

PARTICIPATORY BUSINESS PLAN

Program : Pembentukan Embrio Cluster KUKM
Kegiatan : Penguatan Permodalan KUKM

I. KEGIATAN TAHUN 2006 YANG TERKAIT

Kegiatan Permodalan KUKM terkait erat dengan Program PPK-IPM Tahun 2006 yaitu Program Peningkatan Daya Beli Melalui Pengembangan KUKM melalui Kegiatan Klinik Bisnis yang menitik beratkan pada pelayanan dan pembinaan masalah KUKM secara integratif dan Program Penguatan Kota Sukabumi Sebagai Kota Jasa melalui hasil study/penelitian dari Kajian Core Bisnis Kota Sukabumi dan Masterplan Pengembangan KUKM.

1.1. Akar Masalah Yang Ingin Dipecahkan

- a. Masih lemahnya kemampuan permodalan yang dimiliki oleh KUKM untuk meningkatkan kapasitas produksi sehingga dapat meningkatkan keuntungan bagi KUKM,
- b. Masih tingginya angka pengangguran / masyarakat miskin usia produktif dan masih banyaknya peluang usaha yang bisa di gali.
- c. Belum fokusnya program-program yang selama ini dilaksanakan dalam upaya menangani masalah KUKM secara integrative

1.2. Tujuan dan Sasaran Yang Ingin Dicapai

Penguatan permodalan ini memiliki tujuan untuk meningkatkan kemampuan KUKM dibidang permodalan sehingga dapat meningkatkan Produktivitas dan Pemasaran. Sasarannya dtujukan untuk KUKM yang selama ini telah berjalan dan memiliki potensi untuk berkembang serta dapat menyerap tenaga kerja yang berada pada suatu wilayah dengan aktifitas produksi komoditi yang sejenis dalam upaya menjalankan proses pembentukan cluster-cluster KUKM.

1.3. Justifikasi Pentingnya Usulan Kegiatan

- a. Sebagai tindak lanjut program sebelumnya, yaitu pembentukan cluster-cluster KUKM
- b. Masih lemahnya kemampuan permodalan KUKM, sehingga belum dapat meningkatkan keuntungan yang bermuara pada peningkatan pendapatan,
- c. Mampu menyerap tenaga kerja sehingga dapat meningkatkan daya beli masyarakat,
- d. Memberikan peluang untuk meningkatkan kemampuan dan bakat bagi siswa SMA/SMK dan bahkan menyerap tenaga kerja yang berasal dari keluaran SMA/SMK

II. LATAR BELAKANG USULAN

Salah satu program yang telah ditetapkan untuk mengakselerasi pencapaian IPM Kota Sukabumi adalah Peningkatan Daya Beli Melalui Pengembangan KUKM, selain itu sebagai salah satu misi yang harus dilaksanakan oleh Kota Sukabumi bersama seluruh komponen masyarakat serta melihat akar permasalahan yang telah diuraikan di atas, Usaha Kecil dan Menengah sebagai basis perekonomian rakyat memiliki peran yang sangat strategis dalam pergerakan perekonomian Kota Sukabumi secara keseluruhan.

Dikaitkan dengan masalah ketenaga kerjaan, di Kota Sukabumi jumlah pengangguran pada setiap tahun terus meningkat dan apabila tidak di tangani secara serius maka sewaktu-waktu akan meledak menjadi sebuah permasalahan yang lebih kompleks. Indikasi kearah itu sudah tampak dari berkembangnya berbagai tindak kejahatan, kriminal, kemiskinan dan merosotnya daya beli seiring dengan meningkatnya pengangguran itu sendiri. Upaya penanggulangannya terus dilakukan baik oleh pemerintah maupun swasta melalui cara formal ataupun informal akan tetapi pada kenyataannya pengangguran masih terus meningkat. Hal ini dapat kita pahami mengingat di negara Indonesia belum ada keseimbangan antara pertumbuhan penduduk dengan perkembangan ekonomi. Untuk itu diperlukan adanya pemenuhan terhadap kebutuhan lapangan kerja terutama yang berbasis usaha yang disesuaikan dengan kondisi masyarakat dan telah berkembang selama ini.

III. CIRI INOVA-KREATIF

Ciri Inova-Kreatif dari kegiatan ini diantaranya adalah :

- a. Diarahkan pada penciptaan dan pembentukan cluster-cluster KUKM berdasarkan hasil pengkajian dan penelitian sebelumnya, sehingga pada gilirannya nanti cluster-cluster ini dapat dijadikan model pengembangan KUKM di Kota Sukabumi,
- b. Besarnya peluang pasar yang dibuktikan dengan kontrak-kontrak atau Purchasing Order kepada KUKM dengan komoditi-komoditi yang akan menjadi sasaran kegiatan,
- c. Dapat menyerap tenaga kerja dari masyarakat dan dapat disinergikan dengan program pengembangan kemampuan dan bakat siswa (Life Skill) terutama bidang elektronika dan perkayuan,

IV. PENETAPAN SASARAN DAN LOKASI KEGIATAN

Proses seleksi dilaksanakan secara seksama dengan melihat kemampuan keuangan (permodalan), pasar yang sudah dimasuki serta peluang pasar yang ada, serta analisis arus kas yang dimiliki untuk melihat kelayakan usaha. Hasil akhir yang diharapkan adalah KUKM yang menjadi sasaran program dapat mengembangkan usahanya sehingga tercipta lapangan pekerjaan baru yang berdampak mengurangi pengangguran.

Lokasi yang dipilih adalah lokasi yang dalam kawasan tersebut memiliki usaha yang sejenis yang dijadikan embrio untuk pembentukan cluster diantaranya adalah pusat

kerajinan Box Speaker di Kelurahan Benteng Kecamatan Warudoyong dan Kerajinan Rajutan di Kelurahan Babakan Kecamatan Cibeureum Kota Sukabumi.

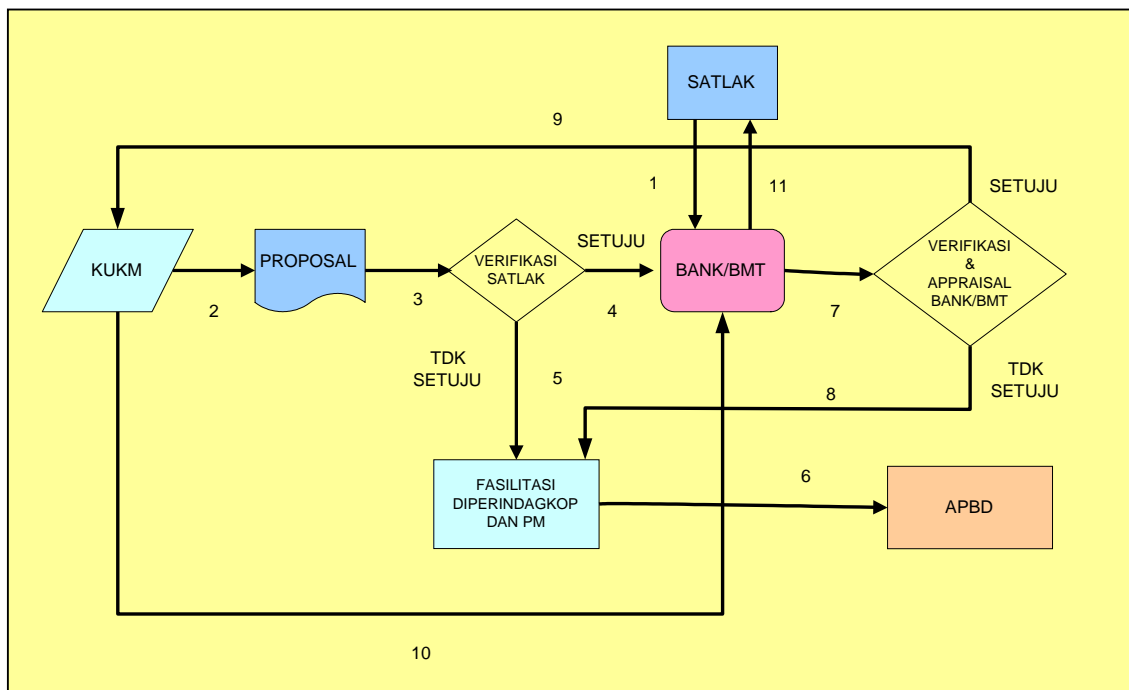
V. RINCIAN TAHAPAN DAN LANGKAH KEGIATAN YANG DILAKUKAN

Rincian tahapan dan langkah kegiatan Penguatan Permodalan KUKM dapat diuraikan sebagai berikut :

- Membentuk tim yang menangani program perkuatan permodalan dengan melibatkan unsur PD. BANK PASAR, BMT,
- Menyusun petunjuk pelaksanaan tentang perkuatan permodalan program PPK-IPM, mulai dari permohonan, pencairan, penggunaan, pengembalian dan jaminan
- Menerima proposal kelayakan usaha dari KUKM untuk di analisa oleh tim teknis
- Tim teknis melakukan survey lokasi kegiatan usaha KUKM yang telah menyampaikan proposal kelayakan usaha
- Tim teknis menetapkan KUKM yang mendapatkan bantuan perkuatan permodalan, jumlah bantuan, jadwal pencairan, dan mulai waktu melakukan pengembalian

VI. URAIAN TEKNIS KEGIATAN

Uraian teknis Penguatan permodalan dapat digambarkan sebagai berikut :



1. Satlak Kota Sukabumi menyimpan dana PPK-IPM di Bank Pasar/BMT yang telah telah mengikat kerjasama dengan Satlak PPK-IPM Kota Sukabumi untuk menyalurkan dana penguatan premodalan KUKM,
2. KUKM mengajukan proposal kelayakan usaha ke Satlak PPK-IPM Kota Sukabumi melalui Penanggungjawab Program Daya Beli,

3. Proposal di verifikasi kelayakannya oleh anggota satlak Daya Beli PPK-IPM Kota Sukabumi yang telah ditunjuk,
4. Apabila dianggap layak dan disetujui, maka proposal diteruskan ke Bank/BMT yang telah mengikat kerjasama dengan Satlak PPK-IPM Kota Sukabumi,
5. Apabila tidak disetujui proposal disalurkan ke Disperindagkop dan PM Kota Sukabumi untuk dimasukkan kedalam DSP penguatan permodalan Disperindagkop dan PM,
6. DSP tersebut diajukan untuk didanai melalui APBD Kota Sukabumi,
7. Proposal yang telah diterima oleh Bank/BMT di-Appraisal oleh team yang berasal dari Bank/BMT untuk dinilai layak atau tidak untuk disalurkan penguatan permodalan bagi KUKM pengusul,
8. Apabila tidak layak menurut Bank/BMT, maka proposal diarahkan ke Disperindagkop dan PM untuk difasilitasi penguatan permodalan melalui APBD Kota Sukabumi,
9. Apabila dari hasil appraisal pihak Bank/BMT dinyatakan layak, maka disalurkan dan sesuai dengan yang diusulkan oleh KUKM,
10. KUKM melakukan pengembalian ke Bank/BMT yang menyalurkan dengan difasilitasi oleh Pelaksana Kegiatan,
11. Pihak Bank/BMT penyalur memberikan laporan secara berkala kepada satlak PPK-IPM Kota Sukabumi tentang perputaran dana,

VII. KELAYAKAN EKONOMI/FINANSIAL ATAU KELAYAKAN SOSIAL

7.1. Analisis Kelayakan Ekonomi

A. Kerajinan Rajutan di Kelurahan Babakan, Kecamatan Cibeureum

Kegiatan Usaha

Kegiatan Usaha dirintis sejak tahun 2000 dengan bidang usaha adalah bidang keterampilan masyarakat untuk membuat berbagai produk rajutan a.l. : Peci Rajut, Tas, Upper Sandal (Peci Rajut sebagai produk unggulan).

