

Mahestrayu School of Art

Perencanaan Pendirian Usaha Pengembangan Minat dan Bakat

Ayu Trisilia Miranti (2010200081)
Edin S. Djatikusuma, S.E., M. Si. (Pembimbing 1)
Idham Cholid, S.E., M.E. (Pembimbing 2)

Abstrak :

Business plan ini bertujuan untuk mengetahui tentang bagaimana membuat usaha di bidang seni, data-data dan informasi berhubungan dengan ketertarikan masyarakat terhadap dunia seni dan perkembangannya. Kegiatan memperoleh data baik secara langsung (wawancara) dan data yang telah ada di media internet agar mendapatkan data yang lengkap dan bermanfaat bagi masyarakat luas. Aspek-aspek dalam membuat usaha akan dibahas secara rinci dalam *Business plan* ini dan sebagai gambaran secara umum mengenai bagaimana untuk membangun usaha melalui riset agar tidak terjadi kegagalan dalam menjalankan *business plan* dibidang seni.

Kata kunci : Aspek *business plan*, membangun usaha dibidang seni.

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

Mahestrayu *School of Art* adalah sekolah seni yang menawarkan tempat bagi seseorang yang ingin belajar tentang seni, memberikan pengajaran tentang seni dan bagaimana cara tetap eksis dan selalu berinovasi dalam seni. Maesar mempunyai 3 jenis bidang jasa yaitu, *Master of Ceremony* (MC), *Broadcasting* dan musik. Pengajaran yang dilakukan 20 jam selama 1 bulan dan praktik yang juga diterapkan pada akhir pengajaran diharapkan mampu menghasilkan anak didik yang berkompeteren dan bertalenta dibidang seni, selaras dengan visi Maesar yaitu “*when dreams will come true*”, Maesar akan membuat anak didik Maesar mampu meraih mimpinya di bidang seni dengan bersekolah di Mahestrayu *School of Art*. Maesar membidik pelanggan dengan segmentasi pria dan wanita berusia 10-34 tahun, pangsa pasar yang ingin Maesar raih adalah 5-10% dalam jangka waktu 3 tahun, dengan modal usaha Rp 150.941.000 dengan spesifikasi 30% modal sendiri, 49% modal pinjaman dari orang tua dan 21% modal pinjaman dari kerabat.

Dari sisi keuangan, maka Mahestrayu *School of Art* memiliki nilai *PayBack Period* (PBP) sebesar 1 tahun 11 bulan, ini berarti modal yang telah ditanamkan akan kembali selama 1 tahun 11 bulan. Sementara itu, jika dilihat dari sisi *Net Present Value* (NPV) maka angkanya adalah sebesar 235.950.421 nilai NPV ini bernilai positif yang mengindikasikan bahwa rencana usaha ini layak untuk dijalankan. Metode lain yang memperkuat bahwa usaha ini layak dijalankan adalah nilai *Internal Rate of Return* (IRR) yang memiliki angka sebesar 37,3% maka berdasarkan alat analisis tersebut usaha ini layak dijalankan.

BAB II

PENDAHULUAN

2.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia *entertainment* di era globalisasi seperti sekarang ini menjadi suatu nilai tambah bagi peminat dan pekerja seni, semakin banyaknya jalan untuk menjadi pekerja seni membuat dunia *entertainment* berkembang tidak hanya di ibu kota, namun perkembangannya pun dirasakan di kota Palembang.

2.2 Visi, Misi, Tujuan dan Nilai-nilai (Budaya)

2.2.1 Visi

When dreams will come true,
Menjadikan Maesar lembaga pendidikan *non formal* yang berkompoten dan mampu menghasilkan anak didik yang berbakat dan dapat bersaing di dunia *entertainment*.

2.2.2 Misi

- Memberikan pelayanan prima
- Menjadimedia bagi masyarakat untuk meraih kesuksesan di bidang *entertainment*.
- Menyediakanprogram-program terbaik yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

2.2.3 Tujuan

- Menjadi lembaga pendidikan *non formal* yang mampu membuat anak didiknya meraih sukses di dunia *entertainment*.
- Membantu masyarakat yang ingin belajar tentang seni.
- Membantu mengurangi pengangguran.

2.2.4 Nilai-nilai (Budaya)

Nilai kebudayaan perusahaan yang Maesar tanamkan yaitu, disiplin, kerjasama tim (*team work*), kejujuran dan pergaulan.

