

Studi Kelayakan Video Klip Bayi di Manado Sulawesi Utara

Fanny Soewignyo*

Fakultas Ekonomi Universitas Klabat

This study aims to look into the possibility of doing baby born video clip business in Manado, Sulawesi utara as a franchisee by purchasing the patent right from Creator Production, Jakarta, the holder of the right from Government. The target market of this business is the families who are expecting of baby born with middle level income and above. The unique of this business is its concern about ethics and professionalism related to client's privacy. All employees, especially those who will handle the camera, the crew, and editors must be women. The potential competitors are those conducting video photography business in general. Based on projected financial reports: the balance sheet, the income statement, and the statement of cash flows is prepared with the related ratio analysis. These reports would be helpful to the potential investors before putting their money into the start-up business and according to the projected financial reports and ratio analysis this business is profitable.

Keywords: baby born, franchise business, video clip business

LATAR BELAKANG

Melahirkan seorang anak adalah sebuah anugerah yang diberikan Tuhan bagi kaum Hawa yang tidak dapat diambil oleh siapapun. Namun proses kehamilan ini bukan saja hanya dimiliki oleh sang ibu seorang melainkan dapat juga diikuti oleh setiap orang didalam keluarga. Saat-saat melahirkan seorang anak atau pun masa-masa kehamilan merupakan masa-masa yang sangat indah bagi sebuah keluarga sehingga setiap orang pasti ingin mengabadikan masa-masa itu secara lengkap. Seringkali dalam masa-masa kehamilan tersebut sang ayah akan sangat berperan untuk terus mendokumentasikan setiap momen yang bisa ia tangkap. Namun ada saja momen-momen tertentu yang sangat penting yang tidak bisa ditangkap oleh kamera sang ayah. Untuk itu ditawarkan bisnis video klip untuk membantu para ayah serta keseluruhan keluarga untuk dapat mendokumentasikan momen-momen paling berharga dalam keluarga, ini menjadi suatu kemas yang apik dan menarik. **Tujuan Penulisan.** Tujuan dari pendirian usaha Video Klip Kelahiran Bayi ini adalah untuk mengabadikan momen-momen yang istimewa dalam menantikan kelahiran bayi "sekali dalam seumur hidup". Mungkin masih ada kelahiran untuk anak berikutnya tetapi tidak akan mungkin terjadi kejadian yang persis sama satu dengan yang lain.

Manfaat Penulisan. Bagi konsumen: Mendokumentasikan secara profesional momen-momen istimewa yang tidak bisa terulang untuk kedua kalinya jika konsumen menggunakan kamera pribadi. Bagi investor: Memberikan keuntungan baik materil maupun non materil dalam memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat.

Bagi masyarakat umum: Menyediakan jasa memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat. dokumentasi yang satu-satunya melayani secara khusus untuk kelahiran bayi. Bagi pemerintah: Memberikan kontribusi dalam meningkatkan pendapatan pemerintah dalam bentuk pajak.

Tinjauan Pustaka. Franchise merupakan salah *alamat korespondensi: www.unklab.ac.id

satu bentuk usaha untuk melebarkan ke wilayah lain yang bukan merupakan pusat bisnisnya (Setia SH, 2006). Bentuk franchise sangat baik digunakan karena lebih mengetahui keadaan local masyarakat sehingga bisnis lebih bisa bertumbuh dengan baik. Keunggulan yang dimiliki Franchise, perusahaan bisa lebih mengerti keinginan dan kemauan dari pelanggan, sehingga produk yang dihasilkan sesuai dengan apa yang diharapkan pelanggan (Rizal, 2005). Dalam usaha franchise, pelayan kepada customer sangat dibutuhkan untuk terns berkibar didunia bisnis. Bisnis yang berhasil adalah bisnis yang bisa menciptakan suatu hubungan yang dilandasi oleh rasa percaya dan mendukung dalam mencapai suatu tujuan dan saling menguntungkan (Buletin Kangsen, Edisi 12). Menurut Abraham Maslow kebutuhan manusia terbagi atas 5 tingkatan needs dan tingkatan terakhirnya adalah Esteems needs (Kotler, 2006).