ASPEK PRODUKSI DAN TENAGA KERJA

A. Jenis produksi

NO.	JENIS PRODUK	KODE PRODUK	SIFAT PRODUK	KETERANGAN
1.	Peci Rajut	1. P C R 2. P C R B 3. B I 4. U J	Produk Utama/ Unggulan	Ready Stock
2.	Tas Rajut	8 Jenis	Produk Utama	berdasarkan pesanan
3.	Upper Sandal Rajut	2 Jenis	Produk pendamping	berdasar pesanan
4.	Ornamen untuk Baju Rajutan (Sweater)		produk Pendamping	Kerja sama dgn Garment/Konveksi

2. Tenaga Perajin (Tidak Tetap) Terdiri dari :

SAFIKA (Kota Sukabumi).....	24 Orang
Kab.Sukabumi / Kerjasama	153 <u>Orang</u>
J u m l a h	177 Orang

C. Kapasitas Produksi

Menghitung Kapasitas Produksi pada jenis usaha Home Industri Kerajinan Rajutan tidak dapat di hitung secara matematis karena selain kerjanya bersifat sampingan, tidak memiliki ikatan formal kepegawaian dan cara kerja perajin sangat dipengaruhi oleh luang waktu yang tersedia di rumah masing-masing. Akan tetapi berdasarkan pengalaman pengrajin, untuk menghitung kapasitas produksi diambil dari rata-rata minimal kemampuan perajin memproduksi dengan perhitungan sbb :

Kategori Perajin X Kemampuan Minimal / Hari / Orang X 25 Hari Kerja sbb :

- Kapasitas per bulan : $177 \times 3 \times 25 = 13.275 \text{ pcs}$
- Kapasitas s/d Agustus 2007: $13.275 \times 8 = 106.200 \text{ pcs}$

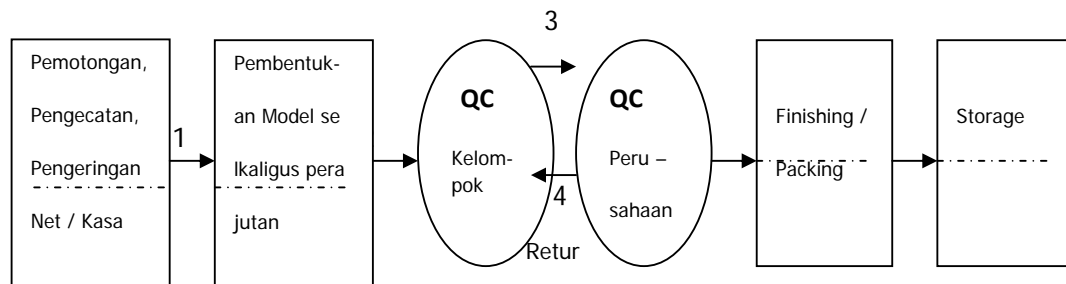
D. Spesifikasi Produk

Menggunakan Bahan Baku Pokok Net / Kasa dan Benang Nylon

E. Proses Produksi

Net / Kasa yang telah diproses / dibentuk, dirajut dengan benang oleh perajin dengan menggunakan alat berupa Hakpent.

F. Skema Proses Produksi



G. Keunggulan Produk

- a. Dapat di cuci (Dapat terhindar dari kotor dan Najis)
- b. Dipakainya nyaman (tidak panas)

- c. Lentur (Mudah di lipat)
- d. Dapat diserasikan dengan Pakaian

ASPEK PEMASARAN

A. Gambaran Umum Pasar

Produk Rajutan khususnya peci Rajut pada saat ini masih tergolong langka di banding dengan Produk Peci Hitam Biasa (Nasional). Hal ini mengingat membuat Peci rajut cukup sulit dan memerlukan keahlian khusus sehingga tidak mudah di tiru oleh sembarang orang.

Akan tetapi di lihat dari segmentasi dan wilayah pemasarannya memiliki peluang besar untuk berkembang mengingat beberapa faktor antara lain sbb :

1. Peci sudah menjadi pelengkap pakaian budaya bangsa Indonesia sehingga peralihan kepada Peci Rajut tidak terlalu sulit.
2. Tradisi umat beragama Islam di Indonesia Mayoritas selalu memakai peci sehingga tanpa di sadari setiap orang pemakai peci suka di Identikan sebagai orang Islam.
3. Setiap bulan Ramadhan bagi umat Islam di Indonesia memiliki kebiasaan mengganti pakaian baru termasuk Peci, hal ini merupakan peluang besar untuk pasar peci. Terbukti dari omzet penjualan Peci Rajut pada setiap bulan Ramadhan melonjak keras hampir mencapai 5 - 8 kali lipat dari bulan-bulan lainnya.
4. Peci rajut memiliki keunggulan tersendiri diantaranya :
 - a. Dapat di cuci (Dapat terhindar dari Kotor dan Najis)
 - b. Dipakainya nyaman (tidak panas)
 - c. Lentur (Mudah di lipat)
 - d. Dapat diserasikan dengan Pakaian

Dengan mengacu pada 4 faktor tersebut diatas maka tidak di ragukan lagi produk Peci Rajut memiliki peluang pasar yang cukup cerah

B. Strategi Pemasaran

1. Mengikuti Exhibition baik tingkat Regional, Nasional dan Internasional yang manfaatnya sbb :
 - a. Produk cepat dikenal
 - b. Dapat mengetahui segmentasi pasar suatu daerah
 - c. Cepat mendapat Relasi baru
 - d. Mudah mengetahui kompetitor produk sejenis dari daerah lain.
2. Melakukan penawaran langsung ke sasaran pasar
3. Mengembangkan kemitraan dagang dan mempererat jaringan bisnis.
4. Meningkatkan pendekatan dengan Dinas / Lembaga terkait
5. Liputan Media Elektronik (Stasiun TV) :

Transtivi, Metro TV, RCTI, Indosiar, SCTV, TVRI Jabar Banten, Bandung TV dan Internet

6. Media Cetak : Koran Sindo, Republika, Radar Sukabumi & Bogor, Tribun Jabar dan Koran Bisnis Indonesia

C. Daerah Pemasaran

1. Melalui Supplier Cholis untuk Ramayana Dept. Store s/d Tahun 2006
 - a. Seluruh Jabotabek
 - b. Seluruh Jawa Barat
2. Melalui Yogya Dept. Store s/d Tahun 2006
 - a. Seluruh Bandung
3. Melalui Pedagang Umum s/d Tahun 2006
 - a. Supplier sdr. Bobby : Wilayah Jakarta dan Bekasi
 - b. Supplier sdr. Dace : Wilayah Sukabumi, Cianjur dan Bogor
 - c. Supplier sdr. Euis : Wilayah Surabaya
 - d. Supplier Mr. Hamdan : Wilayah Slangor (Malaysia)

E. Persaingan Pasar

NO	DAERAH PRODUSEN	JENIS PRODUK	CORAK & WARNA	KUALITAS PRODUK	KAPASITAS	HARGA RATA-RATA
1	2	3	4	5	6	7
1.	Surabaya	Peci Rajut	Variasi	Sedang	Besar	Satuan = 25.000.- Kodi = 200.000.-
2.	S o l o	Peci Rajut	Variasi	Kurang	Besar	Satuan = 20.000.- Kodi = 200.000
3.	Bantul	Peci rajut	Variasi	Sedang	Besar	Satuan = 25.000 Kodi = 200.000
4.	Bandung	Pecui Rajut	lebih variasi	Baik	Kecil	Satuan = 50.000 Kodian = 500.000
5.	Sukabumi	Peci Rajut	Variasi	Baik	Sedang	Satuan = 30.000.- Kodian = 300.000

1. Tahun 2004 : Rp. 565.770.000.-

2. Tahun 2005 : Rp. 632.505.000.-

3. Tahun 2006 : Rp. 803.225.300.-

F. Kendala Pasar / Perusahaan

1. Pelaku pasar Modern (Ramayana Dept.Store dan Yogya Dept. Store) menggunakan **cara pembayaran** melalui Giro Bilyet 2 s/d 3 bulan, maka KUKM harus menyediakan Modal 3 x Lipat yang terpaksa ditempuh dengan Dana Talangan dari pihak ke Tiga (Individu). Sedangkan melalui Bank atau lembaga keuangan memerlukan Mekanisme yang cukup lama.
2. Permintaan yang **berskala besar** belum seluruhnya dapat dipenuhi karena masih terbatasnya kapasitas produk / Modal Kerja.
3. Penjualan ke tingkat Grosir khususnya Tanah Abang masih **kalah saing** harga oleh produk Surabaya, Solo dan Bantul karena mereka sudah mampu membeli bahan baku benang ke Pabrik yang harganya jauh lebih murah.

ASPEK BAHAN BAKU, BIAYA DAN HARGA JUAL**A. Bahan Baku**

1. Bahan Baku Pokok :
 - a. Net / Kasa Nylon
 - b. Benang Nylon
2. Bahan Penunjang :
 - a. Cat Synthetis
 - b. Thinner
 - c. Label
 - d. Paper Bag
 - e. Dus Cartons / Packing

B. Harga Bahan Baku (s/d bulan Oktober 2006)

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| 1. Net / Kasa Nylon | Rp. 945.000 / Roll 27 m |
| 2. Benang Nylon | Rp. 13.000 / Cones 375 m |
| 3. Cat Synthetis | Rp. 28.000 / Kg |
| 4. Thinner | Rp. 18.000 / Liter |
| 5. Label Plastik | Rp. 75 / buah |
| 6. Paper Bag Peci | Rp. 450 / buah |
| 7. Packing | Rp. 2.000 / buah |

C. Biaya Produksi Peci Rajut / buah

- | | | |
|---------------------|-----------------------------|----------------|
| 1. Net / Kasa Nylon | : Per Roll menjadi 500 buah | = Rp. 1.890 |
| 2. Benang Nylon | : Per Cones menjadi 3 buah | = Rp. 4.333,30 |
| 3. Cat Synthetis | : Per kg menjadi 200 buah | = Rp. 140 |
| 4. Thinner | : Per Ltr menjadi 300 buah | = Rp. 60 |
| 5. Label Plastik | : Per buah | = Rp. 75 |

6. Paper Bag Peci	: Per buah	= Rp. 450
7. Packing	: Per buah	= Rp. 1.500
8. Upah Produksi	: Per buah	= <u>Rp. 3.500</u>
	JUMLAH		= Rp. 11.948,30
	Pembulatan		=Rp. 11.950