BAB III GAMBARAN USAHA

Mahestrayu *School of Art* menawarkan pendidikan non formal bagi seseorang yang memiliki kemampuan dibidang *entertainment* dan yang ingin mempelajari tentang dunia *entertainment* seperti, *modeling*, presenter, penyiar radio.

Lokasi Maesar terletak di tempat yang strategis di Jalan Jendral Sudirman km 4,5 (sebelah SPBU) no 639, dengan ruangan yang di desain *retro* serta foto

pemilik dan pengalaman pengajar-pengajar di Maesar. Usaha ini akan dibuat dengan kerjasama radio dan televisi *partner* juga EO (*Event Organizer*) yang nantinya akan merekrut anak didik berprestasi yang di miliki Maesar dan diikutsertakan dalam lomba-lomba baik di dalam maupun luar kota Palembang.

KEUNGGULAN USAHA

- Memiliki kerjasama dengan radio dan televisi lokal di Palembang.
- Memperoleh sertifikat yang diakui.
- Bagi murid Maesar yang memiliki prestasi dapat di salurkan langsung ke radio atau televisi lokal.

BAB IV ASPEK PEMASARAN

4.1 Segmen Pasar, Target Pasar dan Positioning

Segmen Pasar

Usaha ini di segmentasikan bagi pria dan wanita usia 10-34 tahun dengan kelas ekonomi menengah hingga menengah ke atas.

Target Pasar

Target yang ingin dituju oleh Maesar adalah seseorang yang memiliki minat dan bakat terhadap dunia *entertainment* dan ingin mengembangkan.

Positioning

Maesar sebagai sekolah *non formal* yang menawarkan bukan hanya satu bidang jasa di dunia *entertainment* tapi *all in one* konsumen akan mendapatkan satu tempat untuk berbagai bidang jasa pengajaran.

4.2Perkiraan Permintaan dan Penawaran

Dari ± 1.726.218 penduduk di Palembang. Maesar mengambil segmentasi pria dan wanita yang berusia 10-34 tahun. Mahestrau

School of Art juga telah melakukan riset mengenai ketertarikan masyarakat terhadap dunia *entertainment* dan perkembangannya dengan data yaitu peminat diperkirakan 25% dari total penduduk di Kota Palembang dengan presentase kenaikan 15% tiap tahun, maka diperoleh data sebagai berikut,

Tabel 4.1
Permintaan Pasar Terhadap Dunia
Entertainment

Tahun	Jumlah
2014	431.555
2015	496.288
2016	570.443

Sumber : Data Diolah, 2013

Penawaran terhadap usaha serupa di Palembang yang juga sedang berkembang dalam dunia *entertainment* yaitu:

- Citra Cindo Group
- Ahmad Dhani *School of Rock*
- Purwacaraka
- Bob *Model's Agency*
- *Stage Management*

Berdasarkan hasil *survey*, setiap acara yang diadakan *event organization* didapatkan data seperti berikut,

Tabel 4.2 Penawaran Terhadap Dunia
Entertainment

Bidang Jasa	Peserta
Model	600 orang
Presenter	250 – 600 orang
<i>Broadcasting</i>	120 orang
Musik	360 orang

Sumber : Data Diolah, 2013

4.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Rencana penjualan awal Maestrayu School of Art dengan melakukan promosi pemberian brosur dan media *social* seperti *Blackberry Messenger*, *Facebook* atau Blog.

Tabel 4.3 Rencana Penjualan dan
Pangsa Pasar

Tahun	Permintaan	Penawaran	Rencana Penjualan
2014	431.555	1.680	250
2015	496.288	2016	375
2016	570.443	2.419	550

Sumber : Data Diolah, 2013

Rencana penjualan pada tahun pertama Maesar menargetkan 250 paket per tahun kemudian pada tahun berganti, Maesar menaikkan target menjadi 375 dan 550 untuk tahun selanjutnya.

4.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing.

4.4.1 *Product*

Maesar adalah tempat bagi setiap orang yang ingin mengembangkan minat dan bakatnya di dunia *entertainment*. Menawarkan sekolah *broadcasting*, *modeling*, *personality* yang fokus dibidang komunikasi presenter, penyiar radio, pemusik **Price**

Maesar menawarkan sekolah *non formal* dengan kapasitas ruangan yang cukup besar dan memberikan pelayanan prima namun dengan harga yang sangat bersahabat, untuk klasifikasi harga Maesar memberikan tiga segmentasi yaitu kelas pemula hingga kelas lanjutan.