Bisnis dokumentasi dan perekaman merupakan usaha yang tidak dapat diprediksi. Ada begitu banyak kejadian penting yang menjadi target bisnis dokumentasi diantaranya pernikahan, ulang tahun, wisuda, pertunangan, kematian serta even-even lainnya yang menjadi objek bisnis ini. Bisnis dokumentasi kemudian diramaikan dengan dokumentasi hal-hal baru yang belum pernah ada selama ini. Dokumentasi penampakan makhluk halus, dokumentasi kelahiran bayi. Dalam membangun bisnis kita harus membuat karyawan kita untuk mengetahui prioritas bisnis dan memberikan kreatifitas individual dan gairah untuk memenuhi prioritas tersebut, prinsipnya adalah "jadikan itu milikmu". Prinsip itu terdiri dari 5 cara yaitu bersifat menyambut, tulus, mengerti kebutuhan orang lain, memiliki pengetahuan dan terlibat langsung dalam bisnis ini (Miller, 2002).

Pertumbuhan pasar bisnis di Indonesia melesat cepat bak roket di satu sisi. Disisi lain persaingan pun makin ketat. Produk layanan jasa yang ditawarkan kepada konsumen menjadi macam-macam. Di sisi lain lagi adalah kemajemukan konsumen (Anwar, 2007). Mekanisme untuk mengarahkan kemampuan bisnis adalah mendefinisikan secara jelas tujuan untuk 1-2

tahun ke depan, menawarkan sudut pandang baru untuk masa depan yang lebih baik, mengidentifikasi hambatan eksternal atau dari kompetitor, dan melalui training, pengadaan infrastruktur dan perbaikan kinerja perusahaan. (Dinawati, 2006).

Adapun mekanisme menjaga keberlangsungan kemampuan organisasi yaitu mengintegrasikan setiap tujuan ke dalam proses, seperti: pembiayaan, manajemen kinerja dan rekrutmen, secara berkala mengkomunikasikan kesuksesan yang dicapai, membentuk tim yang solid untuk membantu mengimplementasikan tujuan, membangun kapabilitas, memberikan insentif, penilaian terhadap karyawan dan reward secara berkala terhadap karyawan dan pelanggan. (Mancuso, 2006). Bisnis dokumentasi adalah salah satu jenis usaha jasa berorientasi pada tindakan nyata yang dapat dilihat oleh pelanggan. Jasa membutuhkan hubungan tingkat tinggi dengan pemakai dibandingkan dengan pabrik. (Stevenson, 1998). Salah satu bentuk organisasi bisnis adalah *partnership*. 10 % dari keseluruhan bentuk bisnis adalah *partnership*. *Partnership* dilakukan oleh dua atau lebih orang yang bekerja untuk memperoleh profit (Gitmann, 2003). **Pernyataan Visi Dan Misi.** Visi dari usaha waralaba ini ialah menjadi bisnis video klip kelahiran bayi yang mengabadikan momen istimewa dengan cara profesional yang tinggi serta tetap menjaga nilai etika dan estetika. Sesuai dengan visi yang ada maka dipilih misi yaitu totalitas servis dengan tenaga profesional yang handal serta mengutamakan kepuasan konsumen.

Profil Bisnis Dan Industri. Awal Pertumbuhan. Usaha ini didirikan sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat yang semakin kompleks. Ide pendirian usaha video klip ini merupakan pemikiran yang pasti bahwa bisnis ini memiliki prospek yang cerah dalam bidang dokumentasi kelahiran bayi. Kondisi masyarakat yang terus berkembang diikuti peningkatan pendapatan dan gaya hidup, merupakan awal kemunculan bisnis dibawah payung Creator Production, Jakarta. Pada tahap, awal pendirian waralaba ini menggunakan komunikasi pribadi yang tidak dibayar yaitu dari mulut ke mulut sebagai media advertensi dan mengandalkan kerja sama dengan pihak-pihak Rumah Sakit yang menjadikan usaha ini sebagai salah satu fasilitas tambahan di Rumah Sakit bagi ibu hamil.

Usaha video klip ini merupakan satu-satunya perusahaan yang bergerak di bidang dokumentasi kelahiran bayi yang berada di Sulawesi Utara. Perusahaan ini merupakan waralaba dari Creator Production, Jakarta. Usaha ini memilih masuk pada niche market dimana sebelumnya belum ada perusahaan lain dalam industri ini. Dengan berbekal hak paten maka bisnis video klip ini menjadi pemimpin pasar dalam industri dokumentasi kelahiran bayi.

Bisnis ini menguntungkan dan memiliki prospek kedepan, selain itu Sulawesi Utara khususnya Manado merupakan salah satu potensi pasar karena masyarakatnya yang terus berkembang dan maju, dapat dilihat dari meningkatnya tingkat pendapatan masyarakat. **Tujuan.** Tujuan dari perusahaan ini adalah menjadi perusahaan jasa yang tak sekadar

menyediakan sebuah "film dokumentasi", tapi lebih jauh dapat memberi pendidikan moral pada si anak kelak setelah besar. **Sasaran.** Sasaran dari video klip itu sendiri adalah menawarkan jasa dokumentasi kelahiran yang mampu berkembang dengan pesat dengan mengandalkan sistem dari mulut ke mulut dan terus melakukan peningkatan dalam pelayanan agar konsumen tetap merasa puas atas jasa yang diberikan.