D. Harga Jual Produk

a. Retailer	: Rp. 30.000 / buah
b. Konsinyasi di Toko, Counter	: Rp. 30.000 / buah (Disc. 30%)
c. Distributor/Grosir (Jual Putus)	: Rp.15.000 / buah (Rp. 300.000 / Kodi)

Proyeksi Rugi / Laba Usaha (Pengembangan selama 8 bln)

1. Penjualan rata-rata 106.200 pcs	X Rp. 15.000=	Rp. 1.593.000.000.-
2. Harga pokok Produksi 106.200 pcs	X Rp. 11.950=	<u>Rp. 1.269.090.000.-</u>
	LABA KOTOR	= Rp. 323.910.000.-
3. Biaya – Biaya :		
- Gaji Pimpinan	: Rp. 12.000.000	
- Gaji Karyawan (tetap)	: Rp. 17.600.000	
- Transportasi pengembangan pasar	: Rp. 12.000.000	
- Listrik, Air dan Telp.	: Rp. 6.520.000	
- Exhibition, promosi, broschur dll	: Rp. 20.000.000	
- Packaging (4 jenis)	: Rp. 16.000.000	
- Paket / Ekspedisi	: Rp. 2.400.000	
- Penyusutan Peralatan & Kendaraan	: Rp. 4.680.000	
- Perijinan, Pembinaan, Kesejahteraan perajin	: Rp. 8.000.000	
		<u>Rp. 99.200.000.-</u>
	LABA SEBELUM PAJAK	Rp. 224.710.000.-

B. Sentra Produksi Box Speaker di Kelurahan Benteng, Kecamatan Warudoyong,

Latar Belakang

Pengrajin boks speaker dan boks jam di Kota Sukabumi telah ada sejak tahun 1984 dan berkembang pesat menjadi sebuah sentra pada tahun 2000. Dalam radius wilayah 2 km, saat ini tersisa 21 pengrajin boks speaker dan 6 pengrajin boks jam yang masih memproduksi, sedangkan pada tahun 2005 masih terdapat 43 pengrajin boks speaker dan 15 pengrajin jam.

Tabel Keadaan dan jumlah pengrajin pengrajin boks speaker & jam

Tahun	Pengrajin boks Speakere	Jumlah produksi (perbulan)	jumlah tenaga kerja	Pengrajin jam	Jumlah produksi (perbulan)	Jumlah tenaga kerja
2005	47	42300	2162	15	750	180
2006	31	24800	1426	9	450	102
2007 (Maret)	21	13600	379	6	300	79

Penurunan jumlah pengrajin dan kemampuan produksi yang dialami oleh pengrajin boks speaker dan pengrajin boks jam saat ini diakibatkan oleh:

1. Kenaikan bahan baku dalam kurun waktu dua tahun terakhir ini yang sangat tinggi tidak diimbangi dengan harga jual produk .
2. Persaingan tidak sehat dalam memasarkan hasil produk baik berupa saling menurunkan harga jual maupun menerima pembayaran yang lama dari pembeli , yang berakibat pada menurunnya keuntungan dan lemahnya daya dukung modal .

Menyadari kondisi tersebut di atas dan atas arahan dan pembinaan dari Dinas PERINDAGKOP Kota Sukabumi maka pada tanggal 8 Desember 2006 pengrajin boks speaker dan boks jam membentuk wadah koperasi pengrajin boks speaker & jam (KPBSBJ Hidayah). Koperasi ini dibentuk selain sebagai wadah silaturahmi pengrajin boks speaker dan boks jam, juga ditujukan untuk melakukan penataan dan mengembangkan kembali potensi ekonomi yang ada di kawasan sentra produksi khususnya, dan melakukan penyerapan kembali tenaga kerja yang tersisihkan dan ikut serta meningkatkan indeks pendapatan masyarakat sebagai multipel epek dari kehadiran pengrajin boks speaker dan jam.

Langkah dan Strategi

Langkah dan strategi yang dilakukan oleh koperasi untuk menata dan membangkitkan kembali potensi anggota dan sekaligus memberikan kontribusi kepada peningkatan kembali indeks pendapatan masyarakat (IPM) maka koperasi melakukan intensifikasi dan ekstensifikasi usaha. yaitu sebagai berikut :

I. Intensifikasi Usaha

Intensifikasi usaha akan dilakukan dengan:

1. Menetapkan batas atas dan batas bawah harga pokok penjualan untuk setiap jenis produk berdasarkan ukuran, tipe, bahan baku yang dipergunakan dan tingkat kesulitan pengerjaan produk .
2. Menampung semua hasil produksi pengrajin yang ada dan menjualnya melalui satu pintu yaitu koperasi, sehingga posisi tawar pengrajin

terhadap pembeli lebih kuat dalam menentukan harga dan waktu pembayaran.

3. Mencari dan menyediakan bahan baku produksi yang lebih murah bagi anggota, yaitu berupa bahan sisa potongan (limbah) dari pabrik besar seperti dari pabrik Olympic Fornitur, Yamaha Organ, Nasional Panasonic, Sony Electronic, Asuransi pengapalan dan pergudangan, dll.

Dengan ditetapkannya 3 strategi di atas kami yakin akan memulihkan kembali gairah didalam produksi sehingga tenaga kerja yang tersisihkan akan kembali terakomodasi.

II. Ekstensifikasi Usaha

Ekstensifikasi usaha dilakukan dengan menambah proses produksi dari pembuatan boks kosong menjadi Speaker aktif yang siap dipasarkan di toko-toko ataupun agen. Pada tahap inilah sesungguhnya keuntungan terbesar akan di peroleh ,dibandingkan dengan menjual boks kosong. Selain itu tahapan ini akan meyerap tenaga kerja baru yang besar karena akan terbentuk divisi-divisi baru yang terkait dan terintegrasi yang akan dijadikan 4 Cluster yaitu :

1. Pembuat Boks Kosong
2. Perakit mesin speaker aktif (Ling and mact dengan dunia pendidikan)
3. Instalatir/ pengisi boks kosong menjadi speaker aktif.
4. Pemasaran dan distribusi.

Adapun tenaga kerja baru yang akan dibutuhkan yaitu;

1. Divisi pembuatan box kosong
2. Divisi Perakitan mesin speaker aktif (dilakukan dengan melibatkan siswa- siswi STM Negeri Kota Sukabumi)
3. Divisi instalasi.(pemasangan mesin kedalam boks)
4. Divisi Pengemasan dan pergudangan.
5. Divisi pemasaran dan distribusi

Kebutuhan tenaga kerja untuk 100 set pembuatan speaker aktif

Jenis Kegiatan	Tenaga kerja yang dibutuhkan
Pembuatan boks kosong	23 orang
Perakitan mesin	10 orang profesional
Instalasi	10 orang
Pengemasan dan pergudangan	10 orang
Pemasaran dan distribusi	4 orang
Pengawasan dan QC	1
Jumlah	58 orang

Analisis kelayakan usaha pembuatan Box Speaker ini dapat diuraikan dalam perhitungan sebagai berikut :

CASHFLOW PER BULAN
PENGEMBANGAN USAHA SPEAKER AKTIF KOPERASI KBSBJ SELAMA EMPAT TRIWULAN KE DEPAN

Uraian	T R I W U L A N I						T R I W U L A N II					
	Harga	Qty	Harga x Quantity			Jumlah	Harga	Qty	Harga x Quantity			Jumlah
Pemasukan												
Penjualan speaker aktif			Aktif t 42	Aktif t 60	Aktif t 80				Aktif t 42	Aktif t 60	Aktif t 80	
Aktif t 42	105,000	500	52,500,000			52,500,000	105,000	1,000	105,000,000			
Aktif t 60	190,000	300		57,000,000		57,000,000	190,000	600		114,000,000		
Aktif t 80	265,000	200			53,000,000	53,000,000	265,000	400			106,000,000	
Total Pemasukan		1,000				162,500,000		2,000	105,000,000	114,000,000	106,000,000	325,000,000
Pengeluaran												
Komponen speaker aktif												
Boks kosong	*	1	17,000,000	16,500,000	14,000,000	47,500,000	*	1	34,000,000	33,000,000	28,000,000	95,000,000
Speaker	**	2 & 4	8,500,000	7,500,000	10,000,000	26,000,000	**	2 & 4	17,000,000	15,000,000	20,000,000	52,000,000
Twitwr	2,200	2	2,200,000	1,320,000	880,000	4,400,000	2,200	2	4,400,000	2,640,000	1,760,000	8,800,000
Trapo	***	1	5,250,000	4,500,000	6,200,000	15,950,000	***	1	10,500,000	9,000,000	12,400,000	31,900,000
Mesin ampli ****	****	1	3,075,500	5,331,300	3,554,200	11,961,000	****	1	6,151,000	10,662,600	7,108,400	23,922,000
saklar	1,000	1	500,000	300,000	200,000	1,000,000	1,000	1	1,000,000	600,000	400,000	2,000,000
Rca	475	1	237,500	142,500	95,000	475,000	475	1	475,000	285,000	190,000	950,000
Kabel 2	1,000	1	500,000	300,000	200,000	1,000,000	1,000	1	1,000,000	600,000	400,000	2,000,000
Ac buntung	1,000	1	500,000	300,000	200,000	1,000,000	1,000	1	1,000,000	600,000	400,000	2,000,000
K pasip	1,000	1	500,000	300,000	200,000	1,000,000	1,000	1	1,000,000	600,000	400,000	2,000,000
Slendang	300	2	300,000	180,000	120,000	600,000	300	2	600,000	360,000	240,000	1,200,000
Plastik	300	2	300,000	180,000	120,000	600,000	300	2	600,000	360,000	240,000	1,200,000
Dus	*****	1	1,750,000	1,200,000	1,200,000	4,150,000	*****	1	3,500,000	2,400,000	2,400,000	8,300,000
Skrup	25	18	225,000	135,000	90,000	450,000	25	18	450,000	270,000	180,000	900,000
kaki	80	4	160,000	96,000	64,000	320,000	80	4	320,000	192,000	128,000	640,000
Jumlah						116,406,000						232,812,000
Tenaga kerja baru												
Perakitan	30,000	4	625,000	625,000	757,576	2,007,576	30,000	8	1,250,000	1,250,000	1,515,152	4,015,152
Instalasi	30,000	4	625,000	625,000	757,576	2,007,576	30,000	8	1,250,000	1,250,000	1,515,152	4,015,152
Pengemasan & gudang	30,000	4	625,000	625,000	757,576	2,007,576	30,000	8	1,250,000	1,250,000	1,515,152	4,015,152
Pembuatan dus	30,000	2	250,000	250,000	303,030	803,030	30,000	3	500,000	500,000	606,061	1,606,061
Pemasaran	30,000	2	250,000	250,000	303,030	803,030	30,000	3	500,000	500,000	606,061	1,606,061
Jml & biaya tenaga kerja		16				7,628,788		32				15,257,576
Total biaya pengisian dan pembuatan speaker aktif					124,034,788						248,069,576	
Keuntungan					38,465,212						76,930,424	
% keuntungan					31.01						31.01	
Keterangan:												
	* Harga boks kosong		** speaker		*** Travo		**** Mesin ampli :		***** Dus			
	Aktif t 42	34,000	Aktif t 42	8500 x 2	Aktif t 42	10,500	Aktif t 42	6,151	Aktif t 42	3,500		
	Aktif t 60	55,000	Aktif t 60	12500 x 2	Aktif t 60	15,000	Aktif t 60	17,771	Aktif t 60	4,000		
	Aktif t 80	70,000	Aktif t 80	12500 x 4	Aktif t 80	31,000	Aktif t 80	17,771	Aktif t 80	6,000		

