

PROPOSAL USAHA

INSED 3GM

(Nama Pemilik)

.....

(Nama Perusahaan)

.....

.....

(Alamat & Telepon)

Rancangan Perusahaan

Nama Perusahaan

Perusahaan ini akan bernama INSED G3M Distro & Fitness Center Kependekan dari GREEN 3 MANAJEMENT.

Alamat Perusahaan

Kantor dan lokasi pemasaran INSED G3M Distro & Fitness Center akan bertempat di Jl. Kaliurang, Yogyakarta.

Latar Belakang Perusahaan

Perusahaan Bisnis Distro ini Berdiri atas kerjasama serta keinginan tiga anak muda yang memiliki hobi dan kegemaran yang sama dalam bidang Olahraga, karena sering bertemu dalam berbagai forum di bidang kesehatan dan olahraga serta kepedulian terhadap kesehatan tubuh manusia, tiga generasi muda ini mencetuskan INSED G3M berdiri atas dasar keinginan yang sama dalam fashion dan olahraga di Yogyakarta, kota yang memiliki tingkat pendidikan dan budaya masyarakat yang melimpah daripada kota lain, tapi masih minim dalam mempromosikan pentingnya kesehatan tubuh serta berbagai kebutuhan fashion olahraga dalam menangani kebutuhan peralatan olahraga yang baik dan berkualitas bagi masyarakatnya.

INSED G3M didirikan untuk memelopori kecintaan generasi muda dalam olahraga untuk menciptakan manusia dan lingkungan yang sehat, juga mengadakan event-event di bidang olahraga baik itu fitness, erobik, dan lainnya, serta tidak ketinggalan pula event fashion dan perlengkapan olahraga yang mendukungnya. Pergantian manajemen diharapkan dapat memberi akselerasi terhadap perkembangan usaha yang telah dirintis sebelumnya untuk memanfaatkan segala infrastruktur yang sudah ada.

Alasan pentingnya Pendirian Green 3 Manajemen Insed:

Pengelolaan yang lebih profesional

Etos kerjasama yang lebih baik

Proposal Pendirian Usaha Distro Olahraga

- Fleksibilitas dalam menjalin kerjasama dengan instansi lain
- Perawatan aset yang lebih baik
- Profitable
- Cakupan bidang usaha lebih luas
- Setiap event yang diadakan INSED G3M akan meningkatkan minat generasi muda dalam bidang kesehatan serta serta Citra budaya sehat di Yogyakarta.
- Memberikan dukungan terhadap kemajuan dalam bidang kesehatan dan fashion Olahraga di Yogyakarta.

Berdirinya perusahaan ini juga memiliki manfaat sosial bagi masyarakat sekitar diantaranya:

- Memperkenalkan budaya hidup sehat bagi warga sekitar sehingga dapat mengurangi resiko terkena penyakit.
- Perusahaan ini juga menganggarkan biaya untuk penghijauan daerah sekitar.
- Membantu para desainer serta penjahit dalam menyalurkan kreativitasnya dalam desain pakaian olahraga.
- Menyediakan tempat Fitnes dan aerobic bagi mahasiswa dan masyarakat guna mendukung terciptanya generasi yang sehat.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi : “Yogyakarta Health Generasion”

Misi : Menciptakan Masyarakat peduli kesehatan serta kebersihan lingkungannya.