Faktor Kunci Sukses. Kunci kesuksesan usaha ini terletak pada keberadaan usaha ini sebagai satu-satunya jasa penyedia dokumentasi kelahiran bayi yang sangat memperhatikan etika dan estetika serta profesional dalam mengabadikan setiap momen dari setiap klien. Etika dan nilai estetika sangat ditekankan karena proses dokumentasi yang profesional menyangkut sesuatu yang sangat pribadi bagi klien. Usaha ini juga berkomitmen memberikan pelayanan yang terbaik melalui sentuhan pribadi dimana satu kru melayani satu klien pada awal hingga akhir sehingga timbul "sense of friendship" antara klien dan kru. Hal penting yang juga menjadi penentu kesuksesan usaha ini yaitu adanya hubungan yang baik dan kerja sama dengan setiap rumah sakit dimana klien dirawat. Tanpa adanya izin dari rumah sakit maka bisnis ini tidak akan dapat mengabadikan dan mendokumentasikan semua kejadian hingga sang bayi dilahirkan.

Usaha kedepan. Ditahun mendatang diharapkan bisa menjadi bisnis yang besar dalam bidang dokumentasi kelahiran bayi dengan fakta yang ada dimana pasar yang ada saat ini sangat menjanjikan. Optimisme ini bukan sesuatu yang tidak beralasan mengingat penawaran yang diberikan kepada klien sebanding dengan biaya yang mereka keluarkan. Apabila bisnis ini telah mencapai tingkat keamanan yang cukup maka tidak menutup kemungkinan akan melebarkan sayap bukan hanya mendokumentasikan kelahiran bayi tapi juga kehidupan seseorang mulai dari kecil hingga dewasa.

Strategi Usaha. Image dan posisi dalam pasar. Usaha ini memiliki beberapa keunggulan dalam persaingan diantaranya merupakan pemimpin pasar pertama di bidang jasa dokumentasi kelahiran bayi, selalu menjalankan operasinya secara profesional, memperhatikan nilai etika dan estetika, tetap berorientasi kepada kepuasan pelanggan dengan sentuhan pribadi yang ditawarkan oleh kru yang semuanya wanita. Usaha ini hanya menjangkau kalangan menengah keatas dilihat dari tingkat harga yang ditawarkan yaitu berkisar antara tiga juta rupiah sampai dengan lima juta rupiah per paket.

Swot Analysis. Kekuatan. Merupakan perusahaan franchise pertama di Sulawesi Utara yang bergerak di bidang jasa dokumentasi kelahiran bayi; memiliki kru yang profesional dan berpengalaman; menjaga privasi dari tiap klien karena setelah dokumentasi diserahkan kepada klien maka data-data hasil rekaman langsung dihapus dari komputer yang ada di perusahaan. **Kelemahan.** Dana yang terbatas; harus membayar royalti franchisor. **Kesempatan.** Kebiasaan masyarakat Sulawesi Utara khususnya di Manado, yang sangat menginginkan sesuatu yang memiliki nilai prestise dan tidak mau ketinggalan; tidak akan ada pesaing yang masuk dalam industri serupa karena usaha ini dipatenkan di Ditjen Hak

Kekayaan dan Intelektual (HaKI), Departemen Kehakiman dan HAM.

Ancaman. Permintaan yang tidak dapat diperkirakan karena tidak semua pasangan suami istri menginginkan dokumentasi terhadap kelahiran bayi mereka. Daya beli lemah untuk wilayah Sulawesi Utara khususnya di Manado. **Strategi Bersaing.** Dengan statusnya sebagai pemimpin pasar dan peluang pasar yang menjanjikan maka bisnis ini diyakini dapat berhasil dan mampu mencapai tingkat profitabilitas yang tinggi dan kembali modal yang relatif cepat. Salah satu strategi bersaing adalah memiliki hubungan khusus dengan pihak rumah sakit sehingga mampu mendapat konsumen dengan lebih mudah, kemudian terns membangun rasa persahabatan dengan klien, dengan tetap mempertahankan nilai-nilai etika dalam proses dokumentasi dimana pengambilan gambar pada saat proses kelahiran mempunyai batasan-batasan tertentu yang sesuai dengan nilai-nilai moral dan kesusilaan.