CASHFLOW PERBULAN
PENGEMBANGAN USAHA SPEAKER AKTIF KOPERASI KBSBJ

Uraian	T R I W U L A N III						T R I W U L A N IV					
	Harga	Qty	Harga x Quantity			Jumlah	Harga	Qty	Harga x Quantity			Jumlah
Pemasukan												
Penjualan speaker aktif			Aktif t 42	Aktif t 60	Aktif t 80				Aktif t 42	Aktif t 60	Aktif t 80	
Aktif t 42	105,000	1,500	157,500,000			157,500,000	105,000	2,500	262,500,000			
Aktif t 60	190,000	900		171,000,000		171,000,000	190,000	1,500		285,000,000		
Aktif t 80	265,000	600			159,000,000	159,000,000	265,000	1,000			265,000,000	
Total Pemasukan		3,000				487,500,000		5,000	262,500,000	285,000,000	265,000,000	812,500,000
Pengeluaran												
Komponen speaker aktif												
Boks kosong	*	1	51,000,000	49,500,000	42,000,000	142,500,000	*	1	85,000,000	82,500,000	70,000,000	237,500,000
Speaker	**	2 & 4	25,500,000	22,500,000	30,000,000	78,000,000	**	2 & 4	42,500,000	37,500,000	50,000,000	130,000,000
Twitwr	2,200	2	6,600,000	3,960,000	2,640,000	13,200,000	2,200	2	11,000,000	6,600,000	4,400,000	22,000,000
trapo	***	1	15,750,000	13,500,000	18,600,000	47,850,000	***	1	26,250,000	22,500,000	31,000,000	79,750,000
Mesin ampli ^^^	****	1	9,226,500	15,993,900	10,662,600	35,883,000	****	1	15,377,500	26,656,500	17,771,000	59,805,000
saklar	1,000	1	1,500,000	900,000	600,000	3,000,000	1,000	1	2,500,000	1,500,000	1,000,000	5,000,000
Rca	475	1	712,500	427,500	285,000	1,425,000	475	1	1,187,500	712,500	475,000	2,375,000
Kabel 2	1,000	1	1,500,000	900,000	600,000	3,000,000	1,000	1	2,500,000	1,500,000	1,000,000	5,000,000
Ac buntung	1,000	1	1,500,000	900,000	600,000	3,000,000	1,000	1	2,500,000	1,500,000	1,000,000	5,000,000
K pasip	1,000	1	1,500,000	900,000	600,000	3,000,000	1,000	1	2,500,000	1,500,000	1,000,000	5,000,000
Slendang	300	2	900,000	540,000	360,000	1,800,000	300	2	1,500,000	900,000	600,000	3,000,000
Plastik	300	2	900,000	540,000	360,000	1,800,000	300	2	1,500,000	900,000	600,000	3,000,000
Dus	*****	1	5,250,000	3,600,000	3,600,000	12,450,000	*****	1	8,750,000	6,000,000	6,000,000	20,750,000
Skrup	25	18	675,000	405,000	270,000	1,350,000	25	18	1,125,000	675,000	450,000	2,250,000
kaki	80	4	480,000	288,000	192,000	960,000	80	4	800,000	480,000	320,000	1,600,000
Jumlah						349,218,000						582,030,000
Tenaga kerja baru												
Perakitan	30,000	13	1,442,308	1,413,317	1,713,111	4,568,735	30,000	21	2,264,493	2,332,090	2,959,280	7,555,863
Instalasi	30,000	13	1,413,317	1,413,317	1,713,111	4,539,744	30,000	21	2,264,493	2,332,090	2,959,280	7,555,863
Pengemasan & gudang	30,000	13	1,413,317	1,413,317	1,713,111	4,539,744	30,000	21	2,264,493	2,332,090	2,959,280	7,555,863
Pembuatan dus	30,000	5	565,327	565,327	685,244	1,815,898	30,000	8	905,797	932,836	1,183,712	3,022,345
Pemasaran	30,000	5	565,327	565,327	685,244	1,815,898	30,000	8	905,797	932,836	1,183,712	3,022,345
Jml & biaya tenaga kerja		48				17,280,019		79				28,712,278
Total biaya pengisian dan pembuatan speaker aktif						366,498,019						610,742,278
Keuntungan						121,001,981						201,757,722
% keuntungan						33.02						33.03
Keterangan:	Jadi dana pinjaman atau talangan yang dibutuhkan adalah						RP. 116,406,000,00	Tenaga kerja baru 79 orang				
	* Harga boks kosong	** speaker	*** Travo	**** Mesin ampli :	***** Dus							
	Aktif t 42	Aktif t 42	Aktif t 42	Aktif t 42	Aktif t 42				Aktif t 42			
	34,000	8500 x 2	10,500	10,500	6,151				3,500			
	Aktif t 60	Aktif t 60	Aktif t 60	Aktif t 60	Aktif t 60				Aktif t 60			
	55,000	12500 x 2	15,000	15,000	17,771				4,000			
	Aktif t 80	Aktif t 80	Aktif t 80	Aktif t 80	Aktif t 80				Aktif t 80			
	70,000	12500 x 4	31,000	31,000	17,771				6,000			

CASHFLOW PER BULAN
PENGEMBANGAN USAHA PEMBUATAN BOKS SPEAKER AKTIF KOSONGAN KOPERASI KBSBJ

Uraian	Bahan gres pabrik dengan 21 pengrajin		Jmlh Harga	Bahan 100 % limbah dengan 21 pengrajin		Jmlh Harga	Bahan 50% gres 50% limbah dengan 21 pengrajin		Jmlh Harga	Bahan 50% gres 50% limbah dengan 31 pengrajin		Jmlh Harga
	Harga	Jumlah		Harga	Jumlah		Harga	Jumlah		Harga	Jumlah	
	Kondisi saat ini			Kondisi Ideal			Penanganan mendesak			Kondisi yang akan dicapai		
Modal awal & Kas Pinjaman				Dana yg dibutuhkan		391,620,219	Dana yg dibutuhkan		266,301,749	Dana yg dibutuhkan		393,112,106
Penjualan 3000 set :												
Aktif t 42	32,000	16,800	537,600,000	32,000	16,800	537,600,000	32,000	16,800	537,600,000	32,000	24,800	793,600,000
Aktif t 60	53,000	10,080	534,240,000	53,000	10,080	534,240,000	53,000	10,080	534,240,000	53,000	14,880	788,640,000
Aktif t 80	70,000	6,720	470,400,000	70,000	6,720	470,400,000	70,000	6,720	470,400,000	70,000	9,920	694,400,000
Total Pemasukan		33,600	1,542,240,000		33,600	1,542,240,000		33,600	1,542,240,000		49,600	2,276,640,000
Produksi Box 33.600 set :												
PB tebal 9mm	43,000	14,187	610,026,667	25,000	14,187	354,666,667	34,000	14,187	482,346,667	34,000	20,942	712,035,556
MDF panel tebal 9mm	43,000	829	35,638,400	25,000	829	20,720,000	34,000	829	28,179,200	34,000	1,223	41,597,867
MDF bingkai tebal 9mm	43,000	649	27,921,711	25,000	649	16,233,553	34,000	649	22,077,632	34,000	959	32,590,789
PVC motif serat	4,700	19,219	90,330,240	4,700	19,219	90,330,240	4,700	19,219	90,330,240	4,700	28,371	133,344,640
PVC polos (putih)	2,000	2,268	4,536,000	2,000	2,268	4,536,000	2,000	2,268	4,536,000	2,000	3,348	6,696,000
PVC hitam pasir	3,500	6,810	23,833,600	3,500	6,810	23,833,600	3,500	6,810	23,833,600	3,500	10,052	35,182,933
Lem kuning	210,000	1,025	215,208,000	210,000	1,025	215,208,000	210,000	1,025	215,208,000	210,000	1,513	317,688,000
Lem putih	12,000	3,898	46,771,200	12,000	3,898	46,771,200	12,000	3,898	46,771,200	12,000	5,754	69,043,200
Kain ram	30,000	992	29,760,000	30,000	992	29,760,000	30,000	992	29,760,000	30,000	1,464	43,931,429
Paku steples	15,000	233	3,494,400	15,000	233	3,494,400	15,000	233	3,494,400	15,000	344	5,158,400
Paku F20 / F25	17,000	493	8,377,600	17,000	493	8,377,600	17,000	493	8,377,600	17,000	727	12,366,933
Dempul	6,000	353	2,116,800	6,000	353	2,116,800	6,000	353	2,116,800	6,000	521	3,124,800
Spool & mata rooter	41,000	134	5,510,400	41,000	134	5,510,400	41,000	134	5,510,400	41,000	198	8,134,400
Mata jigsaw	6,000	134	806,400	6,000	134	806,400	6,000	134	806,400	6,000	198	1,190,400
Listrik & telepon	450,000	21	9,450,000	450,000	21	9,450,000	450,000	21	9,450,000	450,000	31	13,950,000
Upah kerja (24hr kerja)	30,000	326	254,041,667	30,000	417	325,173,333	30,000	378	294,688,333	30,000	558	435,016,111
Total Pengeluaran		-	1,367,823,084	+tenaga kerja baru	91	1,156,988,193	+tenaga kerja baru	52	1,267,486,472	+tenaga kerja baru	141	1,871,051,458
Keuntungan			174,416,916		91	385,251,807		52	274,753,528		141	405,588,542
% keuntungan			12.75			33.30			21.68			21.68
Bunga bank (21%)			1.75			1.75			1.75			1.75
Disconto BG			10.00			10.00			10.00			10.00
Nett profit			1.00			21.55			9.93			9.93
Jadi dana pinjaman atau talangan yang dibutuhkan adalah						RP. 266,301,749,00	Tenaga kerja baru yang terserap 141 orang					

C. Industri Kecil Menengah Agro

Industri Kecil Menengah Agro adalah industri yang memproduksi makanan dan minuman yang bahan bakunya berasal dari produk-produk pertanian seperti : Kue Moci, Minuman Kesehatan (temulawak), Makanan Olahan Kulit, Makanan Olahan Daging, Kecap dan lain sebagainya. Permasalahan yang dihadapi adalah dibutuhkannya dana talangan seperti halnya kerajinan rajutan.

Kekuatan menembus pasar modern

1. Sebagai tuan rumah / pemasaran di dalam negeri, jadi rasa dari produk sudah tidak asing dilidah konsumen.
2. Pemerintah sangat peduli terhadap kemajuan UKM, salah satu bentuk kepedulian adanya dana PPK.
3. Dalam kondisi bagaimana pun produk makanan pasti laku karena merupakan kebutuhan pokok.
4. Harga terjangkau oleh semua lapisan konsumen.
5. Bisa diproduksi secara masal tidak terhambat terutama oleh cuaca.
6. Bahan baku tersedia sangat banyak / mudah didapat.
6. Perbaikan gizi masyarakat karena nilai nutrisinya sangat tinggi dan aman dikonsumsi oleh semua lapisan konsumen.

