 7.30. “Conture” juga menggunakan strategi *differentiation* dengan memberikan produk *bundling* yang berbeda dari para pesaingnya.

Tabel 2. Competitive Profile Matrix (CPM)

* W = weight; R = rating; WS = weighted score									
Critical Success Factor	W	“Conture”		MyMe Tech.		Sawtu		CrossTechno	
		R	WS	R	WS	R	WS	R	WS
Advertising	0.20	3.00	0.60	2.00	0.40	2.00	0.40	4.00	0.80
Product Quality	0.15	4.00	0.60	4.00	0.60	3.00	0.45	3.00	0.45
Services	0.15	4.00	0.60	3.00	0.45	3.00	0.45	3.00	0.45
Innovation	0.20	2.00	0.40	4.00	0.80	3.00	0.60	2.00	0.40
Human Capital	0.20	4.00	0.80	3.00	0.60	3.00	0.60	3.00	0.60
Customer Service	0.10	3.00	0.30	2.00	0.20	4.00	0.40	3.00	0.30
<b>Total</b>	<b>1.00</b>		<b>3.30</b>		<b>3.05</b>		<b>2.90</b>		<b>3.00</b>

Sumber: internal

Tabel 3. Quantitative Strategic Planing Matrix (QSPM)

Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)	Weight	Product Development		Market Penetration	
		AS	TAS	AS	TAS
<b>Key Factors</b>					
<b>STRENGTHS</b>					
Bundling aplikasi yang berisikan produk, servis dan konsultasi. (S1)	0.20	4.00	0.80	4.00	0.80
Layanan 24 jam yang siap untuk membantu dalam hal <i>troubleshooting</i> . (S2)	0.10	4.00	0.40	4.00	0.40
<i>After sales service</i> yang dapat mendukung kemajuan usaha konsumen. (S3)	0.10	3.00	0.30	3.00	0.30
Staf memiliki talenta dan kualitas yang tinggi untuk melayani konsumen dengan ramah, profesional dan terpercaya. (S4)	0.10	-	-	-	-
Memiliki <i>software quality assurance</i> yang baik. (S5)	0.10	4.00	0.40	4.00	0.40
Memiliki <i>research and development</i> untuk memberikan solusi terbaik terhadap kemajuan teknologi. (S6)	0.05	4.00	0.20	4.00	0.20
<b>WEAKNESSES</b>					
<i>Brand image</i> yang belum cukup dikenal sebagai pemain baru. (W1)	0.10	2.00	0.20	2.00	0.20
Kurangnya <i>partnership</i> untuk membentuk koneksi yang dimiliki "Conture" khususnya dalam bidang <i>hardware</i> . (W2)	0.05	-	-	-	-
Membutuhkan waktu yang cukup panjang untuk dapat membentuk kepercayaan konsumen yang baik. (W3)	0.15	-	-	-	-
Membutuhkan waktu untuk membentuk team dengan teamwork yang baik serta inovasi yang tinggi. (W4)	0.05	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>1.00</b>				
<b>OPPORTUNITIES</b>					
Tersedianya sumber daya manusia dengan kualitas yang baik dalam bidang teknik di Indonesia. (O1)	0.10	4.00	0.40	2.00	0.20
Usaha mikro kecil mengengah sangat mudah untuk berkembang. (O2)	0.15	3.00	0.45	4.00	0.60
Kemajuan teknologi membuat pekerjaan jadi lebih mudah serta lebih efisien. (O3)	0.10	4.00	0.40	2.00	0.20
Indonesia masih sangat kurang untuk peminatan pada <i>networking</i> serta <i>hardware</i> . (O4)	0.05	-	-	-	-
Permintaan <i>outsourc</i> e untuk sumber daya manusia dalam bidang teknologi informasi cukup tinggi. (O5)	0.05	-	-	-	-
Dapat dengan mudah melakukan ekspansi dengan adanya telekomunikasi. (O6)	0.10	-	-	-	-
<b>THREATS</b>					
Kondisi internet di Indonesia memberikan batasan terhadap inovasi khususnya dalam penggunaan teknologi. (T1)	0.10	4.00	0.40	3.00	0.30
Biaya <i>human capital</i> yang mulai meningkat. (T2)	0.10	-	-	-	-
Banyak orang yang masih belum dapat mengerti dengan benar perihwal usaha pemenuhan dukungan teknologi informasi. (T3)	0.10	2.00	0.20	4.00	0.40
Banyak masalah sumber daya manusia sehubungan dengan perubahan – perubahan yang dilakukan seiring dengan perkembangan teknologi. (T4)	0.15	4.00	0.60	2.00	0.30
<b>Total</b>	<b>1.00</b>				
<b>Total</b>	<b>2.00</b>		<b>4.75</b>		<b>4.30</b>

Sumber: diolah

## **STRATEGI PEMASARAN**

*Guerilla Marketing Principles* yang diadopsi oleh “Conture” adalah “*Attention to Convenience*”.

### **SEGMENTING**

“Conture” merupakan sebuah perusahaan berbentuk *Business-to-Business* (B2B) dimana kegiatan usaha lain menjadi konsumen dari “Conture”. *Demographic Segmentation Company Size* dan *Location* merupakan penentuan segmentasi terbaik bagi strategi segmentasi “Conture”.

### **TARGETING**

Setelah melakukan proses segmentasi, “Conture” memilih *target market*. “Conture” yang tergolong pemain baru yang berdomisili di kota Surabaya, memilih UMKM yang berada pada daerah Surabaya dan Sidoarjo yang masih belum menggunakan dukungan teknologi informasi untuk menjadi *target market* dari “Conture”.

### **POSITIONING**

“Conture” memposisikan diri sebagai perusahaan yang dapat memberikan layanan kepada UMKM Jawa Timur, dalam bentuk kemudahan proses implementasi produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen serta didukung layanan 24 jam, serta *after sales servis* dengan kualitas terbaik.

## **MARKETING MIX (7P)**

### **Product**

Produk “Conture” dibuat secara *custom* sesuai dengan kebutuhan dan permintaan konsumen dengan sistem *made-by-order* yang merupakan *bundling* berupa produk (aplikasi), servis dan konsultasi.

### **Price**

“Conture” menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* dimana penilaian harga produk disesuaikan dengan biaya – biaya yang dikeluarkan dan ditambah dengan *markup* untuk menentukan harga jual.

### **Promotion**

Promotion tools yang digunakan oleh “Conture” yaitu *Mass Advertising* melalui iklan jitu koran Jawa Pos, *Direct marketing* melalui website “Conture” sebagai profil perusahaan dan portofolio, *Internet marketing* melalui *social media* Facebook, *Internet marketing* melalui *social media* Youtube, *Internet marketing* melalui *Search Engine Optimization* (SEO), *Sales Promotion* melalui berbagai event teknologi informasi.