- Pilot project manajemen 3 Green Insed Distro & Fitness Center
- Sosialisasi dan aplikasi hidup sehat kepada masyarakat

Logo Perusahaan dan Moto

Diskripsi logo :

- Terdiri dari tiga komponen utama : Huruf “G serta M”, dan Gambar angka 3.
- Huruf “G” merupakan inisial dari GREEN 3 MANAJEMENT. Simbol “G” ini diukir membentuk simbol memutar dan berwarna hijau yang memiliki makna bahwa

perusahaan distro ini juga berkomitmen menciptakan generasi yang sehat dan mendukung proses daur ulang untuk produknya

- Lambang angka 3, menunjukkan keterkaitan dengan tiga generasi muda pendirinya.
- Warna dasar yang digunakan yakni hijau dan biru yang memiliki kedekatan dengan unsur lingkungan.
- Moto : *Heath generation, Heath Yogyakarta, green planet!*

Bidang Usaha

INSED G3M merupakan badan usaha yang bergerak di bidang jasa dan pemasaran barang kebutuhan olahraga dengan mengedepankan manajemen terpadu, serta berorientasi teknologi lingkungan. Beberapa usaha yang ingin kembangkan juga meliputi :

- Usaha jasa pengelolaan café sehat.
- Usaha produksi barang daur ulang.
- Fasilitas sauna, Futsal dan Hotspot

MANAJEMEN

Komponen organisasional yang akan diterapkan adalah :

- **Satu orang Direktur Utama**, bertanggung jawab atas kelancaran keseluruhan proses produksi dan pemasaran, menciptakan sistem produksi dan pemasaran, melakukan negosiasi bisnis, mencari investor, dan menetapkan kebijakan-kebijakan yang berhubungan dengan pengembangan perusahaan dengan dibantu oleh para manajernya. Pimpinan produksi mendapatkan gaji tetap sebesar Rp. 2.000.000,- per bulan.
- **Dua orang Administrasi dan Keuangan**, bertanggung jawab mencatat transaksi dan dokumentasi, serta melakukan analisis keuangan. Administrasi & Keuangan mendapatkan bayaran sebesar Rp. 1.500.000,- per bulan dengan masa kerja 25 hari.

Proposal Pendirian Usaha Distro Olahraga

- **Satu orang Manajer Distro & tempat Fitnes**, bertanggung jawab atas kelancaran pengelolaan serta koordinasi karyawan dan perawatan aset. Manajer Distro dan tempat Fitnes mendapatkan bayaran sebesar Rp. 1.500.000,- per bulan dengan masa kerja 25 hari.
- **Satu orang Manajer Pemasaran**, bertanggung jawab dalam kelancaran distribusi barang, perluasan pasar, merumuskan sistem pasar, menangani masalah perijinan, dan mampu menangani segala keluhan pelanggan. Manajer pemasaran mendapatkan bayaran sebesar Rp. 1.500.000,- per bulan dengan masa kerja 25 hari.

Tim Pendukung, terdiri dari :

- **Dua Belas orang Karyawan**, merupakan pekerja yang sesuai dengan alokasi karyawan : 2 Satpam guna menjaga keamanan dan ketertiban, 3 orang Office Boy menjaga kebersihan dan kenyamanan distro dan tempat fitnes, 2 orang Pelatih Fitnes, dan 8 orang karyawan distro guna melayani konsumen. Pembagian kerja akan dirotasi untuk tiap karyawan dibawah koordinasi manajer Distro & tempat Fitnes. Karyawan dibayar Rp. 40.000,- per hari atau Rp. 1.000.000,- per bulan dengan masa kerja 25 hari.
- **Tiga orang Sopir**, merupakan pekerja yang bertugas mengemudikan kendaraan pengangkutan barang dan bertanggung jawab terhadap perawatan kendaraan. Sopir dibayar Rp. 40.000,- per hari atau Rp. 1.000.000,- per bulan dengan masa kerja 25 hari.

Total kebutuhan dana operasional untuk gaji karyawan adalah sebesar Rp. 21.500.000,- per bulan.