Kelemahan menembus pasar modern

1. Memasarkan di pasar modern sangat sulit karena meerpakan sejumlah ketentuan dan birokrasi serta mensyaratkan biaya yang cuku besar seperti listing fee, pembayaran secara kredit minimal 1 bulan.
2. Tidak punya jaringan distribusi, dan sangat sulit menembus pasar modern.
3. Berada pada posisi yang lemah, tidak mempunyai daya tawar.
4. Masih terjadi persaingan yang tidak sehat.

Ancaman menembus pasar modern

1. Merambahnya produk luar negeri di pasar modern terutama jenis produk makanan.
2. Dengan adanya pasar bebas, produk lokal akan sulit bersaing dengan produk dari luar yang memiliki modal yang jauh lebih besar.

1. Makanan Ringan

Sasaran Pemasaran adalah Pasar Modern (Menengah ke atas) antara lain adalah :

1. Minimarket Alfa Mart
2. Minimarket Indo mart
3. Minimarket Yo mart
4. Jogja Super market
5. Hero Supeer market
6. Ramayana Supeermarket Group
7. Campuran SUPERINDO, CAREFOUR DAN PD SELAMAT
8. Toko-toko besar di Jawa Barat (wilayahPriangan Timur,Jabodetabek)

Prediksi Penyerapan Produk per bulan

No	Nama pasar	Jml outlet	Terjual/hari/bks	Bulan	Jumlah
	ALFAMART	100	1 bungkus	30	3.000 bungkus
	INDOMART	100	1 bungkus	30	3.000 bungkus
	YO MART	20	1 bungkus	30	600 bungkus
	YOGYA SM	10	3 bks	30	900 bungkus
	HERO	10	3 bks	30	900 bungkus
	RAMAYANA	10	3 bks	30	900 bungkus
	Campuran	10	3 bks	30	900 bungkus
Jumlah					10.200 bungkus

Keterangan :

ALFA MART, INDOMART, YO MART mini market ini operasionalnya sampai ke pelosok-pelosok sehingga menggeser warung-warung yang ada disekitarnya, yang tadinya warung-warung tersebut suplai barangnya dari pasar tradisional. maka mengakibatkan produsen (UKM) yang mensuplai barangnya ke pasar tradisional mengalami penurunan omzet. jadi sasaran pemasaran ke pasar modern sangat tepat dan strategis terutama ke mini market

KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK
A. Investasi Harta Tetap 1. Tanah / Bangunan 2. Mesin dan Peralatan 3. Investasi Kantor	Rp. 10.000.000,- Rp. 5.000.000,-		
Total Harta Tetap	Rp. 15.000.000,-		
B. Investasi Pra-Operasi 1. Konsultan Pemasaran+Promosi			Rp. 50.000.000,-
Total Pra Operasi			Rp. 50.000.000,-
C. Modal Kerja Biaya Pokok Produksi 1. Bahan Baku dan Pembantu 2. Upah Tenaga Produksi 3. Biaya Umum Pabrik 4. Kemasan Biaya Usaha 1. Gaji Pimpinan 2. Gaji Staf Pemasaran 3. Gaji Kepala Produksi 4. Biaya Pemasaran 5. Tunjangan Karyawan 6. Biaya Sewa 8. Penyusutan	Rp. 29.250.000,- Rp. 3.250.000,- Rp. 170.000,- Rp. 1.000.000,- Rp. 1.200.000,- Rp. 3.100.000,- Rp. 1.000.000,- Rp. 250.000,- Rp. 400.000,- Rp. 240.000,- Rp. 200.000,-		
Total Modal Kerja	Rp. 40.000.000,-		
D. Dana Talangan		Rp.80.120.000,-	
E. Kredit Kemasan		Rp. 3.000.000,-	
F. Total Biaya (A - E)	Rp. 55.060.000,-	Rp.83.120.000,-	Rp. 50.000.000,-
G. Total Biaya Proyek / Tahun	Rp. 660.726.000,-		
H. Prosentase	80 %	12.5 %	7.5 %
KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK

2. Minuman Kesehatan

A. Target Penjualan

Periode	Tahun 2007							
	Original				Extra Milk			
	Target Produksi	Prosentase Produksi	Target Penjualan	Prosentase Produk Terjual	Target Produksi	Prosentase Produksi	Target Penjualan	Prosentase Produk Terjual
1 (Januari - Maret)	12.672	20.94%	12.055	19.93%	4.257	18.84%	4.025	17.81%
2 (April - Juni)	13.739	22.71%	13.067	21.60%	5.117	22.64%	4.838	21.41%
3 (Juli - September)	14.288	23.62%	13.592	22.47%	5.573	24.66%	5.269	23.31%
4 (Oktober - Desember)	12.852	21.25%	12.226	20.21%	4.916	21.75%	4.648	20.56%
Total	53.551	88.52%	50.940	84.21%	19.863	87.89%	18.780	83.09%

Target Penjualan *RISD Super Bandrek* selama **Tahun 2007** adalah :

1. *RISD Super Bandrek Original* : **50.940** pcs
2. *RISD Super Bandrek Extra Milk* : **18.780** pcs

B. Sasaran Pemasaran

Sasaran Pemasaran adalah Pasar Modern (Menengah ke atas) antara lain adalah :

1. Minimarket Alfa Mart
2. Minimarket Indo mart
3. Minimarket Yo mart
4. Jogja Super market
5. Hero Supeer market
6. Ramayana Supeermarket Group
7. Campuran SUPERINDO, CAREFOUR DAN PD SELAMAT (wilayahPriangan Timur,Jabodetabek.

C. Anggaran Biaya

No	Nama pengeluaran	Ukuran, jenis atau media	Harga satuan	Jumlah barang	Total biaya
1	Biaya Produksi				
	1. Bahan baku				
	- Gula Merah	Kg	Rp. 5.800	1.865 Kg	Rp. 10.817.000,-
	- Susu Bubuk	Kg	Rp. 31.000	185 Kg	Rp. 5.735.000,-
	- Lada Hitam	Kg	Rp. 35.000	255 Kg	Rp. 8.925.000,-
	- Cabe Jawa	Kg	Rp. 21.500	170 Kg	Rp. 3.655.000,-
	- Kayu Manis	Kg	Rp. 12.000	128 Kg	Rp. 1.536.000,-
	- Cengkeh	Kg	Rp. 37.000	128 Kg	Rp. 4.864.000,-
	Jumlah				Rp. 35.404.000,-
	2. Bahan Penolong				
	- Dus Kemasan Extra Milk	6 x 8 x 2 Cm	Rp. 130	23.052 pcs	Rp. 2.996.760,-
	- Dus Kemasan Original	7,5 x 9 Cm	Rp. 70	61.703 pcs	Rp. 4.319.210,-
	- Alluminium Foil andrek	7 x 9 Cm	Rp. 80	84.755 pcs	Rp. 6.780.400,-
	- Alluminium Foil Susu	6 x 8 Cm	Rp. 50	23.052 pcs	Rp. 1.152.600,-
	- Souvenir Hati	6 x 6 Cm	Rp. 100	4.619 pcs	Rp. 461.900,-
	- Tali Emas	22 Cm	Rp. 30	4.619 pcs	Rp. 138.570,-
	- Plastik Seal King	13 x 16 Cm	Rp. 40	12.342 pcs	Rp. 493.680,-
	- Plastik Seal King	10 x 23 Cm	Rp. 40	23.052 pcs	Rp. 922.080,-
	- Hanger Original	5,5 x 12 Cm	Rp. 90	12.342 pcs	Rp. 1.110.780,-
	- Hanger Black EM	6 x 8 x 10 Cm	Rp. 110	4.619 pcs	Rp. 508.090,-
	Jumlah				Rp. 18.884.070,-
3. Overhead Pabrik					
- Beban Penyusutan Prltn	Peralatan produksi	Rp. 156.800	15 bulan	Rp. 2.352.000,-	
- Beban Listrik	Rekening bulanan	Rp. 38.000	15 bulan	Rp. 570.000,-	
- Beban Perlengkapan Pbrk	Serbet, dsb.	Rp. 17.500	15 bulan	Rp. 262.500,-	
- Lain-lain	All	Rp. 9.200	15 bulan	Rp. 138.000,-	
Jumlah				Rp. 3.322.500,-	
4. Tenaga Kerja Produksi					
Jumlah	Gaji bulanan	Rp. 1.000.000	15 bulan	Rp. 15.000.000,-	
				Rp. 15.000.000,-	
2	Biaya Operasional				
	1. Transportasi Penjualan	Bensin	Rp. 100.000	15 bulan	Rp. 1.500.000,-
	2. Beban Periklanan	Brosur, dsb.	Rp. 50.000	15 bulan	Rp. 750.000,-
	3. Beban Telepon	Rekening bulanan	Rp. 75.000	15 bulan	Rp. 1.125.000,-
	4. Beban Penyusutan Prlt Ktr	Kendaraan, dsb.	Rp. 126.900	15 bulan	Rp. 1.903.500,-
	5. Beban Perlengkapan Ktr	Alat tulis, dsb.	Rp. 34.600	15 bulan	Rp. 519.000,-
	6. Tenaga Kerja Sales & Adm	Gaji bulanan	Rp. 360.000	15 bulan	Rp. 5.400.000,-
Jumlah				Rp. 11.197.500,-	
3	Lain-lain	All	Rp. 124.700	All	Rp. 124.700,-
					Rp. 124.700,-
Total Biaya selama Tahun 2007					Rp. 83.932.770,-
Terbilang : Delapan Puluh Tiga Juta Sembilan Ratus Tiga Puluh Dua Ribu Tujuh Ratus Tujuh Puluh Rupiah					

3. Makanan Olahan Kulit

Sasaran Pemasaran adalah Pasar Modern (Menengah ke atas) antara lain adalah :

1. Minimarket Alfa Mart
2. Minimarket Indo mart
3. Minimarket Yo mart
4. Jogja Super market
5. Hero Supeer market
6. Ramayana Supeermarket Group
7. Campuran SUPERINDO, CAREFOUR DAN PD SELAMAT
8. Toko-toko besar di Jawa Barat

Prediksi Penyerapan Produk per bulan

No	Nama pasar	Jml outlet	Terjual/hari/bks	Bulan	Jumlah
1	ALFAMART	100	3 bungkus	30	9.000 bks / 900 box
2	INDOMART	100	3 bungkus	30	9.000 bks / 900 box
3	YO MART	20	3 bungkus	30	1.800 bks / 180 box
4	YOGYA SM	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box
5	HERO	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box x
6	RAMAYANA	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box
7	Campuran	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box
Jumlah					31.800 bks / 3.180 box

Keterangan :

ALFA MART, INDOMART, YO MART mii market ini operasionalnya sampai ke pelosok-pelosok sehingga menggeser warung-warung yang ada disekitarnya, yang tadinya warung-warung itu. suplai barangnya dari pasar tradisional. maka mengakibatkan produsen (UKM) yang mensuplai barangnya ke pasar tradisional mengalami penurunan omzet. jadi sasaran pemasaran ke pasar modern sangat tepat dan strategis terutama ke mini market.

KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK
A. Investasi Harta Tetap 1. Tanah / Bangunan 2. Mesin dan Peralatan 3. Investasi Kendaraan	Rp. 20.000.000,- Rp. 60.000.000,-		
Total Harga Tetap	Rp. 80.000.000,-		
B. Konsultan Pemasaran dan promosi	Rp. 0		Rp. 100.000.000,-
Total Pra Operasi	Rp. 0		
C. Modal Kerja Biaya Pokok Produksi 1. Bahan Baku dan Pembantu 2. Upah Tenaga Produksi 3. Biaya Umum Pabrik 4. Kemasan Biaya Usaha 1. Gaji Pimpinan 2. Gaji Staf Pemasaran 3. Gaji Kepala Produksi 4. Biaya Pemasaran/transportasi 5. Tunjangan Karyawan 6. Penyusutan	Rp. 144.500.000,- Rp. 19.000.000,- Rp. 7.500.000,- Rp. 22.500.000,- Rp. 3.000.000,- Rp. 2.250.000,- Rp. 1.750.000,- Rp. 3.000.000,- Rp. 2.166.670,- Rp. 2.416.650,-		
Total Modal Kerja	Rp. 208.083.320,-		
D. Dana Talangan 2X (bulan)		Rp. 371.166.640,-	
E. Kredit Kemasan 3 X (bulan)		Rp. 67.500.000,-	
F. Total Biaya Proyek (A - E)	Rp. 288.089.320,-	Rp. 38.666.640,-	Rp. 100.000.000,-
G. Total Biaya Modal karya / Tahun	Rp. 2.496.999.840	20 Orang	
H. Tenaga karya			
I. Prosentase	78,5 %	17,5 %	4 %

4. Kacang Asin Sangray

Sasaran Pemasaran adalah Pasar Modern (Menengah ke atas) antara lain adalah :

1. Minimarket Alfa Mart
2. Minimarket Indo mart
3. Minimarket Yo mart
4. Jogya Super market
5. Hero Supeer market
6. Ramayana Supeermarket Group
7. Campuran SUPERINDO, CAREFOUR DAN PD SELAMAT
8. Toko-toko besar di Jawa Barat

Prediksi Penyerapan Produk per bulan

No	Nama pasar	Jml outlet	Terjual/hari/bks	Bulan	Jumlah
	ALFAMART	100	3 bungkus	30	9.000 bks / 900 box
	INDOMART	100	3 bungkus	30	9.000 bks / 900 box
	YO MART	20	3 bungkus	30	1.800 bks / 180 box
	YOGYA SM	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box
	HERO	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box x
	RAMAYANA	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box
	Campuran	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box
Jumlah					31.800 bks / 3.180 box

Keterangan :

ALFA MART, INDOMART, YO MART mii market ini operasionalnya sampai ke pelosok-pelosok sehingga menggeser warung-warung yang ada disekitarnya, yang tadinya warung-warung itu. suplai barangnya dari pasar tradisional. maka mengakibatkan produsen (UKM) yang mensuplai barangnya ke pasar tradisional mengalami penurunan omzet. jadi sasaran pemasaran ke pasar modern sangat tepat dan strategis terutama ke mini market

KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK
A. Investasi Harta Tetap 1. Tanah / Bangunan 2. Mesin dan Peralatan 3. Investasi Kendaraan	Rp. 20.000.000,- Rp. 60.000.000,-		
Total Harga Tetap	Rp. 80.000.000,-		
B. Konsultan Pemasaran dan promosi	Rp. 0		Rp. 100.000.000,-
Total Pra Operasi	Rp. 0		
C. Modal Kerja Biaya Pokok Produksi 1. Bahan Baku dan Pembantu 2. Upah Tenaga Produksi 3. Biaya Umum Pabrik 4. Kemasan Biaya Usaha 1. Gaji Pimpinan 2. Gaji Staf Pemasaran 3. Gaji Kepala Produksi 4. Biaya Pemasaran/transportasi 5. Tunjangan Karyawan 6. Penyusutan	Rp. 144.500.000,- Rp. 19.000.000,- Rp. 7.500.000,- Rp. 22.500.000,- Rp. 3.000.000,- Rp. 2.250.000,- Rp. 1.750.000,- Rp. 3.000.000,- Rp. 2.166.670,- Rp. 2.416.650,-		
Total Modal Kerja	Rp. 208.083.320,-		
D. Dana Talangan 2X (bulan)		Rp. 371.166.640,-	
E. Kredit Kemasan 3 X (bulan)		Rp. 67.500.000,-	
F. Total Biaya Proyek (A - E)	Rp. 288.089.320,-	Rp. 38.666.640,-	Rp. 100.000.000,-
G. Total Biaya Modal karya / Tahun	Rp. 2.496.999.840	20 Orang	
H. Tenaga kerja			
I. Prosentase	78,5 %	17,5 %	4 %

5. Makanan Olahan Daging

Sasaran Pemasaran adalah Pasar Modern (Menengah ke atas) antara lain adalah :

1. Minimarket Alfa Mart
2. Minimarket Indo mart
3. Minimarket Yo mart
4. Jogja Super market
5. Hero Supeer market
6. Ramayana Supeermarket Group
7. Campuran SUPERINDO, CAREFOUR DAN PD SELAMAT
8. Toko-toko besar di Jawa Barat (wilayah Priangan Timur, Jabodetabek)

Prediksi Penyerapan Produk per bulan

No	Nama pasar	Jml outlet	Terjual/hari/bks	Bulan	Jumlah
	ALFAMART	100	1 bungkus	30	3.000 bungkus
	INDOMART	100	1 bungkus	30	3.000 bungkus
	YO MART	20	1 bungkus	30	600 bungkus
	YOGYA SM	10	3 bks	30	900 bungkus
	HERO	10	3 bks	30	900 bungkus
	RAMAYANA	10	3 bks	30	900 bungkus
	Campuran	10	3 bks	30	900 bungkus
Jumlah					10.200 bungkus

Keterangan :

ALFA MART, INDOMART, YO MART mii market ini operasionalnya sampai ke pelosok-pelosok sehingga menggeser warung-warung yang ada disekitarnya, yang tadinya warung-warung itu. suplai barangnya dari pasar tradisional. maka mengakibatkan produsen (UKM) yang mensuplai barangnya ke pasar tradisional mengalami penurunan omzet. jadi sasaran pemasaran ke pasar modern sangat tepat dan strategis terutama ke mini market

KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK
A. Investasi Harta Tetap 1. Tanah / Bangunan 2. Mesin dan Peralatan 3. Investasi Kantor	Rp. 10.000.000,- Rp. 5.000.000,-		
Total Harta Tetap	Rp. 15.000.000,-		
B. Investasi Pra-Operasi 1. Konsultan Pemasaran+Promosi			Rp. 50.000.000,-
Total Pra Operasi			Rp. 50.000.000,-
C. Modal Kerja Biaya Pokok Produksi 1. Bahan Baku dan Pembantu 2. Upah Tenaga Produksi 3. Biaya Umum Pabrik 4. Kemasan Biaya Usaha 1. Gaji Pimpinan 2. Gaji Staf Pemasaran 3. Gaji Kepala Produksi 4. Biaya Pemasaran 5. Tunjangan Karyawan 6. Biaya Sewa 8. Penyusutan	Rp. 29.250.000,- Rp. 3.250.000,- Rp. 170.000,- Rp. 1.000.000,- Rp. 1.200.000,- Rp. 3.1000.000,- Rp. 1.000.000,- Rp. 250.000,- Rp. 400.000,- Rp. 240.000,- Rp. 200.000,-		
Total Modal Kerja	Rp. 40.000.000,-		
D. Dana Talangan		Rp.80.120.000,-	
E. Kredit Kemasan		Rp. 3.000.000,-	
F. Total Biaya (A - E)	Rp. 55.060.000,-	Rp.83.120.000,-	Rp. 50.000.000,-
G. Total Biaya Proyek / Tahun	Rp. 660.726.000,-		
H. Prosentase	80 %	12.5 %	7.5 %
KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK

6. Pengemasan Biotor

Rencana pengembangan Pemasaran produksi adalah berupa bantuan yang di perlukan saat ini adalah kemasan yang mempunyai separasi penuh dengan bahan plastik jenis lipe atau pet dalam bentuk roll yang sudah diproses ROTOGRAVIRE Printing. Kemasan ini mempunyai keunggulan diantaranya:

1. Tidak tembus sinar matahari yang mempunyai dampak terhadap produk tidak cepat kadaluarsa.
2. Proses pengisian menggunakan mesin sehingga sangat cepat proses pengisiannya (1 jam bisa mengisi sebanyak kurang lebih 1500 pcs) dan produk tidak tersentuh tangan.
3. Kemasan ini tidak cepat rusak karena berisi angin
4. Harganya relatif murah dengan penampilan sangat menarik
5. hasil printingnya tidak cepat pudar tahan terhadap minyak dan gesekan

Untuk merealisasikan rencana ini KUKM memerlukan bantuan program PPK berupa kredit kemasan yang bisa kami bayar ssecara menyicil sesuai dengan kebutuhan per tiga bulan ataupun perbulan. Adapun sarana penunjang kemasan seperti mesin dan SDM hal ini tidak menjadi kendala karena sudah mempunyai sarana pendukung tersebut.

Sasaran Pemasaran adalah Pasar Modern (Menengah ke atas) antara lain adalah :

1. Makro
2. Carrefour
3. Trumbus
4. Cub Golef
5. Toko-toko besar di Jawa Barat

Prediksi Penyerapan Produk per bulan

No	Nama pasar	Jml outlet	Terjual/hari/bks	Bulan	Jumlah
	MAKRO	10	100 Kg	30	30.000,- Kg
	CARREFOUR	15	100 Kg	30	45.000,- Kg
	TRUMBUS	5	500 Kg	30	75.000,- Kg
	CUB GOOLF	10	500 Kg	30	150.000,- Kg
	CAMPURAN	10	500 Kg	30	150.000,- Kg
					450.000,- Kg

Keterangan :

Dengan adanya prodak pupuk organik Biotor di pasar moderen akan dapat juga menembus lapangan goolf, shingga dapat memproduksi maksimal untuk menghasilkan prodak bermutu serta harga ekonomis.

KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK
A. Investasi Harta Tetap 1. Bangunan 2. Peralatan 3. Investasi Kantor	Rp. 25.000.000 Rp. 55.750.000 Rp. 6.150.000		
Total Investasi Tetap	Rp. 86.900.000		
B. Promosi 1. Konsultan Pemasaran 2. Promosi	0 0		Rp. 25.000.000,- Rp. 75.000.000,-
Total Biaya Promosi	Rp. 0		Rp. 100.000.000,-
C. Modal Kerja Biaya Pokok Produksi 1. Bahan Baku 2. Bahan Campuran 3. Upah Tenaga Produksi 4. Kemasan Biaya Usaha 1. Gaji Pimpinan 2. Gaji Kepala Produksi 3. Biaya Pemasaran 4. Tunjangan Karyawan 5. Biaya Sewa 6. Penyusutan	Rp. 37.500.000 Rp. 16.500.000 Rp.19.000.000 Rp. 19.500.000 Rp. 2.500.000 Rp. 1.800.000 Rp. 5.500.000 Rp. 3.200.000 Rp . 200.000 Rp. 1.300.000		
Total Modal Kerja	Rp. 107.000.000,-		
D. Dana Talangan 1 X E. Kredit Kemasan 3 X	Rp. 0 Rp. 0	Rp.107.000.000,- Rp. 58.500.000,-	
F. Total Biaya (A - E) G. Total Biaya Modal kerja / Tahun H. Jumlah penambahan Tenaga Kerja	Rp. 193.900.000 Rp.1.050.000.000,- 26 Orang	Rp. 165.500.000,-	Rp. 100.000.000
H. Prosentase	74,5 %	16,0 %	9,5 %

7. Makanan Ringan Keripik Singkong

Sasaran Pemasaran adalah Pasar Modern (Menengah ke atas) antara lain adalah :

1. Minimarket Alfa Mart
2. Minimarket Indo mart
3. Minimarket Yo mart
4. Jogya Super market
5. Hero Supeer market
6. Ramayana Supeermarket Group
7. Campuran SUPERINDO, CAREFOUR DAN PD SELAMAT
8. Toko-toko besar di Jawa Barat (wilayahPriangan Timur,Jabodetabek)

Prediksi Penyerapan Produk per bulan

No	Nama pasar	Jml outlet	Terjual/hari/bks	Bulan	Jumlah
	ALFAMART	100	1 bungkus	30	3.000 bungkus
	INDOMART	100	1 bungkus	30	3.000 bungkus
	YO MART	20	1 bungkus	30	600 bungkus
	YOGYA SM	10	3 bks	30	900 bungkus
	HERO	10	3 bks	30	900 bungkus
	RAMAYANA	10	3 bks	30	900 bungkus
	Campuran	10	3 bks	30	900 bungkus
Jumlah					10.200 bungkus

KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK
A. Investasi Harta Tetap 1. Tanah / Bangunan 2. Mesin dan Peralatan 3. Investasi Kantor	Rp. 10.000.000,- Rp. 5.000.000,-		
Total Harta Tetap	Rp. 15.000.000,-		
B. Investasi Pra-Operasi 1. Konsultan Pemasaran+Promosi			Rp. 25.000.000,-
Total Pra Operasi			Rp. 75.000.000,-
C. Modal Kerja Biaya Pokok Produksi 1. Bahan Baku dan Pembantu 2. Upah Tenaga Produksi 3. Biaya Umum Pabrik 4. Kemasan Biaya Usaha 1. Gaji Pimpinan 2. Gaji Staf Pemasaran 3. Gaji Kepala Produksi 4. Biaya Pemasaran 5. Tunjangan Karyawan 6. Biaya Sewa 8. Penyusutan	Rp. 32.250.000,- Rp. 9.000.000,- Rp. 500.000,- Rp. 5.000.000,- Rp. 1.800.000,- Rp. 3.100.000,- Rp. 1.000.000,- Rp. 250.000,- Rp. 1.200.000,- Rp. 240.000,- Rp. 200.000,-		
Total Modal Kerja	Rp. 54.540.000,-		
D. Dana Talangan 2X		Rp.91.080.000,-	
E. Kredit Kemasan 3X		Rp. 15.000.000,-	
F. Total Biaya Proyek (A - E)	Rp. 65.540.000,-	Rp.108.080.000,-	Rp. 100.000.000,-
G. Total Biaya Proyek / Tahun	Rp. 786.480.000,-		
H. Prosentase	16,7 %	16,7 %	1,3 %
KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK

8. Minuman Ringan Sari Asem

Sasaran Pemasaran adalah Pasar Modern (Menengah ke atas) antara lain adalah :

1. Minimarket Alfa Mart
2. Minimarket Indo mart
3. Minimarket Yo mart
4. Jogya Super market
5. Hero Supeer market
6. Ramayana Supeermarket Group
7. Campuran SUPERINDO, CAREFOUR DAN PD SELAMAT
8. Toko-toko besar di Jawa Barat (wilayah Priangan Timur,Jabodetabek)

Prediksi Penyerapan Produk per bulan

No	Nama pasar	Jml outlet	Terjual/hari/bks	Bulan	Jumlah
	ALFAMART	100	1 bungkus	30	3.000 bungkus
	INDOMART	100	1 bungkus	30	3.000 bungkus
	YO MART	20	1 bungkus	30	600 bungkus
	YOGYA SM	10	3 bks	30	900 bungkus
	HERO	10	3 bks	30	900 bungkus
	RAMAYANA	10	3 bks	30	900 bungkus
	Campuran	10	3 bks	30	900 bungkus
Jumlah					10.200 bungkus

KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK
A. Investasi Harta Tetap 1. Tanah / Bangunan 2. Mesin dan Peralatan 3. Investasi Kantor	Rp. 10.000.000,- Rp. 5.000.000,-		
Total Harta Tetap	Rp. 15.000.000,-		
B. Investasi Pra-Operasi 1. Konsultan Pemasaran+Promosi			Rp. 50.000.000,-
Total Pra Operasi			Rp. 50.000.000,-
C. Modal Kerja Biaya Pokok Produksi 1. Bahan Baku dan Pembantu 2. Upah Tenaga Produksi 3. Biaya Umum Pabrik 4. Kemasan Biaya Usaha 1. Gaji Pimpinan 2. Gaji Staf Pemasaran 3. Gaji Kepala Produksi 4. Biaya Pemasaran 5. Tunjangan Karyawan 6. Biaya Sewa 8. Penyusutan	Rp. 29.250.000,- Rp. 3.250.000,- Rp. 170.000,- Rp. 1.000.000,- Rp. 1.200.000,- Rp. 3.100.000,- Rp. 1.000.000,- Rp. 250.000,- Rp. 400.000,- Rp. 240.000,- Rp. 200.000,-		
Total Modal Kerja	Rp. 40.000.000,-		
D. Dana Talangan		Rp.80.120.000,-	
E. Kredit Kemasan		Rp. 3.000.000,-	
F. Total Biaya Proyek (A - E)	Rp. 55.060.000,-	Rp.83.120.000,-	Rp. 50.000.000,-
G. Total Biaya Proyek / Tahun	Rp. 660.726.000,-		
H. Prosentase	80 %	12.5 %	7.5 %
KETERANGAN	MODAL SENDIRI	PINJAMAN PPK	HIBAH PPK

9. Industri Makanan Olahan (Kecap, Cuka dan Saos)

Sasaran Pemasaran adalah Pasar Modern (Menengah ke atas) antara lain adalah :

1. Minimarket Alfa Mart
2. Minimarket Indo mart
3. Minimarket Yo mart
4. Jogya Super market
5. Hero Supeer market
6. Ramayana Supermarket Group
7. Campuran SUPERINDO, CAREFOUR DAN PD SELAMAT
8. Toko-toko besar di Jawa Barat

Prediksi Penyerapan Produk per bulan

No	Nama pasar	Jml outlet	Terjual/hari/bks	Bulan	Jumlah
	ALFAMART	100	3 bungkus	30	9.000 bks / 900 box
	INDOMART	100	3 bungkus	30	9.000 bks / 900 box
	YO MART	20	3 bungkus	30	1.800 bks / 180 box
	YOGYA SM	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box
	HERO	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box x
	RAMAYANA	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box
	Campuran	10	1 box / 10 bks	30	300 bks / 30 box
Jumlah					31.800 bks / 3.180 box

10. Produk Makanan Olahan Ikan

Sasaran Pemasaran adalah Pasar Modern (Menengah ke atas) antara lain adalah :

1. Minimarket Alfa Mart
2. Minimarket Indo mart
3. Minimarket Yo mart
4. Jogya Super market
5. Hero Supeer market
6. Ramayana Supermarket Group
7. Campuran SUPERINDO, CAREFOUR DAN PD SELAMAT
8. Toko-toko besar di Jawa Barat

Prediksi Penyerapan Produk per bulan

No	Nama pasar	Jml outlet	Terjual/hari/bks	Bulan	Jumlah
	ALFAMART	100	2 bungkus	30	6.000 bks
	INDOMART	100	1 bungkus	30	3.000 bks
	YO MART	20	1 bungkus	30	600 bks
	YOGYA SM	10	1 bungkus	30	300 bks
	HERO	10	1 bungkus	30	300 bks
	RAMAYANA	10	1 bungkus	30	300 bks
	Campuran	50	1 bungkus	30	1.500 bks
Jumlah					12.000 bks

7.2. Analisis Kelayakan Sosial**A. Kerajinan Rajutan di Kelurahan Babakan, Kecamatan Cibeureum**

1. Sangat memungkinkan untuk dapat menyerap tenaga kerja / perajin lebih banyak dan dapat di ikuti oleh berbagai latar belakang pendidikan, usia dan jenis kelamin.
2. Kegiatan usahanya dapat dilakukan di rumah tanpa harus meninggalkan kewajiban mengurus rumah tangga masing-masing.
3. Produk tersebut pada saat ini masih tergolong langka maka persaingan pasar masih kecil
4. Mengingat latar belakang usaha bahwa :
Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang terus berkembang dimana produk hasil teknologi modern senantiasa akan mengalami kejenuhan, maka pada gilirannya nanti masyarakat / konsumen akan mencari bentuk produk sejenis lain yang lebih **Unik, Menarik dan Terkesan Alami**. Hal ini terbukti dari perkembangan permintaan pasar terhadap produk kerajinan rajutan semakin menggembirakan.

B. Sentra Produksi Box Speaker di Kelurahan Benteng, Kecamatan Warudoyong,

Dapat menyerap tenaga kerja yang dapat diserap pada sub-sub produksi:

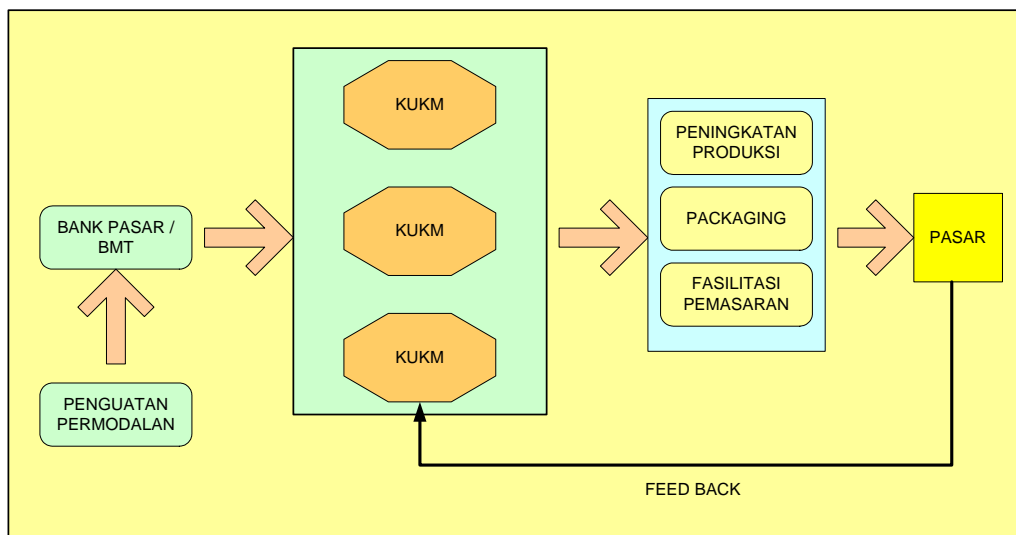
1. Pembuat Boks Kosong
2. Perakit mesin speaker aktif (Ling and mact dengan dunia pendidikan)
3. Instalatir/ pengisi boks kosong menjadi speaker aktif.
4. Pemasaran dan distribusi.