### ***Place***

“Conture” direncanakan untuk berlokasi di daerah berkembang di Surabaya Timur dan “Conture” juga dapat mengirimkan tim untuk pergi ke tempat konsumen.

### ***Physical Evidence***

Seluruh karyawan “Conture” yang akan menemui konsumen diharuskan untuk menggunakan seragam “Conture” dengan mengenakan tanda pengenal khusus dari “Conture” didukung peralatan lain seperti Laptop, Server, Printer, Modem, Router, AC, Meja, Kursi, Telepon, Android Phone, Android Tablet, iPad, Galon Air, Dispenser, Cash Box

### ***People***

Semua karyawan “Conture” memiliki standar lulusan S1 (sesuai dengan bidang pekerjaan yang dipilih) dengan IPK minimal 3.25 atau sudah memiliki pengalaman yang cukup untuk bekerja sesuai bidangnya dan dapat bekerja dengan etos kerja yang tinggi, murah senyum, ramah, mau mengerti keadaan konsumen, dapat bersikap dan berperilaku secara profesional, serta mampu melihat kondisi dan situasi dalam hal berkomunikasi.

### ***Process***

“Conture” memfokuskan komunikasi yang diberikan kepada konsumen karena dari komunikasi tersebut dapat dilihat seberapa besar dan luas kebutuhan seorang konsumen. Hal tersebut dimulai dari proses proposal pengerjaan proyek, pengambilan data, pengambilan *feedback* terhadap produk, penyerahan produk kepada konsumen serta memberikan program pelatihan penggunaan produk kepada konsumen.

### ***MARKET GROWTH***

Sejak tahun 2009 hingga sekarang UMKM bertambah kurang lebih 2% untuk setiap tahunnya. Pada tahun 2017 diperkirakan jumlah UMKM di Indonesia sebesar 62.837.

### ***MARKET ATTRACTIVENESS***

Jumlah usaha pada tahun 2012 di Indonesia menurut jenisnya, yaitu usaha kelas mikro sejumlah 55.856.176 unit (98.79%), usaha kelas kecil sejumlah 629.418 unit (1.11%), usaha kelas menengah sejumlah 48.997 unit (0.09%) dan usaha kelas besar sejumlah 4.968 unit (0.01%). Jumlah usaha di Jawa Timur sendiri setidaknya mencapai 4.211.562 unit dengan 3.583.699 unit (85.09%) termasuk usaha kelas mikro, 597.737 unit (14.19%) termasuk usaha kelas kecil dan 24.128 unit (0.57%) termasuk usaha kelas menengah. Sisanya, 5.998 unit (0,15%) termasuk dalam usaha kelas besar. UMKM di Surabaya sendiri berjumlah kurang lebih 260.762 unit (TribunNews, 2012) dan ada kurang lebih 15.000 unit di Sidoarjo (UkmSidoarjo.com, 2013). Potensi pasar tersebut dinilai menarik karena jumlahnya akan semakin bertambah sesuai dengan pertumbuhan pasar.

### ***MARKET SHARE***

“Conture” memiliki kurang lebih 5.6% *market share* yaitu sekitar 8 proyek dari 142 proyek yang dijalankan oleh kompetitor per tahunnya.

### ***MARKETING PROGRAM***

Rangkaian proses pembuatan produk adalah sebagai berikut:

1. Konsumen membantu proses pengumpulan data.
2. Konsumen menyetujui kontrak kerja proyek.
3. Konsumen membayar sebesar 30% dari kontrak kerja.
4. Konsumen menyetujui desain proyek.
5. Konsumen membayar 30% dari kontrak kerja.
6. Konsumen menerima aplikasi.
7. Konsumen membayar 20% dari kontrak kerja.

8. Konsumen melakukan *testing* terhadap aplikasi.
9. Konsumen memberikan revisi terhadap aplikasi.
10. Konsumen menerima aplikasi lengkap dengan revisi.
11. Konsumen membayar 20% dari kontrak kerja.
12. Konsumen menerima *after-sales-service* secara berkala sesuai perjanjian.

### **LOKASI**

“Conture” menyediakan anggaran sebesar Rp 36.000.000,- / tahun untuk menyewa dua buah ruangan dengan ukuran 2.50 meter x 4.60 meter terdiri dari lantai dasar dan lantai atas dari rumah di daerah Surabaya Timur sebagai kantor serta tempat produksi. “Conture” diharuskan menyewa dalam jangka waktu 5 tahun minimum dengan biaya Rp. 36.000.000,- per tahun untuk setiap tahunnya. Dengan biaya tersebut, “Conture” mendapatkan fasilitas berupa 1 kamar mandi dan 1 *pantry*.

### **KAPASITAS PRODUKSI**

Kapasitas produksi “Conture” akan terus meningkat dari tahun ke tahun. Kapasitas produksi dari “Conture” disesuaikan dengan jumlah dan kondisi tim. Setiap tim memiliki produktivitas yang berbeda – beda tergantung dari sumber daya manusia yang ada pada tim tersebut.

Tabel 4. Produktivitas “Conture” sesuai Tujuan

Evaluasi akhir bulan	Jangka Tujuan					
	Pra-Operasional	Des 2014	Des 2014	Des 2016	Des 2017	Des 2018
Jumlah proyek	0	8	12	60	125	250
Jumlah karyawan	3	3	3	6	8	12
Jumlah tim	1	1	1	3	5	6

Sumber: diolah

### **TEKNOLOGI PRODUKSI**

“Conture” memfokuskan proses produksinya dengan menggunakan salah satu *software development methodology* yaitu *Rapid Application Development*

(RAD) yang melibatkan proses development berulang – ulang dan pembentukan *prototype*.

### **PROTOTYPE**

Proses produksi membutuhkan *prototype* untuk dapat memudahkan para developer dalam membuat aplikasi. Ada tiga macam *prototype* yang harus yaitu *web application prototype*, *desktop application prototype* dan *mobile application prototype*. *Mobile application prototype* dibagi menjadi dua bagian yaitu *android* dan *iOS*.