**Tabel 4.4 Harga
Mahestrayu School of Art**

No	Jenis kegiatan	Biaya
	Broadcasting	
	a) kelas pemula 8x pertemuan	Rp 1.200.000
	b) kelas menengah 8x pertemuan	Rp 1.200.000
	c) kelas lanjutan 10x pertemuan	Rp 2.000.000
2	Modeling	
	a) kelas <i>kids</i> 3 bulan @8x pertemuan	Rp 1.200.000
	b) kelas <i>young</i> 3 bulan @8x pertemuan	Rp 1.200.000
	c) kelas <i>medium</i> 3 bulan @8x pertemuan	Rp 1.200.000
3	Music	
	a) kelas A 3 bulan @8x pertemuan	Rp 1.200.000
	b) kelas B 3 bulan @8x pertemuan	Rp 1.800.000
4	Studio rental	
	a) <i>Recording</i> @3jam	Rp 500.000
	b) Rental band	Rp 50.000

4.4.3 Promotion

Promosi yang Maesar lakukan adalah dengan memberikan brosur di sekolah-sekolah, mall, dan menempelkan brosur di tempat-tempat yang sering dikunjungi anak-anak muda. Memberikan promosi melalui radio Momea Fm dan Pal Tv

kemudian dengan bantuan *mediasocial*

4.4.4 Place

Mahestrayu *School of Art* terletak di tempat yang sangat strategis di Jalan Jendral Sudirman km 4,5 (sebelah SPBU), Maesar memilih lokasi ini karena mudah diakses kendaraan dan dekat dengan sekolah juga area kampus

4.4.5 People

Mahestrayu *School of Art* memiliki 4 instruktur yang terbagi menjadi instruktur musik, instruktur model, instruktur *master of ceremony* (MC) dan instruktur broadcasting, Maesar juga dibantu dengan 1 administrasi dan 1 *cleaning servive* dalam menjalankan usaha.

**Tabel 4.6 Karyawan
Mahestrayu School Of Art**

No	Nama	Jabatan
1	Ayu Miranti	Direktur
2	Aldi	Instruktur Musik
3	Mia	Instruktur Model
4	Rara	Instruktur MC
5	Husnul	Instruktur <i>Broadcasting</i>
6	Siti	Administrasi
7	Mahmud	<i>Cleaning service</i>

4.4.6 Process

Kegiatan belajar di Mahestrayu School of Art akan dilakukan tidak hanya di dalam ruangan tapi proses belajar di Maesar juga dilakukan diluar ruangan.

4.4.7 Physical Evidence

Tempat yang berlokasi strategis, dibuat dengan nyaman mungkin dilengkapi pendingin, ruangan kelas yang didesain dengan warna yang menarik dan berkonsep *retro* agar anak didik di Maesar nyaman berada dan belajar di Mahestrayu *School of Art*.

BAB V ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

5.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

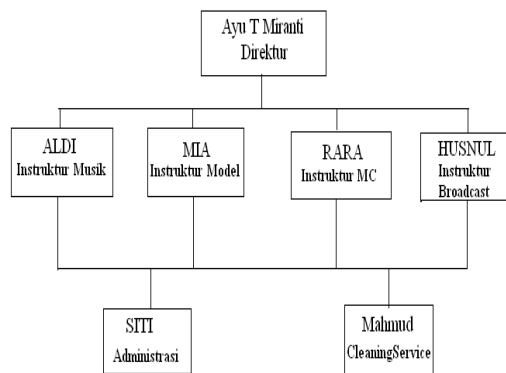
Nama Perusahaan: Mahestrayu *School of Art* (Maesar)

Nama Pemilik : Ayu Trisilia Miranti

Alamat : Jalan Jendral Sudirman km 4,5.

Contact person : 081958937217

Struktur organisasi



Sumber : Data Diolah, 2013

Gambar 5.1 Struktur Organisasi

Mahestrayu *School of Art* memiliki direktur selaku *owner*, 4 instruktur, 1 administrasi dan 1 *cleaning service* untuk membantu jalannya usaha Maesar, berikut adalah uraian tugas yang ada di Mahestrayu *School of Art*.