Adapun tenaga kerja baru yang akan dibutuhkan yaitu;

1. Divisi pembuatan box kosong
2. Divisi Perakitan mesin speaker aktif (dilakukan dengan melibatkan siswa- siswi STM Negeri Kota Sukabumi)
3. Divisi instalasi.(pemasangan mesin kedalam boks)
4. Divisi Pengemasan dan pergudangan.
5. Divisi pemasaran dan distribusi

VIII. SIKLUS TERTUTUP DAN PERAN SERTA STAKEHOLDERS

Siklus dari penguatan permodalan KUKM ini dapat digambarkan sebagai berikut :

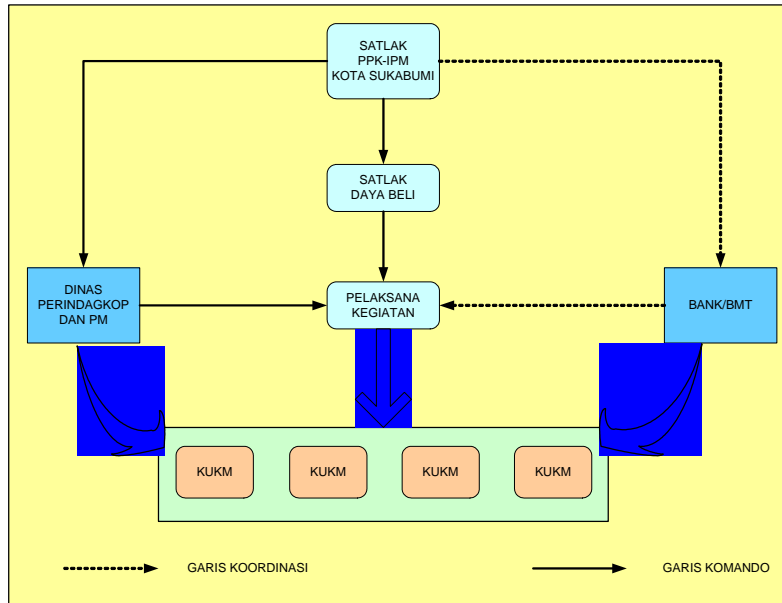


Penguatan permodalan merupakan salah satu kegiatan PPK-IPM Kota Sukabumi yang bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi KUKM secara umum yaitu masih berkisar pada masalah pengetahuan, teknologi, modal dan pasar. Modal selalu menjadi alasan kenapa KUKM belum bisa berkembang secara komprehensif. Kegiatan pembinaan seringkali belum terkoordinasi sehingga pembinaan masih sepotong-sepotong dan tidak tuntas. Penyaluran Modal dilakukan oleh Bank/BMT yang telah melakukan kerjasama dengan Satlak PPK-IPM Kota Sukabumi, penyaluran tersebut ditujukan untuk KUKM-KUKM yang telah memenuhi syarat baik administrasi maupun teknis usaha.

Setelah mendapatkan dana penguatan modal, maka KUKM-KUKM yang mendapat kucuran modal melaksanakan aktifitas-aktifitasnya yang berkaitan dengan peningkatan produksi, pengemasan maupun fasilitasi pemasaran. Muara dari seluruh aktifitas tersebut adalah dalam kerangka perluasan dan penguatan pasar yang sudah ada sehingga dapat meningkatkan pendapatan para KUKM.

IX. ORGANISASI KEGIATAN

Organisasi kegiatan pelaksanaan Penguatan Permodalan KUKM dapat digambarkan sebagai berikut :



Struktur organisasi pelaksanaan kegiatan Penguatan Permodalan didesain untuk mempermudah koordinasi dan pelaksanaan perintah dari satlak ke pelaksana kegiatan. Pelaksana Kegiatan secara structural berada di bawah kendali satlak daya beli terutama satlak bidang daya beli yang bertanggungjawab langsung kepada Ketua Satlak PPK-IPM Kota Sukabumi. Personil pengelola kegiatan ini berasal dari Dinas Perindagkop dan PM Kota Sukabumi yang akan dipilih secara selektif oleh Dinas dengan berkonsultasi dengan Satlak PPK-IPM Kota Sukabumi.

Satlak PPK-IPM Kota Sukabumi bersama dengan Pelaksana Kegiatan berkoordinasi dengan Bank/BMT Penyalur dana program. Bank/BMT menyalurkan dana ke KUKM dengan melalui penilaian kelayakan administrasi dan teknis usaha. KUKM yang menjadi sasaran program ditetapkan oleh pelaksana kegiatan melalui penilaian penilaian kelayakan administrasi dan teknis usaha yang kemudian apabila dinilai memenuhi syarat diajukan untuk diberikan bantuan penguatan permodalan ke Bank/BMT yang telah ditetapkan. Dinas Perindagkop dan PM melakukan pembinaan dan turut memantau pelaksanaan program bersama dengan Tim Monev PPK-IPM Kota Sukabumi. Selain itu Dinas Perindagkop dan PM juga memfasilitasi pemberian penguatan permodalan bagi KUKM yang tidak lolos kualifikasi untuk memperbaiki kinerja dan proposal yang diajukan difasilitasi untuk didanai dengan APBD Kota Sukabumi.

X. TIME SCHEDULE

Jadual pelaksanaan kegiatan Penguatan Permodalan KUKM dapat diuraikan dalam table yang dilampirkan bersama dengan PBP ini.

XI. SUMBER DAYA YANG DIBUTUHKAN

Sumber daya yang dibutuhkan untuk melaksanakan kegiatan ini dapat diuraikan sebagai berikut :

No	Uraian Kegiatan	Dana Yang Dibutuhkan	Sumber Dana (Rp)		Sumberdaya Non Keuangan	
			PPK-IPM	Non PPK	Bentuk	Sumber
1 Sentra Kerajinan Rajutan						
	Untuk 106.200 buah	1,269,090,000	1,269,090,000	-	Dana	
	Biaya Transportasi (Urgensi)	140,000,000	140,000,000	-	Dana	
	Modal Sendiri	178,043,235	-	178,043,235	Dana	Pengrajin
	DP Order (20%)	135,500,000	-	135,500,000	Dana	Buyers
	Dana Talangan Yang Dibutuhkan	1,095,546,765	1,095,546,765	313,543,235	Dana	
2 Sentra Produksi Box Speaker						
	Modal Awal (Urgensi)	266,301,749		162,500,000	Dana	Pengrajin
	Dana Talangan Yang Dibutuhkan	266,301,749	266,301,749	266,301,749	Dana	
3 Industri Kecil Makanan Hasil Agro						
	- Makanan Moci	83,120,000	83,120,000	66,726,000	Dana	Pengrajin
	- Minuman Kesehatan	83,932,770	83,932,770	38,459,100	Dana	Pengrajin
	- Makanan Olahan Kulit	438,666,640	438,666,640	288,089,320	Dana	Pengrajin
	- Kacang Asin Sangray	371,166,640	371,166,640	288,089,320	Dana	Pengrajin
	- Makanan Olahan Daging	83,120,000	83,120,000	55,060,000	Dana	Pengrajin
	- Biotor	165,500,000	165,500,000	193,900,000	Dana	Pengrajin
	- Keripik Pisang	108,080,000	108,080,000	65,540,000	Dana	Pengrajin
	- Minuman Sari Asem	83,120,000	83,120,000	55,060,000	Dana	Pengrajin
	- Makanan Olahan Ikan	108,200,000	108,200,000	65,540,000	Dana	Pengrajin
	- Tauco	108,000,000	108,000,000	65,540,000	Dana	Pengrajin
	Dana Talangan Yang Dibutuhkan	1,632,906,050	1,632,906,050	1,182,003,740	Dana	
	JUMLAH	2,994,754,564	2,994,754,564	1,761,848,724	Dana	

XII. INDIKATOR / TARGET KINERJA

INDIKATOR	TOLOK UKUR LINERJA	TARGET KINERJA
Capaian Program	Peningkatan Indeks Daya Beli Masyarakat Kota Sukabumi	Dari 58.71 menjadi 75.29
INPUT	1. Tersedianya Dana PPK-IPM 2. Tersedianya Tenaga Kerja (orang) a. Kerajinan Rajutan b. Industri Box Speaker c. IK Makanan Hasil Agro	2,994,754,564 24 79 150
OUTPUT	1. Tercapainya Peningkatan Target Produksi a. Kerajinan Rajutan b. Industri Box Speaker c. IK Makanan Hasil Agro 2. Tercapainya Peningkatan Penyerapan Tenaga Kerja (orang) a. Kerajinan Rajutan b. Industri Box Speaker c. IK Makanan Hasil Agro	Dari 53.025 pcs menjadi 106.200 pcs Dari 1.000 unit menjadi 5.000 unit 60% Dari 24 menjadi 177 Dari 79 menjadi 141 40%
OUTCOME	1. Meningkatnya Keuntungan Pengrajin a. Kerajinan Rajutan b. Industri Box Speaker c. IK Makanan Hasil Agro	Dari Rp. 94.467.785 menjadi Rp. 224.710.000 Dari Rp. 174.416.916 menjadi Rp. 405.588.542 50%
BENEFIT	1. Meningkatnya Pendapatan Tenaga Kerja	Rata - Rata 50%
IMPACT	Tercapainya Target Indeks Daya Beli Masyarakat	Rata-rata Rp. 750.000 / bulan

XIII. KEBERLANJUTAN (SUSTAINABILITY)

Keberlanjutan dari kegiatan Penguatan Permodalan KUKM ini sangat bergantung pada konsistensi pelaksanaan perencanaan dan komitmen yang kuat dari semua pihak yang terlibat dalam kegiatan. Konsep pengelolaan dana talangan usaha yang menuntut adanya pertanggungjawaban pemanfaatan dan pengembalian yang jelas. Hal ini didasarkan pada Surat Perjanjian Peminaman Dana antara Penerima Manfaat Kegiatan dengan Satlak dan Perbankan/BMT yang menyalurkan dana talangan tersebut.

XIV. PENUTUP

Participatory Business Plan (PBP) Kegiatan Penguatan Permodalan KUKM ini disusun sebagai salah satu bentuk persyaratan dalam PPK-IPM yang bersifat transparent dan akuntabel serta dapat dipertanggungjawabkan. PBP ini juga sekaligus sebagai sarana pengendalian terhadap implementasi dilapangan yang akan di monitor dan di evaluasi secara terus menerus dan berkala oleh Satlak PPK-IPM Kota Sukabumi.