Tabel 5. Biaya *Prototype*

Keperluan	Harga	x	Total
Upah harian 2 orang (60 hari x Rp. 60.000,- per orang per hari)	120,000	60	7,200,000
Biaya pemasangan internet	200,000	1	200,000
Biaya Internet 2 bulan (First Media Surabaya)	383,000	2	766,000
Biaya Telepon 2 bulan	100,000	1	100,000
Total			8,266,000

Sumber: diolah

### **PROSES PRODUKSI**

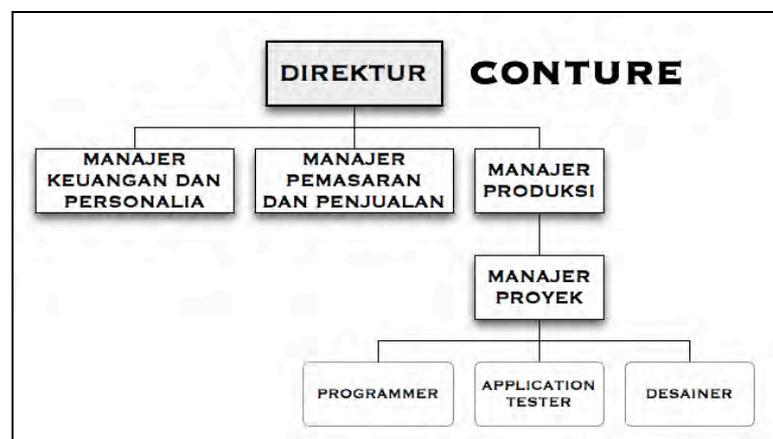
Di bawah ini merupakan serangkaian proses produksi sebuah produk yaitu:

1. Pengumpulan data dari konsumen.
2. Pembuatan proposal berdasarkan data dari konsumen.
3. Pembuatan kontrak kerja setelah proposal diterima oleh konsumen.
4. Konfirmasi pembayaran 30% dari kontrak kerja.
5. Pembuatan desain serta database aplikasi.
6. Konfirmasi pembayaran 30% dari kontrak kerja.
7. Pembuatan struktur keseluruhan aplikasi.
8. Pelaksanaan *testing* aplikasi oleh intern.
9. Penyerahan aplikasi kepada konsumen untuk proses *testing*.
10. Konfirmasi pembayaran 20% dari kontrak kerja.
11. Pelaksanaan *testing* aplikasi oleh konsumen serta proses *bug fixing*.

12. Penyerahan aplikasi dengan revisi secara penuh kepada konsumen.
13. Konfirmasi pembayaran 20% dari kontrak kerja.
14. Pelaksanaan *after-sales-service* kepada konsumen secara berkala sesuai perjanjian dengan konsumen.

## STRUKTUR ORGANISASI

Kepemilikan badan usaha ini adalah berbentuk CV (*Comanditaire Venootschaap*) dengan struktur organisasi sebagai berikut:



Gambar 3. Struktur Organisasi “Conture” (Sumber: internal)

“Conture” memberikan kompensasi tetap (gaji) yang lebih besar daripada UMK sebesar Rp. 1.740.000,- (Kota Surabaya tahun 2013) dengan kenaikan gaji 10% per tahun.

## DESKRIPSI DAN SPESIFIKASI KERJA

Berikut ini merupakan daftar *job description* dan *job specification* dari masing – masing posisi dalam “Conture”:

Tabel 6. *Job description* dan *job specification* “Conture”

DIREKTUR	
<i>Job Description</i>	<i>Job Specification</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Memastikan bahwa perusahaan berjalan dengan baik dan lancar.</li> <li>· Menetapkan visi-misi, dan strategi serta tujuan perusahaan jangka pendek, menengah dan panjang serta membuat strategi positioning badan usaha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· S2 magister manajemen.</li> <li>· Kemampuan manajemen keuangan, manajemen pemasaran serta manajemen produksi khususnya bidang teknologi informasi</li> </ul>
MANAJER KEUANGAN DAN PERSONALIA	

<b><i>Job Description</i></b>	<b><i>Job Specification</i></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Bertugas mengontrol keluar masuknya kas pada seluruh cabang dan kantor pusat.</li> <li>· Mengelola SDM yang ada.</li> <li>· Membuat laporan keuangan bulanan dan tahunan untuk keperluan internal seluruh cabang</li> <li>· Membuat rencana peningkatan kualitas sumber daya tahunan</li> <li>· Menyiapkan dan mendistribusikan kompensasi bulanan untuk tiap-tiap karyawan.</li> <li>· Bertugas mengumumkan rekap penjualan dan komisi harian tiap <i>salesman</i>.</li> <li>· Membuat laporan keuangan setiap bulan.</li> <li>· Merekap laporan kinerja karyawan tahunan</li> <li>· Menerima pembayaran dari pelanggan.</li> <li>· Melakukan penagihan untuk penjualan produk.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Pria/Wanita, S1 jurusan Manajemen Keuangan/Akuntansi, umur min. 25 tahun.</li> <li>· Menguasai komputer dan perangkat <i>MS Office</i>.</li> <li>· Memiliki pengalaman kerja minimal 3 tahun di bidang akuntansi dan keuangan.</li> <li>· Memiliki kemampuan mengelola SDM.</li> <li>· Memiliki pengetahuan mengenai pelatihan karyawan.</li> <li>· Memiliki kemampuan intermediasi yang baik.</li> <li>· Jujur, dan cermat/teliti.</li> <li>· Menguasai akuntansi keuangan.</li> </ul>
<b>MANAJER PEMASARAN DAN PENJUALAN</b>	
<b><i>Job Description</i></b>	<b><i>Job Specification</i></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Menyusun strategi <i>marketing</i> badan usaha.</li> <li>· Membuat laporan penjualan setiap bulan.</li> <li>· Membuat rencana dan laporan aktivitas promosi bulanan dan tahunan.</li> <li>· Melakukan aktifitas <i>marketing</i> secara optimal.</li> <li>· Melakukan analisis pasar dan strategi pemasaran yang telah dijalankan.</li> <li>· Mengatur semua permasalahan yang berhubungan dengan penjualan, misalnya <i>after-sales-service</i></li> <li>· Mencari peluang untuk memenangkan lelang yang diadakan di daerah Surabaya.</li> <li>· Melayani pembelian produk secara <i>online</i> maupun langsung.</li> <li>· Menjadi admin untuk <i>internet marketing</i>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Pria/Wanita, min. S1 bagian pemasaran, umur min. 25 tahun.</li> <li>· Menguasai teknik-teknik <i>marketing and sales</i>.</li> <li>· Menguasai komputer dan perangkat <i>MS Office</i>.</li> <li>· Berpenampilan menarik dan memiliki kemampuan customer relationship management yang baik.</li> <li>· Memiliki pengalaman minimal 3 tahun pada bidang pemasaran.</li> <li>· Memiliki kemampuan customer relationship management yang baik, etos kerja yang tinggi, memiliki communication skill yang baik, ulet, dapat bekerja keras, jujur, cermat serta kemauan untuk belajar.</li> </ul>
<b>MANAJER PRODUKSI</b>	
<b><i>Job Description</i></b>	<b><i>Job Specification</i></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Mengawasi proses produksi (pembuatan aplikasi) dari proposal hingga implementasi berakhir</li> <li>· Membuat SOP produksi.</li> <li>· Memberikan pelatihan kepada project manager</li> <li>· Mengontrol keseluruhan proses produksi.</li> <li>· Menyelesaikan permasalahan yang ada di bagian produksi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Pria/Wanita, min. S1 Teknik Teknologi Informasi umur min. 25 tahun.</li> <li>· Menguasai komputer dan perangkat <i>MS Office, programming language, database</i></li> <li>· Memiliki pengalaman minimal 3 tahun pada bidang produksi dalam bidang teknologi informasi</li> <li>· Memiliki teknik-teknik negosiasi</li> <li>· Dapat menyetir dan memiliki kendaraan pribadi</li> </ul>
<b>MANAJER PROYEK</b>	
<b><i>Job Description</i></b>	<b><i>Job Specification</i></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Membuat proposal proyek</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Pria/Wanita, min. S1 Teknik Teknologi Informasi umur min. 22 tahun.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>· Membuat <i>Software Requirement Specification</i> (SRS)</li> <li>· Memberikan pelatihan kepada desainer, programmer serta application tester</li> <li>· Melakukan implementasi proyek</li> <li>· Memilih para desainer, programmer serta application tester</li> <li>· Membagi tugas kepada para desainer, programmer serta application tester</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Menguasai komputer dan perangkat <i>MS Office, programming language, database</i></li> <li>· Memiliki pengalaman minimal 3 tahun pada bidang produksi dalam bidang teknologi informasi</li> <li>· Memiliki teknik-teknik negosiasi</li> <li>· Dapat menyetir dan memiliki kendaraan pribadi</li> <li>· Memiliki etos kerja yang tinggi, memiliki communication skill yang baik, ulet, dapat bekerja keras, jujur, cermat serta kemauan untuk belajar.</li> </ul>
<b>DESAINER</b>	
<i>Job Description</i>	<i>Job Specification</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Membuat <i>desain</i> aplikasi sesuai dengan permintaan konsumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Pria/Wanita, min. S1 umur min. 24 tahun.</li> <li>· Menguasai komputer dan perangkat MS Office serta <i>software design</i></li> <li>· Memiliki jiwa seni, etos kerja yang tinggi, memiliki communication skill yang baik, ulet, dapat bekerja keras, jujur, cermat serta kemauan untuk belajar.</li> </ul>
<b>PROGRAMMER</b>	
<i>Job Description</i>	<i>Job Specification</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Membuat <i>code</i> untuk membangun aplikasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Pria/Wanita, min. S1 umur min. 24 tahun.</li> <li>· Menguasai komputer dan perangkat MS Office serta <i>programming language dan database</i></li> <li>· Memiliki tahan banting, ketekunan, cermat, murah senyum, mau belajar</li> </ul>
<b>APPLICATION TESTER</b>	
<i>Job Description</i>	<i>Job Specification</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Melakukan testing terhadap aplikasi yang sedang dibangun untuk menghindari terjadinya <i>error</i>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Pria/Wanita, min. S1 umur min. 24 tahun.</li> <li>· Menguasai komputer dan perangkat MS Office serta <i>programming language, database</i></li> <li>· Memiliki etos kerja yang tinggi, memiliki communication skill yang baik, ulet, dapat bekerja keras, jujur, cermat serta kemauan untuk belajar.</li> </ul>