5.2 Perijinan

Mahestrayu *School of Art* dalam membentuk usaha lembaga pendidikan non formal akan mengurus perizinan kepada Badan Akreditasi Nasional dan perizinan sewa tempat atau Surat izin Tempat usaha (SITU) untuk perizinan tempat usaha lokasi Mahestrayu *School of Art*. Adapun persyaratan untuk mengajukan perizinan BAN PNF dan Surat Izin Tempat Usaha.

5.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Kegiatan yang dilakukan dalam pra operasi dan jadwal pelaksanaan menghabiskan waktu kurang lebih 6 bulan dengan kegiatan-kegiatan seperti di bawah ini.

Tabel 5.2 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Kegiatan	Waktu (Bulan)					
	Jan	Feb	Mar	April	Mei	Juni
Survey pasar	X					
Survey tempat usaha		X				
Survey tenaga kerja		X				
Desain Logo			X			
Membeli peralatan			X	X		
Perizinan				X	X	
Operasional						X

5.4 Inventaris Kantor dan Supply Kantor

Mahestrayu *School of Art* memiliki alat-alat pendukung untuk menjalankan usaha yang terdiri dari alat-alat kantor dan alat penunjang kursus musik, *broadcasting, master of*

ceremony dan modeling bernilai Rp 136.241.000.

Supply Kantor

Pengeluaran (biaya tetap)

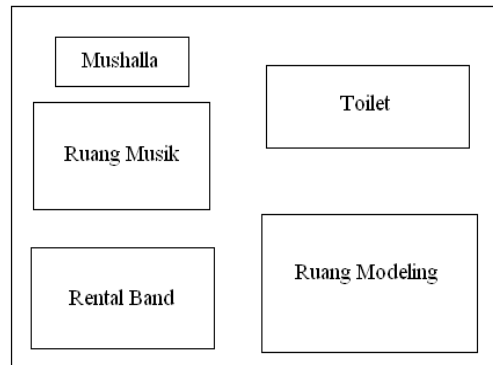
Gaji karyawan Rp 11.700.000

Biaya kontribusi Rp 3.000.000

ATK lengkap Rp 500.000

Biaya air dan listrik Rp 1.500.000+

Jumlah Rp. 14.700.000,-



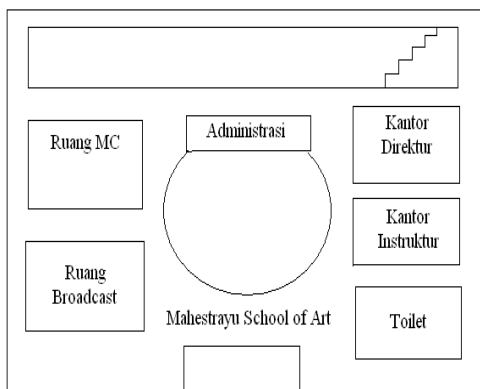
Gambar 6.2 Tata Letak

Mahestrayu School of Art Lantai 2

**BAB VI
ASPEK PRODUKSI**

6.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Lokasi Maesar terletak di Jalan Jendral Sudirman km 4,5 No. 639 (sebelah SPBU). Maesar memilih tempat ini karena strategis dan lokasi tersebut dekat dengan sekolah dan kampus.

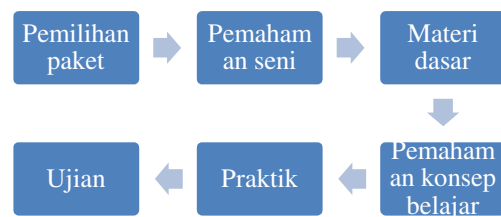


6.2 Rencana Tata Letak (Layout)

Gambar 6.1 Tata Letak

Mahestrayu School of Art Lantai 1

6.3 Proses Produksi dan Gambaran Teknologinya



Gambar 6.3 Proses Produksi/ Gambaran Teknologinya

Mahestrayu School of Art memiliki metode pengajaran yang diawali dengan pemilihan bidang seni yang diminati oleh konsumen kemudian Maesar akan memperkenalkan seni dengan pemahaman seni yang dilakukan di dalam proses belajar mengajar setelah konsumen memilih bidang jasa mana yang diminati, Maesar mulai akan memberikan materi dasar mengenai seni dan memberikan pemahaman konsep belajar mengenai seni. Untuk selanjutnya Maesar akan memberikan konsep belajar melalui praktik sesuai dengan bidang jasa yang telah dipilih dan yang terakhir adalah ujian untuk lulus dari Mahestrayu School of Art.