Deskripsi Produk Barang dan Jasa

1. Jasa Pengelolaan Tempat Fitness dan Distro

Deskripsi

Saat ini, kebutuhan akan hidup sehat merupakan polemik tersendiri bagi masyarakat Indonesia khususnya Yogyakarta, hidup sehat menjadi suatu hal yang sangat susah bagi sebagian masyarakat Yogya karena minimnya sarana tempat olahraga terbuka yang mendukung akan kebutuhan berolahraga yang baik, walaupun banyaknya berjamuran tempat – tempat fitness di kota pelajar ini tetapi masih di anggap sebagai sarana tempat olahraga yang mahal meskipun banyak tempat fitness yang sudah memilikiperalatan yang komplit serta menawarkan harga miring/paketan bagi masyarakat agar semua kalangan dapat menikmatinya, ditambah lagi makin

padatnya waktu kegiatan masyarakat untuk meluangkan waktu untuk berolahraga. Ditambah juga masih minimnya penjualan sarana pendukungnya seperti, baju, celana sampai sepatu dan perlengkapan olah raga yang berkualitas baik namun memiliki harga yang terjangkau bagi masyarakat umum. Terlebih lagi masalah akan kebutuhan masyarakat ini tidak tertangani seluruhnya oleh lembaga pemuda dan olahraga serta dinas-dinas terkait di wilayah pemerintahan DI Yogyakarta, kurangnya fasilitas pendukung dan event-event mengenai olahraga seperti senam aerobic massal, lomba gerak jalan bagi masyarakat setiap akhir pekan juga memberikan pemahaman bagi masyarakat mengenai pentingnya berolahraga serta hidup sehat, karena dengan berolahraga kita juga dapat mempertahankan kondisi tubuh yang baik serta menciptakan jiwa yang jernih, dengan berolahraga kita juga melatih denyut jantung lebih baik sehingga juga dapat mengurangi resiko terkena serangan jantung, stroke, diabetes dan lainnya dalam kehidupan masyarakat.

Di sinilah bisnis ini dimulai. Dengan manajemen yang baik, permasalahan akan kebutuhan masyarakat akan hak memperoleh kebutuhan dan sarana kesehatan dapat dikurangi serta member nilai ekonomisnya bagi pengelolanya. Target yang tepat untuk usaha distro olahraga dan fitness adalah masyarakat yang memiliki kepedulian dan kemauan untuk memperoleh kesehatan tubuhnya melalui olahraga rutin, Pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan perlengkapan olahraga pada distro dan pendapatan rutin dari hasil kegiatan penyewaan fasilitas alat - alat fitness, serta penyewaan tempat aerobic.

Manfaat produk dan Jasa

- Menanggulangi masalah bagi masyarakat pecinta olahraga untuk mendapatkan perlengkapan yang berkualitas baik dengan harga terjangkau.
- Meningkatkan kebutuhan masyarakat akan perlengkapan olahraga dan kesehatan di lingkungan.
- Mengurangi kebutuhan masyarakat akan fasilitas olahraga yang memadai.

Rencana harga

Proposal Pendirian Usaha Distro Olahraga

Harga yang kami tawarkan mengacu pada standar kualitas barang yang ditawarkan, yaitu sebesar :

Jenis Barang	Penawaran harga per Unit
Baju Olahraga Pria	Rp. 40.000 – Rp. 120.000
Celana Olahraga Pria	Rp. 25.000 – Rp. 100.000
Baju Olahraga Perempuan	Rp. 40.000 – Rp. 140.000
Sepatu Olahraga	Rp. 50.000 – Rp. 180.000
Asesoris Perlengkapan Olahraga	Rp 10.000 – Rp. 80.000

Penawaran / Pesaing

Belum ada kompetitor yang memiliki Fasilitas yang memadai dan lengkap disekitar lokasi dan juga distro yang menawarkan kebutuhan akan perlengkapan olahraga yang berkualitas baik. Distro – distro disekitar lokasi kami anggap bukan kompetitor karena menawarkan produk barang yang berbeda manfaatnya, kelebihan produk kami adalah: kualitas barang yang baik, setiap produk dibuat dengan daya seni yang menarik bagi konsumen, menawarkan harga diskon setiap bulannya, pelayanan konsumen yang dapat diandalkan serta lokasi dikelola dengan ramah lingkungan dan nyaman.