Sumber: internal

## **KOMPENSASI DAN TUNJANGAN**

*Reward* yang pertama adalah tunjangan dalam bentuk uang makan dan uang transport yang dihitung secara harian. Karyawan juga mendapatkan tunjangan hari raya (THR) sebesar satu kali gaji pokok. *Reward* yang kedua adalah program pelatihan dan pendidikan informal yang diberikan oleh pihak ketiga atau pihak “Conture” sendiri sebagai *trainer* berupa program pelatihan

intensif atau seminar. *Punishment* diberikan apabila karyawan melakukan kesalahan atau tidak dapat memenuhi *target* yang diberikan, berupa pemotongan uang makan dan uang transport, penambahan jam kerja tanpa upah dan pemutusan hubungan kerja.

### **ANALISIS EKONOMI**

Bank Indonesia menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia mengalami perlambatan yang masih cukup besar sehingga tahun 2013 diperkirakan pertumbuhan ekonomi berada pada kisaran 5,8% hingga 6,2% dan pada tahun 2014 berada dalam kisaran 6,4% hingga 6,8%. Data Bank Indonesia juga menunjukkan inflasi pada Agustus 2013 mencapai 8.79% karena ancaman kenaikan harga pangan global (Bank Indonesia, 2013).

Tabel 7. Asumsi Dasar “Conture” (Tahun 2014 – 2018)

<b>Asumsi Dasar</b>	<b>Nilai</b>
Laju inflasi Indonesia	10.00%
Growth sektor industri teknologi informasi	2.00%
Laju kenaikan masing-masing biaya per tahun	10.00%
Suku Bunga	7.50%
Return Reksadana Pendapatan Tetap	5.29%
Logam Mulia	16.17%
<i>Risk premium</i> industri	10.00%

Sumber: dari berbagai sumber

### **PROYEKSI BIAYA DAN PENJUALAN**

Penjualan dan pendapatan “Conture” diproyeksikan dengan perkiraan nilai proyek sebesar Rp. 9.000.000,00 pada kondisi **NORMAL**, penjualan turun sebanyak 20% dengan nilai proyek Rp. 6.000.000 pada kondisi **PESIMIS**, dan penjualan naik sebanyak 20% dengan nilai proyek Rp. 13.000.000 pada kondisi **OPTIMIS**.

Tabel 8. Total Project Cost “Conture”

<i>Fixed Investment</i>	<b>Nilai Biaya</b>	<b>Penyusutan / tahun</b>
Perlengkapan	36,394,000.00	7,278,800.00
Peralatan	13,550,700.00	2,710,140.00
Kendaraan	10,000,000.00	2,000,000.00
Biaya Sewa Ruangan	180,000,000.00	36,000,000.00
Kas	16,339,300.00	
<b>Working Capital</b>	<b>16,339,300.00</b>	
Surat Ijin Usaha CV	1,000,000.00	200,000.00
<b>Venture Initiation</b>	<b>1,000,000.00</b>	<b>200,000.00</b>
Prototype	8,266,000.00	1,653,200.00
Renovasi Bangunan	9,450,000.00	1,890,000.00
Biaya Marketing	21,800,000.00	4,360,000.00
<b>Preoperational</b>	<b>17,716,000.00</b>	<b>3,543,200.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>275,000,000.00</b>	<b>15,732,140.00</b>

Sumber: diolah

Tabel 9. Neraca Awal “Conture”