6.4 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Usaha Mahestrayu School of Art bahan bakunya merupakan peralatan dan bahan pembantu

adalah kendaraan sebagai penunjang berjalannya usaha.

Tabel 6.1 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Bahan Baku	Bahan Pembantu
Peralatan <i>broadcasting</i>	Kendaraan
Peralatan music	
Peralatan MC	

6.5 Tenaga Produksi

Pada tenaga produksi Mahestrayu *School of Art* memiliki kapasitas produksi dengan 6 tenaga kerja terbagi menjadi 4 instruktur dan 1 administrasi dan 1 *Cleaning service*.

6.6 Mesin dan Peralatan

Mesin dan peralatan dalam kegiatan pembelajaran di Mahestrayu *School of Art* berupa alat tulis kantor, peralatan untuk menunjang jalannya pembelajaran musik, MC dan *broadcasting* seperti peralatan band.

6.7 Tanah, Gedung dan Perlengkapannya

Mahestrayu *School of Art* akan menggunakan gedung yang sudah siap pakai dengan perlengkapan yang telah disiapkan oleh Maesar berlokasi di tempat yang sangat strategis karena terletak di pinggir jalan kawasan Jendral sudirman.

BAB VII ASPEK KEUANGAN

7.1 Sumber Pendanaan

Dalam menjalankan usaha Mahestrayu *School of Art* (Maesar), maka dibutuhkan biaya modal sebesar Rp 150.941.000.

**Tabel 7.1
Sumber Dana Mahestrayu *School of Art***

No	Sumber Dana	Jumlah	Persen (%)
1	Modal sendiri	Rp 45.000.000	30%
2	Modal pinjaman orang tua	Rp 75.000.000	49%
3	Modal pinjaman kerabat	Rp 31.000.000	21%

7.2 Kebutuhan Pembiayaan / Modal Investasi

Peralatan yang mendukung proses belajar di Mahestrayu *School of Art*, berasal dari 3 sumber pendanaan, maka dana-dana tersebut akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan peralatan di Mahestrayu *School of Art*.

7.3 Kebutuhan Modal Kerja

Biaya-biaya yang digunakan di dalam Mahestrayu *School of Art* diestimasikan dalam waktu 1 bulan maka didapatkan rincian sebagai berikut,

Pengeluaran (biaya tetap)	
Gaji karyawan	Rp 11.700.000
Biaya kontribusi	Rp 3.000.000
ATK lengkap	Rp 500.000
Biaya air dan listrik	Rp 1.500.000+
Jumlah	Rp. 16.700.000

7.4 Analisis Kelayakan Usaha

Dalam Mahestrayu *School of Art* Alat ukur yang akan digunakan adalah *Payback Period*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return* dan *Break Even Point*.

**Tabel 7.3 Estimasi Aliran Kas
Mahestrayu School of Art**

Komponen	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016
Pendapatan	270.500.000*	407.750.000*	617.000.000*
Total biaya	(176.400.000)	(231.600.000)	(321.000.000)
Laba sebelum pajak	94.100.000	176.150.000	296.000.000
Pajak	(2.705.000)	(4.077.500)	6.170.000
Laba sesudah pajak	91.359.000	172.072.500	289.830.000
Depresiasi	40.513.667	40.513.667	40.513.667
Kas masuk	131.908.667	212.586.167	330.343.667

Keterangan : Biaya Depresiasi didapatkan dari biaya investasi peralatan dikurangi modal kerja kemudian dibagi umur ekonomis 3 tahun
Symbol (*) di dapatkan dari jumlah rencana penjualan dan peningkatan di setiap tahunnya.

1. Metode Pay Back Period (PBP)

Metode *payback period* merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha.

Investasi= Rp 336.641.000
Kas bersih tahun 1 = Rp 131.908.667 –

Rp 204.732.333

Karena sisa tidak dapat dikurangi proses tahun kedua, maka sisa proses tahun pertama dibagi proses tahun kedua, yaitu:

$$PBP = (Rp\ 204.732.333 : Rp\ 212.586.167) \times 12\ bulan = 11,52$$

Maka *Payback period* adalah 1 tahun 11 bulan.