PRICE LIST DAN JADWAL FITNESS CENTER

Harga yang ditawarkan untuk menggunakan fasilitas fitness yaitu bisa dengan Membership yang dibayar tiap bulan atau juga per visit/ Insidental sesuai dengan jadwal yang ditentukan.

MEMBERSHIP

Packag e	Mambership Category	Joining Fee	Fitness, Cardio Training, Aerobic, Sauna (Regular Hours : 06.00 – 21.00)		
			1 Month	3 Month	6 Month
A1	Single	Rp. 40.000	Rp. 160.000	Rp. 420.000	Rp. 780.000
	Couple	Rp. 60.000	Rp. 280.000	Rp. 780.000	Rp. 1.200.000
	Group	Rp. 100.000	Rp. 600.000	Rp. 1.650.000	Rp. 2.700.000
			Fitness, Cardio Training, Aerobic, Sauna (Regular Hours : 10.00 – 14.00)		

Proposal Pendirian Usaha Distro Olahraga

A2	Single	Rp. 30.000	Rp. 110.000	Rp. 300.000	Rp. 160.000
	Couple	Rp. 40.000	Rp. 180.000	Rp. 480.000	Rp. 280.000
	Group	Rp. 75.000	Rp. 400.000	Rp. 1.050.000	Rp. 1.800.000
			Fitness, Cardio Training, Sauna (Regular Hours : 06.00 – 21.00)		
B1	Single	Rp. 40.000	Rp. 140.000	Rp. 360.000	Rp. 660.000
	Couple	Rp. 60.000	Rp. 240.000	Rp. 660.000	Rp. 1.200.000
	Group	Rp. 100.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 2.700.000
			Fitness, Cardio Training, Sauna (Regular Hours : 10.00 – 21.00)		
B2	Single	Rp. 30.000	Rp. 100.000	Rp. 270.000	Rp. 420.000
	Couple	Rp. 40.000	Rp. 160.000	Rp. 420.000	Rp. 720.000
	Group	Rp. 75.000	Rp. 350.000	Rp. 900.000	Rp. 1.500.000

			Aerobic & Sauna (Sesuai Jadwal)		
C	Single	Rp. 25.000	Rp. 50.000	Rp. 120.000	Rp. 180.000
	Couple	Rp. 40.000	Rp. 90.000	Rp. 210.000	Rp. 300.000
	Group	Rp. 75.000	Rp. 200.000	Rp. 500.000	Rp. 750.000
			Aerobic, Cardio Training, Sauna (Sesuai Jadwal)		
D	Single	Rp. 40.000	Rp. 140.000	Rp. 360.000	Rp. 660.000
	Couple	Rp. 60.000	Rp. 240.000	Rp. 660.000	Rp. 1.200.000
	Group	Rp. 100.000	Rp. 550.000	Rp. 1.500.000	Rp. 2.700.000

INSIDENTIL / PER VISIT

ALL FACILITIES	Rp. 18.000
----------------	------------

Strategi dan Proyeksi Pemasaran

Strategi Pemasaran

- Sebelum menajalankan dan mengelola perusahaan setidaknya mendapatkan informasi akan kebutuhan masyarakat akan fasilitas olahraga dan kebutuhan akan perlengkapannya.
- Mensosialisasikan pentingnya budaya sehat bagi masyarakat, memberikan harga diskon dan jaminan kualitas barang.
- Memberikan tawaran paket hemat untuk penyewaan tempat fitness dan aerobik.
- Mengadakan lomba berteman “Body Muscle” bagi para pelanggan fitness.
- Mengikuti serta menseponsori pameran-pameran olahraga.
- Mengadakan event – event untuk menarik minat masyarakat untuk hidup sehat dan pentingnya berolahraga.

Proyeksi Pemasaran

Proyeksi pemasaran kami susun berdasarkan informasi yang akurat, sehingga proyeksi yang dicantumkan merupakan target yang rasional untuk dicapai pengelola.