<b>Aset</b>			<b>Liabilitas dan Ekuitas</b>		
<b>Aset Lancar</b>					
Kas dan setara kas	Rp	16,339,300			
<b>Aset Tetap</b>					
Perlengkapan dan Peralatan	Rp	49,944,700			
Kendaraan	Rp	10,000,000			
Sewa Dibayar di Muka	Rp	180,000,000			
Biaya Pra Operasional	Rp	18,716,000			
<b>Total Aset</b>	<b>Rp</b>	<b>275,000,000</b>			
			<b>Liabilitas dan Ekuitas</b>		
			<b>Total Liabilitas</b>	Rp	0
			<b>Ekuitas</b>		
			Modal Hendra	Rp	175,000,000
			Modal Redo	Rp	100,000,000
			<b>Total Ekuitas</b>	Rp	275,000,000
			<b>Total Liabilitas dan Ekuitas</b>	<b>Rp</b>	<b>275,000,000</b>

Sumber: diolah

Tabel 10. Proyeksi Pendapatan Penjualan “Conture”

<b>KONDISI NORMAL</b>			
<b>Tahun</b>	<b>Jumlah proyek</b>	<b>Harga per proyek</b>	<b>Total Pendapatan</b>
2014	8	9,000,000	72,000,000
2015	12	9,000,000	108,000,000
2016	60	9,000,000	540,000,000
2017	125	9,000,000	1,125,000,000
2018	250	9,000,000	2,250,000,000
<b>KONDISI PESIMIS</b>			
<b>Tahun</b>	<b>Jumlah proyek</b>	<b>Harga per proyek</b>	<b>Total Pendapatan</b>
2014	7	6,000,000	42,000,000
2015	10	6,000,000	60,000,000
2016	48	6,000,000	288,000,000
2017	100	6,000,000	600,000,000
2018	200	6,000,000	1,200,000,000
<b>KONDISI OPTIMIS</b>			
<b>Tahun</b>	<b>Jumlah proyek</b>	<b>Harga per proyek</b>	<b>Total Pendapatan</b>
2014	10	12,000,000	120,000,000
2015	15	12,000,000	180,000,000
2016	72	12,000,000	864,000,000
2017	150	12,000,000	1,800,000,000
2018	300	12,000,000	3,600,000,000

Sumber: internal

Tabel 11. Rincian Biaya Peralatan

<b>Peralatan</b>	<b>Harga</b>	<b>unit</b>	<b>Total</b>
Meja Kantor Besar	934,900	3	2,804,700
Meja Kantor Kecil	355,000	1	355,000
Meja Kantor Server	680,000	1	680,000
Meja Kantor Panjang	725,000	1	725,000
Kursi Kantor Direktur	715,000	1	715,000
Kursi Kantor Staff	550,000	7	3,850,000
Kursi Tunggu Lipat	275,000	3	825,000
Air Conditioner	1,798,000	2	3,596,000
<b>Total</b>		<b>19</b>	<b>13,550,700</b>

Sumber: internal

Tabel 12. Rincian Biaya Renovasi Bangunan

<b>Keperluan</b>	<b>Harga</b>	<b>unit</b>	<b>Total</b>
Renovasi dan Dekorasi Lantai Dasar	7,500,000	1	7,500,000
Renovasi dan Dekorasi Lantai Atas	1,000,000	1	1,000,000
Pemasangan Internet	200,000	1	200,000
Pemasangan kabel listrik	750,000	1	750,000
<b>Total</b>			<b>9,450,000</b>

Sumber: internal

Tabel 13. Rincian Biaya Perlengkapan Tahun 2014 - 2018

Keperluan	2014			2015			2016			2017			2018		
	Harga	unit	Total	Harga	unit	Total	Harga	unit	Total	Harga	unit	Total	Harga	unit	Total
Notebook Windows OS	3,250,000	2	6,500,000	3,575,000	0	0	3,932,500	3	11,797,500	4,325,750	2	8,651,500	4,758,325	6	28,549,950
Macbook Pro	11,500,000	1	11,500,000	12,650,000	0	0	13,915,000	0	0	15,306,500	0	0	16,837,150	1	16,837,150
Server (Mini)	7,500,000	1	7,500,000	8,250,000	0	0	9,075,000	0	0	9,982,500	0	0	10,980,750	0	0
Printer	750,000	1	750,000	825,000	0	0	907,500	0	0	998,250	0	0	1,098,075	0	0
Router	350,000	1	350,000	385,000	0	0	423,500	0	0	465,850	0	0	512,435	0	0
Android Phone	900,000	1	900,000	990,000	0	0	1,089,000	0	0	1,197,900	0	0	1,317,690	0	0
Android Tablet	2,750,000	1	2,750,000	3,025,000	0	0	3,327,500	0	0	3,660,250	0	0	4,026,275	0	0
iPad	4,199,000	1	4,199,000	4,618,900	0	0	5,080,790	0	0	5,588,869	0	0	6,147,756	0	0
Telephone	200,000	2	400,000	220,000	0	0	242,000	0	0	266,200	0	0	292,820	0	0
Galon Air	50,000	2	100,000	55,000	0	0	60,500	0	0	66,550	2	133,100	73,205	0	0
Dispenser	135,000	1	135,000	148,500	0	0	163,350	0	0	179,685	0	0	197,654	0	0
Cash Box	825,000	1	825,000	907,500	0	0	998,250	0	0	1,098,075	0	0	1,207,883	0	0
Lampu Phillips LED 5 Watt	35,000	7	245,000	38,500	0	0	42,350	0	0	46,585	0	0	51,244	0	0
Modem	20,000	12	240,000	22,000	12	264,000	24,200	12	290,400	26,620	12	319,440	29,282	12	351,384
<b>Total</b>			<b>36,394,000</b>			<b>264,000</b>			<b>12,087,900</b>			<b>9,104,040</b>			<b>45,738,484</b>

Sumber: internal

Tabel 14. Rincian Biaya Kendaraan Tahun 2014 - 2018

Keperluan	2014			2015			2016			2017			2018		
	Harga	unit	Total	Harga	unit	Total	Harga	unit	Total	Harga	unit	Total	Harga	unit	Total
Sepeda Motor	10,000,000	1	10,000,000	11,000,000	0	0	12,100,000	0	0	13,310,000	2	26,620,000	14,641,000	0	0

Sumber: internal

Tabel 15. Rincian Biaya Listrik per tahun

Jenis peralatan	Unit	Beban (watt)	/	Jumlah beban (kilowatt)	Lama pemakaian			Total beban (kwh/bulan)	
					jam/hari	hari/bulan	jam/bulan		
Lampu Philips LED 5 Watt	7	5	35	0.035	8	30	240	8.4	
Air Conditioner	3	320	960	0.96	8	30	240	230.4	
Server (Mini)	1	320	320	0.32	9	30	270	86.4	
Printer	1	60	60	0.06	8	30	240	14.4	
Modem	1	10	10	0.01	8	30	240	2.4	
Router	1	10	10	0.01	8	30	240	2.4	
Dispenser	1	350	350	0.35	8	30	240	84	
Charger	5	1	5	0.005	10	30	300	1.5	
<b>Total Beban (watt)</b>				<b>1750</b>	<b>Total Beban (kwh/bulan)</b>			<b>429.9</b>	
								Biaya per bulan (berdasarkan <a href="http://www.pln.co.id/simulasi/tagihan/">http://www.pln.co.id/simulasi/tagihan/</a> )	<b>362,405.70</b>