Jaminan. Usaha ini menjaga privasi dari tiap konsumen dimana data data klien berupa hasil rekaman sangat rahasia sehingga hanya konsumen yang memiliki otoritas. **Keunikan.** Bisnis ini menciptakan "rasa persahabatan" dimana untuk menjaga kenyamanan klien maka tiap klien hanya ditangani oleh satu kru saja. Selain itu para klien merasa seperti artis dadakan, kemanamana pasti diikuti oleh kamera. Keunikan lainnya dimana menangkap momen-momen yang tidak dapat ditangkap dengan kamera pribadi, apalagi momen-momen yang dialami oleh sang ayah saat menantikan kelahiran anaknya.

Perlindungan Hak Cipta dan Merek. Usaha ini merupakan franchisee yang berada dibawah manajemen Creator Production, Jakarta dimana mereka telah mendapatkan hak paten, sehingga usaha ini juga terlindung sepenuhnya dari para kompetitor dan dapat menguasai pasar sepenuhnya di Sulawesi Utara. **Penjelasan Proses Produksi.** Proses produksi disesuaikan dengan paket yang diinginkan oleh klien. Produk yang ditawarkan terdiri dari paket reguler dan paket premium. Yang membedakan keduanya yakni hasil rekaman yang berdurasi 45 menit dan 90 menit.

Untuk dokumentasi berdurasi 45 menit, proses dokumentasi dimulai pada saat sang ibu masuk Rumah Sakit, penantian kelahiran, dokumentasi dokter, keluarga, kakak jika anak ke-2 dst, masuk ruang bersalin, kelahiran, kolostrum (pemberian asi pertama), keluar rumah sakit. Untuk dokumentasi berdurasi 90 menit, proses dokumentasi dimulai pada acara tujuh bulanan, aktivitas ibu (periksa dokter, belanja perlengkapan bayi, senam hamil, arisan, ke salon), tiba di rumah sakit, proses bersalin, pembersihan bayi dan pendataan, kolostrum, wawancara dokter, keluarga, dan kerabat, keluar rumah sakit.

Kamera yang digunakan adalah kamera Sony tipe Vario-Tessar SKD 257, optical zoom 4X, dengan MPEG movie VX yang dapat merekam dengan baik di dalam ruangan dan luar ruangan. Jenis kamera ini dipilih karena keunggulan yang dimiliki yang bisa merekam dengan baik di dalam ruangan dengan jenis pencahayaan apa saja, maupun di luar ruangan. **Struktur Modal.** Dalam menjalankan usaha ini diperlukan modal dari partner dan pinjaman bank.

Tabel 1. Uraian Investasi

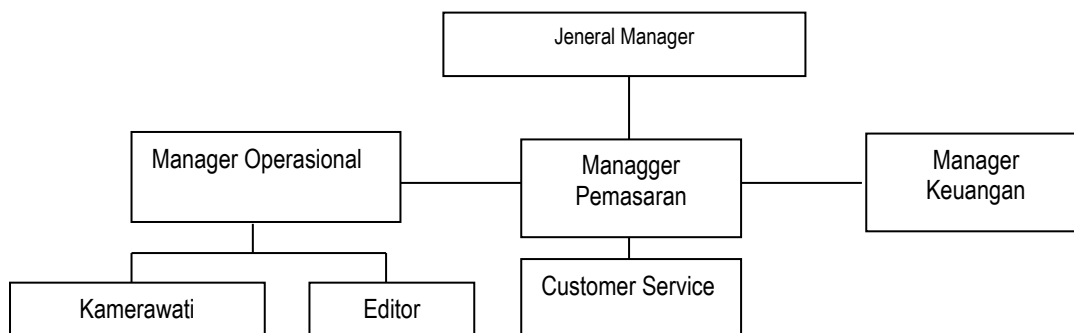
Uraian	Jumlah investasi
Modal yang partner:	
1. Nama	Rp. 90.000.000
2. Nama	Rp. 90.000.000
3. Nama	Rp. 90.000.000
4. Nama	Rp. 90.000.000
5. Nama	Rp. 90.000.000
Total modal	Rp. 450.000.000

Setiap karyawan mendapatkan kompensasi sesuai dengan pekerjaan yang mereka jalankan serta sesuai dengan jam kerja masing-masing. Penghargaan diberikan kepada pegawai yang telah bekerja dengan baik dan mampu membawa perusahaan ini menjadi perusahaan yang lebih baik lagi sesuai visi dan misinya.