Rencana Operasional Distro dan Fitness

Lokasi

Pengelolaan tempat akan dilakukan di jalan Kaliurang Km 5 bekas lokasi rumah makan Ananda Yogyakarta. Dengan Luas bangunan yang dibutuhkan ± 250 m² berdiri di atas lahan seluas ± 300 m². Dengan infrastruktur yang ada, dan juga memiliki kapasitas parkir yang luas guna mendukung pengembangan perusahaan untuk menambah fasilitas jasa café sehat.

Fasilitas

Sebagian besar fasilitas yang diperlukan untuk operasional INSED G3M Distro dan Fitness Center. Adapun fasilitas diperlukan untuk menunjang kegiatan INSED G3M adalah sebagai berikut :

- Peralatan Fitnes, 4 unit Cardion serta 7 unit berbagai alat fitness.
- Kendaraan transportasi distribusi barang.
- 6 set sofa panjang.

Proposal Pendirian Usaha Distro Olahraga

1 unit ganset, kapasitas 1200 watt

8 unit AC, 4 PK.

- Seragam Karyawan (Baju, dan celana, sepatu boot).
- 3 buah Lokker besar.
- 2 unit komputer

Proyeksi Kebutuhan Investasi

Kebutuhan investasi terdiri dari 2 macam yaitu investasi aset dan investasi tunai. Investasi aset berasal dari semua aset yang dikelola oleh manajemen INSED G3M Distro dan Fitness, Investasi tunai berasal dari berbagai pihak yang tertarik terhadap bisnis perusahaan. Total biaya kebutuhan investasi tunai tertera dalam tabel berikut ini

Investasi Tunai	Satuan	Jumlah	Harga (Rp.)	Anggaran (Rp.)
Pembutan Badan Usaha	unit	1	15.000.000	15.000.000
Izin Sewa Bagunan	unit	1	30.000.000	30.000.000
Kendaraan Pendukung	unit	2	15.000.000	30.000.000
Peralatan Operasional	unit	1	30.000.000	30.000.000
Biaya pemasokan 3 bulan pertama	unit	3	15.000.000	45.000.000
Total				150.000.000

Prediksi Biaya Operasional yang dikeluarkan tiap bulan:

Biaya	Satuan	Jumlah	Harga (Rp.)	Anggaran (Rp.)
Gaji Karyawan	Orang	1	21.500.000	21.500.000
Listrik	Unit	1	5.000.000	5.000.000
Perawatan gedung	Unit	1	2.000.000	2.000.000
Perawatan Peralatan Operasional	Unit	1	2.000.000	2.000.000
Perawatan Kendaraan	Unit	2	500.000	1.000.000
Bahan Bakar Kedaraan	Liter	700	6.000	4.200.000
Distribusi Barang	bal	2	5.000.000	10.000.000
Total Pengeluaran				46.700.000

Investasi tunai yang dibutuhkan sebesar Rp. 150.000.000,- sedangkan sebagai investasi aset **senilai** Rp 560.400.000,- sehingga investasi totalnya menjadi Rp. 710.400.000,-

Proyeksi Finansial

Laba dihitung dari selisih omset satu tahun dikurangi biaya produksi selama setahun. Profit investasi didapatkan dari laba dikurangi laba ditahan (20% dari laba), yang meliputi: penelitian dan pengembangan usaha (10%) dan bonus karyawan (10%).

Worst Case Scenario

Worst Case Scenario yang diperkirakan ada 2 kemungkinan, yaitu

Kondisi penjualan minimum

Apabila proyeksi penjualan tidak sesuai dengan perencanaan/ target, maka kondisi penjualan minimum yang harus diupayakan sehingga biaya produksi tertutupi. Proyeksi penjualan Worst Case Scenario senilai 50 % dari proyeksi awal.