Sumber: diolah

Tabel 16. Rincian Biaya Perawatan Tahun 2014 - 2018

Jenis	2014			2015			2016			2017			2018		
	Jumlah	Biaya / Tahun	Total												
Motor	1	350,000	350,000	1	385,000	385,000	1	423,500	423,500	3	465,850	1,397,550	3	512,435	1,537,305
AC	2	100,000	200,000	2	110,000	220,000	2	121,000	242,000	2	133,100	266,200	2	146,410	292,820
Peralatan Elektronik	9	50,000	450,000	9	55,000	495,000	12	60,500	726,000	14	66,550	931,700	23	73,205	1,683,715
<b>TOTAL</b>			<b>1,000,000</b>			<b>1,100,000</b>			<b>1,391,500</b>			<b>2,595,450</b>			<b>3,513,840</b>

Sumber: diolah

Tabel 17. Rincian Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2014 - 2018

Keperluan	Harga	x	2014	2015	2016	2017	2018
			Harga/tahun	Harga/tahun	Harga/tahun	Harga/tahun	Harga/tahun
<b>Biaya Tetap</b>							
Telephone	250,000	12	3,000,000	3,300,000	3,630,000	3,993,000	4,392,300
Internet	383,000	12	4,596,000	5,055,600	5,561,160	6,117,276	6,729,004
Listrik	362,406	12	4,348,868	4,783,755	5,262,131	5,788,344	6,367,178
Air	100,000	12	1,200,000	1,320,000	1,452,000	1,597,200	1,756,920
Transportasi	400,000	12	4,800,000	5,280,000	5,808,000	6,388,800	7,027,680
<b>Biaya Variabel</b>							
Air Galon	120,000	12	1,440,000	1,584,000	1,742,400	1,916,640	2,108,304
Aqua gelas (per karton)	25,000	12	300,000	330,000	363,000	399,300	439,230
Tinta Isi Ulang Printer	150,000	12	1,800,000	1,980,000	2,178,000	2,395,800	2,635,380
Ganti Cartridge Printer	200,000	4	800,000	880,000	968,000	1,064,800	1,171,280
Alat Tulis	50,000	12	600,000	660,000	726,000	798,600	878,460
			<b>22,884,868</b>	<b>25,173,355</b>	<b>27,690,691</b>	<b>30,459,760</b>	<b>33,505,736</b>

Sumber: internal

Tabel 18. Rincian Biaya Tenaga Kerja Tahun 2014 - 2018

Jabatan	2014			2015			2016			2017			2018		
	Gaji / tahun	Jumlah	Total	Gaji / tahun	Jumlah	Total	Gaji / tahun	Jumlah	Total	Gaji / tahun	Jumlah	Total	Gaji / tahun	Jumlah	Total
Direktur	36,000,000	0	0	39,600,000	1	39,600,000	43,560,000	1	43,560,000	47,916,000	1	47,916,000	52,707,600	1	52,707,600
Manajer Umum	30,000,000	0	0	33,000,000	0	0	36,300,000	0	0	39,930,000	0	0	43,923,000	1	43,923,000
Mnj.Pemasaran dan Penjualan	30,000,000	0	0	33,000,000	0	0	36,300,000	1	36,300,000	39,930,000	1	39,930,000	43,923,000	1	43,923,000
Manajer Produksi	30,000,000	1	30,000,000	33,000,000	1	33,000,000	36,300,000	1	36,300,000	39,930,000	1	39,930,000	43,923,000	1	43,923,000
Project Manager	24,000,000	0	0	26,400,000	0	0	29,040,000	0	0	31,944,000	1	31,944,000	35,138,400	2	70,276,800
App. Tester	21,600,000	0	0	23,760,000	0	0	26,136,000	0	0	28,749,600	1	28,749,600	31,624,560	1	31,624,560
Prog.	21,600,000	1	21,600,000	23,760,000	1	23,760,000	26,136,000	2	52,272,000	28,749,600	2	57,499,200	31,624,560	3	94,873,680
Desainer	21,600,000	1	21,600,000	23,760,000	1	23,760,000	26,136,000	1	26,136,000	28,749,600	1	28,749,600	31,624,560	2	63,249,120
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>73,200,000</b>		<b>4</b>	<b>120,120,000</b>		<b>6</b>	<b>194,568,000</b>		<b>8</b>	<b>274,718,400</b>		<b>12</b>	<b>444,500,760</b>

Sumber: internal

Tabel 19. Rincian Biaya Marketing Tahun 2014 – 2018

	Unit	2014			2015			2016			2017			2018		
		Budget	x	Total	Budget	x	Total	Budget	x	Total	Budget	x	Total	Budget	x	Total
<b>Marketing Communications</b>																
Iklan Jitu Jawa Pos	x paket 12 kali pasang	6,000,000	1	6,000,000	6,600,000	1	6,600,000	7,260,000	1	7,260,000	7,986,000	1	7,986,000	8,784,600	1	8,784,600
Website	Unlimited	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Domain + Hosting	x per 3 tahun	2,250,000	1	2,250,000	0	0	0	0	0	0	3,888,000	1	3,888,000	0	0	0
Facebook	Unlimited	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Youtube	Unlimited	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Video Profile	x per 3 tahun	3,000,000	1	3,000,000	0	0	0	0	0	0	4,500,000	1	4,500,000	0	0	0
SEO	Unlimited	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Events	x partisipasi (lengkap)	5,000,000	2	10,000,000	6,000,000	3	18,000,000	7,200,000	4	28,800,000	8,640,000	5	43,200,000	10,368,000	5	51,840,000
Business Cards (Design)	x per 5 tahun	300,000	1	300,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Business Cards (Printing)	x pak isi 100	25,000	10	250,000	27,500	10	275,000	30,250	10	302,500	33,275	10	332,750	36,603	10	366,025
<b>Total Marketing Communications</b>				<b>21,800,000</b>		<b>24,875,000</b>		<b>36,362,500</b>		<b>59,906,750</b>		<b>60,990,625</b>				
<b>Lain - lain</b>																
Uniforms	x per 1 tahun	120,000	5	600,000	144,000	5	720,000	172,800	10	1,728,000	207,360	12	2,488,320	248,832	20	4,976,640
ID Card (Printing + Holder)		10,000	15	150,000	11,000	10	110,000	12,100	20	242,000	13,310	10	133,100	14,641	30	439,230
Telephone	x per bulan	250,000	12	3,000,000	300,000	12	3,600,000	360,000	12	4,320,000	432,000	12	5,184,000	518,400	12	6,220,800
<b>Total Lain - lain</b>				<b>600,000</b>		<b>720,000</b>		<b>1,728,000</b>		<b>2,488,320</b>		<b>4,976,640</b>				
<b>Total Budget</b>				<b>22,400,000</b>		<b>25,595,000</b>		<b>38,090,500</b>		<b>62,395,070</b>		<b>65,967,265</b>				