2. Metode Net Present Value (NPV)

Metode *Net Present Value* atau nilai bersih sekarang

merupakan perbandingan antara *Present Value* kas bersih dan *Present value* investasi selama umur investasi. Selisih kedua PV tersebutlah yang kita kenal dengan *net present value* (NPV), bunga yang akan digunakan adalah berdasarkan *BI rate* yaitu 7,5%.

$$NPV = \frac{\text{Kas bersih 1}}{(1+r)^1} + \frac{\text{Kas bersih 2}}{(1+r)^2} + \frac{\text{Kas bersih 3}}{(1+r)^3}$$

$$\frac{131.908.667}{(1,075)^1} + \frac{212.586.167}{(1,075)^2} + \frac{330.343.667}{(1,075)^3}$$

$$NPV = 122.705.736 + 183.957.743 + 265.927.942 - 336.641.000 = 235.950.421$$

Berdasarkan Metode *Net Present Value* Karena hasil dari NPV bernilai positif, maka usulan investasi dapat di terima.

3. Metode Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern.

Tahun	Kas Bersih	DF 37 %	PV Kas bersih	DF 38 %	PV Kas bersih
1	131.908.667	0,730	96.293.327	0,727	95.897.601
2	212.586.167	0,533	113.308.427	0,525	111.607.738
3	330.343.667	0,389	128.503.686	0,381	125.860.937
Total Pv kas bersih			338.105.440		333.366.276
Total Pv Investasi			336.641.000		336.641.000
NPV			1.464.440		3.274.724

7.5 Analisa Keuntungan

Mahestrayu School of Art dalam 4 bidang jasa dan 1 studio rental Maesar harus mampu memasarkan minimal 38 unit, jumlah

tersebut didapatkan dari BEP dalam unit yang diperhitungkan melalui beberapa bidang jasa sehingga didapatkan nilai 38 unit, sedangkan BEP dalam rupiah berjumlah 190.000.000. Untuk mencapai titik BEP Mahestrayu *School of Art* harus menjual 38 unit produk atau penjualan dalam rupiah senilai Rp 190.000.000.

7.6 Laporan Keuangan

Laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan baik kepada pemilik, manajemen, maupun pihak luar yang berkepentingan terhadap laporan tersebut.

Tabel 7.5 Neraca
Mahestrayu *School of Art*
Neraca
Periode 2014

Aktiva	Utang dan Modal
Aktiva lancar	
Kas 4.332.333	Utang usaha 40.341.000
Piutang 36.181.334	Modal 95.900.000
TOTAL 40.153.667	136.241.000
Aktiva Tetap	
Peralatan	136.241.000
Ak. Peny. Peralatan	40.513.667-
	95.727.333
TOTAL AKTIVA	136.241.000

Laporan laba/rugi adalah laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam suatu periode.

Tabel 7.6 Laporan Laba/Rugi
Mahestrayu *School of Art*
Laporan Laba / Rugi
Periode 2014

Pendapatan	
Pendapatan Usaha	Rp 270.500.000
Harga pokok penjualan	
HPP	<u>Rp 176.400.000</u>
	Rp 95.900.000

Beban

Beban air & listrik	Rp 1.500.000
Beban kontribusi	Rp 3.000.000
Beban penyusutan	<u>Rp 40.513.667</u>
TOTAL BEBAN	Rp 45.013.667
Laba sebelum pajak	Rp 50.886.333

Pajak (PP46, 1 %)	<u>Rp 2.705.000 -</u>
Laba setelah pajak	Rp 48.181.333

Laporan perubahan modal merupakan laporan yang berisi catatan terjadinya perubahan modal di suatu perusahaan.

Tabel 7.7 Laporan Perubahan Modal
Mahestrayu *School of Art*
Laporan Perubahan Modal
Periode 2014

Modal awal 2014	Rp 136.241.000
Laba bersih	Rp 48.181.333
Prive	<u>Rp 24.000.000 -</u>
Penambahan Modal	Rp 24.181.333

Modal akhir 2014 Rp 160.422.333

DAFTAR PUSTAKA

BAN PNF Kaltim 2008, *Pengertian Akreditasi*. Diakses Oktober 2013 dari <http://banpnfkaltim.wordpress.com>.

BAN PNF, *Persyaratan Surat Ban PNF*. Diakses November 2013 dari <http://web.bwnpnf.or.id/index.php?option=com>.

Imam 2011, *Surat Izin Tempat Usaha*, Diakses Desember 2013 dari <http://imaemmdisgaul.blogspot.com>.

Kasmir& Jakfar 2012, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, Kencana, Jakarta.