Strategi yang akan dilakukan untuk keluar dari kondisi penjualan terburuk adalah:

Melakukan penyesuaian anggaran terhadap biaya operasional sesuai dengan kondisi penjualan. Biaya operasional bulanan, sehingga biaya operasional dapat tertutupi oleh total penjualan.

Agresif marketing: secara aktif meningkatkan penjualan jasa pengelolaan dan promosi ke kawasan komersil (setingkat mall atau perumahan).

Over Order

Over Order terjadi apabila input permintaan barang melebihi daya tampung perusahaan akibat produksi penjahit dan desainer yang terhambat. Kondisi ini tentu saja akan sangat menguntungkan bagi perusahaan, namun disisi lain dapat merugikan apabila tidak ditangani dengan baik akan mengakibatkan menurunnya kepercayaan konsumen.

Strategi yang akan dilakukan untuk keluar dari kondisi ini adalah:

Memberikan diskon besar kepada penjahit model dan desainer, sehingga produk terserap sebanyak-banyaknya.

Melakukan pembelian sekala besar kepada supplier guna memenuhi kebutuhan permintaan/konsumen yang meningkat.

Melakukan outsourcing supplier, sehingga barang yang masuk langsung dipilah dan dikirimkan ke penampung/gudang hari itu juga., sehingga diharapkan volumenya meningkat 50%.

Pendanaan dan Kerjasama

Total modal awal yang dibutuhkan untuk usaha ini adalah Rp.710.400.000,- yang berupa investasi tunai sebesar Rp. 150.000.000,- dan aset INSED G3M Distro & Fitness Center sebesar Rp. 860.400.000,-.

Kami mengharapkan dana tersebut diperoleh dari :

Lembaga Peduli Kesehatan

Para Investor yang mendukung Budaya Hidup Sehat bagi masyarakat.

Pemilik aset Perusahaan Produk Minuman dan Makanan untuk kesehatan

Sumber Pendanaan yang lain.

Bagi investor, profit sharing dibagi dari profit investasi (80 % dari laba bersih). Dari keuntungan tersebut, ditentukan persentase bagi hasil untuk pihak manajemen dan investor. Jika terdapat lebih dari satu investor, maka persentase bagi hasil untuk

investor ditentukan berdasarkan modal yang diberikan relatif terhadap total kebutuhan investasi.

Penutup

Demikian proposal ini kami susun untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dokumen dalam proposal disusun bagi lembaga – lembaga kesehatan dan olahraga untuk membangun dan menciptakan budaya hidup sehat bagi masyarakat yang kami maksudkan untuk menerima proposal ini. Kami harapkan kerjasama ini bisa mendorong kecintaan masyarakat terhadap dunia Olahraga lebih dalam. Sehingga dapat membangun manusia yang sehat dan bugar.

Diharapkan permasalahan dalam memfasilitas kebutuhan sarana dan perlengkapan olahraga bagi bagi masyarakat Yogyakarta dapat teratasi dengan pembagunan Distro dan Fitnes Center ini. Untuk itu kami mohon bantuan dari pihak yang berwenang agar pendirian INSED G3M Distro & Fitness Center dapat terlaksana dengan baik

Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 15 Desember 2008

Tim Penggagas
INSED G3M Distro & Fitness Center

1. Metode periode pengembalian (*payback period*)

Metode ini menilai proyek investasi dengan dasar lamanya. Investasi tersebut dapat tertutup dengan aliran-aliran kas masuk. Metode ini tidak memasukkan faktor bunga kedalam perhitungannya.

2. Metode pengembalian investasi (*return on investment*)

Metode pengembalian investasi digunakan untuk mengukur prosentase manfaat yang dihasilkan oleh proyek dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan.

3. Metode nilai sekarang bersih (*net present value*)

Metode nilai sekarang bersih merupakan metode yang memperhatikan nilai waktu dari uang.

4. Metode tingkat pengembalian internal (*internal rate of return*)

Metode ini hampir sama dengan metode nilai sekarang bersih.