Sumber: internal

## ANALISIS RASIO KEUANGAN

Hasil analisis rasio keuangan menunjukkan kinerja keuangan “Conture” yang baik di mana hampir semua indikator rasio keuntungan selalu meningkat dari tahun ke tahun, khususnya pada kondisi NORMAL. Pada tahun terakhir, *net profit margin*, *return on total assets* dan *return on total equity* mengalami penurunan untuk kondisi optimis. Hal tersebut terjadi karena *net income* yang sangat berkurang dari tahun berikutnya meskipun penjualan bertambah sehingga untuk menaikkan rasio, “Conture” dapat menaikkan *net income* menggunakan *asset* yang dimiliki dengan efektif dan mengurangi pembelian *fixed assets* secara berlebihan.

Tabel 20. Analisa Rasio Keuangan 2014 - 2018

KONDISI NORMAL					
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>RASIO AKTIVITAS</b>					
Total asset turn over	0.26	0.48	3.22	4.25	4.19
Fixed asset turnover	0.28	0.52	3.48	10.08	30.53
<b>RASIO PROFITABILITAS</b>					
Gross profit margin	68%	77%	95%	97%	99%
Operating profit margin	-138%	-107%	41%	61%	70%
Net profit margin	-138%	-107%	36%	49%	53%
Return on total asset (ROA)	-36%	-51%	116%	206%	220%
Retun on total equity (ROE)	-36%	-51%	133%	257%	295%
KONDISI PESIMIS					
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>RASIO AKTIVITAS</b>					
Total asset turn over	0.15	0.29	2.24	5.28	6.39
Fixed asset turnover	0.16	0.29	1.85	5.37	16.28
<b>RASIO PROFITABILITAS</b>					
Gross profit margin	46%	58%	90%	95%	97%
Operating profit margin	-308%	-273%	-10%	26%	44%
Net profit margin	-308%	-273%	-10%	25%	38%
Return on total asset (ROA)	-47%	-78%	-23%	130%	244%
Retun on total equity (ROE)	-47%	-78%	-23%	137%	284%
KONDISI OPTIMIS					
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>RASIO AKTIVITAS</b>					
Total asset turn over	0.44	0.86	6.72	15.83	19.16
Fixed asset turnover	0.46	0.87	5.56	16.12	48.85
<b>RASIO PROFITABILITAS</b>					
Gross profit margin	81%	86%	97%	98%	99%
Operating profit margin	-43%	-24%	63%	75%	81%
Net profit margin	-43%	-24%	63%	72%	69%
Return on total asset (ROA)	-19%	-18%	240%	257%	218%
Retun on total equity (ROE)	-19%	-18%	240%	271%	256%

Sumber: internal

## **SUMBER PENDANAAN DAN *COST OF EQUITY***

Tabel 21. Sumber dana “Conture”

<b>Sumber Modal</b>	<b>Jumlah</b>
Hendra Siswanto	175,000,000
Redo Adi Siswanto	100,000,000
Total	275,000,000

Sumber: internal

Tabel 22. *Cost of Equity* “Conture”

<b>Jenis Investasi</b>	<b>Komposisi</b>	<b>Return / Tahun</b>	<b>Return Tertimbang</b>
Suku Bunga Deposito BI	25%	7.50%	1.88%
Reksadana Pasar Uang Mandiri Investa Pasar Uang	25%	5.29%	1.32%
Logam Mulia	50%	16.17%	8.09%
Total			11.28%

Sumber: berbagai sumber

## **NPV, DPP DAN IRR**

Dalam kondisi normal, “Conture” memiliki *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp. 416.465.991 dengan *discounted payback period* (DPP) 3,44 (3 tahun 5 bulan) dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 37,46%. Dalam kondisi pesimis, “Conture” memiliki *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp. (39.558.117) dengan *discounted payback period* (DPP) 4,58 (4 tahun 7 bulan) dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 7,88%. Dalam kondisi optimis, “Conture” memiliki *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp. 1.222.276.091 dengan *discounted payback period* (DPP) 2,69 (2 tahun 8 bulan) dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 68,37%. Ketiga indikator di atas memberikan nilai positif (selain NPV kondisi pesimis) yang menunjukkan bahwa dengan kondisi sesuai asumsi dasar, “Conture” layak untuk dijalankan.

## **LABA RUGI, ARUS KAS DAN NERACA**

Proyeksi laba rugi “Conture” tahun 2014 – tahun 2018 dalam kondisi normal menunjukkan laba bersih dari tahun 2014 sebesar Rp. (49.608.504) meningkat menjadi Rp. 591.579.559 pada tahun 2018. Saldo kas pada tahun 2014 yang sebesar Rp. 18.462.936 juga mengalami peningkatan pada tahun 2018

menjadi Rp. 1.129.039.549 sesuai proyek arus kas. Proyeksi Neraca menunjukkan peningkatan aktiva dari Rp. 275.000.000 pada tahun 2014 menjadi Rp. 1.129.039.549 pada tahun 2018.

Proyeksi laba rugi “Conture” tahun 2014 – tahun 2018 dalam kondisi pesimis menunjukkan laba bersih dari tahun 2014 sebesar Rp. (64.608.504) meningkat menjadi Rp. 229.060.893 pada tahun 2018. Saldo kas pada tahun 2014 yang sebesar Rp. 3.462.936 juga mengalami peningkatan pada tahun 2018 menjadi Rp. 416.942.460 sesuai proyek arus kas. Proyeksi Neraca menunjukkan peningkatan aktiva dari Rp. 275.000.000 pada tahun 2014 menjadi Rp. 504.080.523 pada tahun 2018.

Proyeksi laba rugi “Conture” tahun 2014 – tahun 2018 dalam kondisi normal menunjukkan laba bersih dari tahun 2014 sebesar Rp. (25.608.504) meningkat menjadi Rp. 1.249.060.893 pada tahun 2018. Saldo kas pada tahun 2014 yang sebesar Rp. 42.462.936 juga mengalami peningkatan pada tahun 2018 menjadi Rp. 2.393.942.460 sesuai proyek arus kas. Proyeksi Neraca menunjukkan peningkatan aktiva dari Rp. 275.000.000 pada tahun 2014 menjadi Rp. 2.393.942.460 pada tahun 2018.

### **ANALISIS SENSITIVITAS**

Analisis sensitivitas untuk faktor penurunan jumlah proyek yang sehingga mengakibatkan penurunan pada NPV. Penurunan jumlah proyek hingga 42.6% menyebabkan “Conture” mengalami kerugian dalam 5 tahun ke depan. Dengan demikian bisnis ini tidak dapat dijalankan.

Tabel 24. NPV “Conture” dengan Faktor Penurunan Jumlah Proyek

<b>Tahun ke-</b>	<b>Tahun</b>	<b>Cash Flow</b>	<b>PVIF 11.28%</b>	<b>PV CF</b>	<b>Kum PV CF</b>
0	2013	(275,000,000)	1	(275,000,000.00)	(275,000,000.00)
1	2014	(13,212,364)	0.898613888	(11,872,813.96)	(286,872,813.96)
2	2015	(29,363,108)	0.80750692	(23,710,912.59)	(310,583,726.56)
3	2016	43,006,084	0.725636933	31,206,803.20	(279,376,923.36)
4	2017	131,174,868	0.652067426	85,534,858.19	(193,842,065.16)
5	2018	329,794,019	0.585956845	193,245,062.93	(597,002.24)
				<b>NPV</b>	<b>(597,002.24)</b>

Sumber: internal

Tabel Rekapitulasi Evaluasi Kelayakan “Conture” menunjukkan bahwa pada kenaikan dan penurunan penjualan masing-masing sebesar 20% serta perubahan nilai proyek dari Rp. 6.000.000,00 hingga Rp. 9.000.000,00, “Conture” masih memberikan nilai NPV yang positif, DPP yang kurang dari 5 tahun, dan IRR yang lebih besar daripada *cost of equity*. Bobot yang diberikan sesuai dengan kemungkinan besar terjadinya kondisi tersebut. Secara keseluruhan, rata – rata nilai NPV, DPP, dan IRR (pada kondisi normal, pesimis dan optimis) menunjukkan bahwa bisnis “Conture” adalah layak untuk didirikan.

Tabel 25. Rekapitulasi Evaluasi Kelayakan “Conture”

Ket.	Kondisi	Nilai	Bobot	Rerata	Layak jika	Status Kelayakan
NPV	Normal	Rp416,465,990.64	50%	Rp 503,912,488.70	> Rp 0	LAYAK
	Optimis	Rp(39,558,117.03)	25%			
	Pesimis	Rp1,222,276,090.56	25%			
IRR	Normal	37.46%	50%	37.79%	> WACC (11.28%)	LAYAK
	Optimis	7.88%	25%			
	Pesimis	68.37%	25%			
DPP	Normal	3.45	50%	2.87	< 5 tahun	LAYAK
	Optimis	4.59	25%			
	Pesimis	0.00	25%			

Sumber: internal

## KESIMPULAN

*Business plan* ini diharapkan dapat membantu mengevaluasi kelayakan usaha *software house* “Conture”. Hasil analisa *business plan* menunjukkan bahwa dengan memberikan modal awal sebesar Rp. 275.000.000, “Conture” dapat memberikan NPV sebesar Rp. 416.465.991 selama 5 tahun serta IRR sebesar 37,46% dengan DPP selama 3 tahun 4 bulan. Nilai rata – rata pada saat normal, pesimis (penjualan turun 20%) dan optimis (penjualan naik 20%) menunjukkan bahwa “Conture” layak untuk didirikan, didukung dengan nilai NPV yang positif, DPP kurang dari 5 tahun serta IRR lebih besar dari *cost of equity*.

Hasil analisis sensitivitas menunjukkan bahwa usaha ini tidak layak untuk didirikan apabila ada penurunan nilai penjualan sebesar 42,6%. Penurunan ini menyebabkan nilai NPV menjadi Rp. (597.002) dalam waktu 5 tahun.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Bank Indonesia. 2014. <http://bi.go.id/> (diunduh pada tanggal 10 Januari 2014)
- Bappeda Jatim. 2013. *UKM Jatim Tumbuh 4,2 Juta*.  
<http://bappeda.jatimprov.go.id/2012/06/19/ukm-jatim-tumbuh-42-juta/>  
(diunduh pada tanggal 17 September 2013)
- David. 2011. *Strategic Management: Concepts and Cases*, 13<sup>th</sup> Edition. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. 2013.  
<http://www.depkop.go.id/> (diunduh pada tanggal 17 September 2013)
- Hana Pertiwi Trisdani. 2013. *Memberantas Kemiskinan atau Memberantas Orang Miskin?*.  
<http://kampus.okezone.com/read/2013/06/25/95/827161/memberantas-kemiskinan-atau-memberantas-orang-miskin> (diunduh pada tanggal 17 September 2013)
- InfoVesta. 2014. <http://www.infovesta.com/> (diunduh pada tanggal 10 Januari 2014)
- Jajeli, Rois. 2012. *Gubernur Jatim Putuskan UMK Surabaya Rp 1.740.000*.  
<http://news.detik.com/surabaya/read/2012/11/24/191849/2100349/466/gubernur-jatim-putuskan-umk-surabaya-rp-1740000> (diunduh pada tanggal 17 September 2013)
- JawaPos, 2014. Iklan Jitu Jawa Pos. JawaPos, 1 Januari 2014
- Kitco. 2014. <http://www.kitco.com/> (diunduh pada tanggal 10 Januari 2014)
- Kotler, P., et al. 2009. *Marketing Management*, 5<sup>th</sup> Edition. New Jersey: Pearson Education Inc.
- Muhardi, Fazar. 2013. *55,2 juta UKM butuh dukungan IT*.  
<http://www.antaraneews.com/berita/370937/552-juta-ukm-butuh-dukungan-it>  
(diunduh pada tanggal 17 September 2013)
- Permana, F.A. 2011. *2012, Pertumbuhan Ekonomi Dipatok 6,9 Persen*.  
<http://www.mediaindonesia.com/read/2011/05/20/227523/4/2/2012-Pertumbuhan-Ekonomi-Dipatok-69-Persen> (diunduh pada tanggal 12 Agustus 2011)
- Porter, M. 1980. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press
- Surya Online. 2013. *Jumlah UMK di Jatim Mencapai 6,8 Juta*.  
<http://surabaya.tribunnews.com/2013/05/31/jumlah-umk-di-jatim-mencapai-68-juta> (diunduh pada tanggal 17 September 2013)

TribunNews.com. 2013. *Omzet UMKM Surabaya Terbesar.*

<http://www.tribunnews.com/regional/2013/05/31/omzet-umkm-surabaya-terbesar> (diunduh pada tanggal 17 September 2013).

UkmSidoarjo.com. *Sidoarjo Kota UKM.* <http://www.ukmsidoarjo.com/> (diunduh pada tanggal 17 September 2013).