Struktur Organisasi

Untuk menjalankan usaha ini dipilih struktur organisasi sebagai berikut :

Figur 1. Gambaran Struktur Organisasi



Lokasi Usaha. Lokasi bisnis ini berada di pinggiran Kota Manado. Lokasi ini dipilih didasarkan atas beberapa pertimbangan yakni: minimnya modal awal sehingga memilih lokasi yang sesuai dengan kebutuhan dan ketersediaan dana; lokasi ini walaupun jauh dari pusat kota tetapi merupakan jalur transportasi yang cukup ramai serta memiliki populasi penduduk yang banyak. Dilihat dari segi efisiensi dan efektivitas usaha ini tidak membutuhkan ruangan yang sama dengan ruangan kantor pada umumnya karena bentuk usaha yang sangat fleksibel dan tidak terikat. Kantor usaha ini merupakan rumah produksi yang kecil yang menampung semua kegiatan operasional diantaranya: resepsionis/pelayanan pelanggan, proses editing, serta ruangan pimpinan yang dibatasi dengan sekat serta ruangan khusus/warehouse untuk menyimpan segala peralatan yang dibutuhkan dalam melakukan dokumentasi. (Denah lokasi ada pada lampiran 3).

Aspek Pemasaran. Target Market. Pertumbuhan Ekonomi di Sulawesi Utara terus mengalami peningkatan dan hal ini tentu sangat mempengaruhi tingkat pendapatan masyarakat. Selain itu gaya hidup masyarakat yang semakin modern dan lebih berpikir efisien menjadi peluang bagi bisnis ini untuk berkembang. Manado sebagai pusat perdagangan di Sulawesi Utara memiliki tingkat pendapatan penduduk tertinggi dibandingkan Bitung, Sanger Talaud, Kotamobagu. Populasi penduduk lebih besar, banyak pendatang dari berbagai tempat dari pada kota-kota lainnya di Sulut. Usaha ini hadir untuk melengkapi perubahan gaya hidup dan perilaku masyarakat dengan menawarkan jasa yang lain sesuai keinginan klien dan mampu memberikan nilai prestise bagi klien.

Motivasi Konsumen untuk Membeli. Konsumen tidak akan segan-segan memakai jasa ini karena nilai yang terkandung dari hasil dokumentasi ini sangat berarti dan dapat dikenang sepanjang masa. Dalam hal ini harga bukanlah suatu ukuran untuk menilai kualitas dari produk yang ditawarkan tetapi nilai yang terkandung didalamnya menjadi sangat berharga dimana ini dapat menjadi sarana pendidikan bagi si anak saat dia besar nanti, ia dapat melihat bagaimana perjuangan ibunya untuk melahirkannya ke dunia sehingga ia belajar untuk menghargai, menghormati dan menyayangi orang tuanya.

Ukuran Pasar dan Perkembangan. Bisnis video klip, kelahiran bayi di Sulawesi Utara khususnya Manado belum tejamah sebelumnya, oleh karena itu usaha ini akan menguasai pasar di Manado. Masyarakat yang mulai bergaya hidup modern akan menjadi target market yang utama. Walaupun demikian, ada beberapa pesaing tidak langsung yang bergerak dibidang dokumentasi yang ada di Manado diantaranya Cabe Merah, Be U, All time, Hanny Kandou, M Creative video, dan lainnya.

Iklan dan Promosi. Wan merupakan bagian yang sangat penting dalam suatu bisnis. Pada awal bisnis ini tidak akan melakukan kegiatan iklan secara besar-besaran mengingat ini merupakan perusahaan jasa make alai yang digunakan yaitu strategi promosi pribadi yang tidak dibayar melalui "mulut ke mulut". Calon konsumen akan memperoleh referensi dari konsumen kami sebelumnya yang merasa puas dengan ape yang kami berikan dan begitu seterusnya.

Tidak akan ada alokasi dana untuk kegiatan Man dan promosi karena care yang digunakan kurang membutuhkan biaya.

Harga. Produk yang ditawarkan hanya terdiri dari dua kategori, yaitu paket regular dan paket premium. Pada tahun pertama sampai tahun ketiga tarif untuk paket regular Rp.4.000.000 dan paket premium Rp.6.000.000. Pada tahun keempat sampai tahun keenam ada kenaikan untuk paket regular menjadi Rp.5.000.000 dan paket premium menjadi Rp.8.000.000. pada tahun ketujuh sampai dengan tahun kesepuluh paket regular menjadi Rp.6.000.000 dan paket premium menjadi Rp.9.000.000. Tidak menutup kemungkinan akan adanya tambahan biaya yang harus dibayarkan oleh klien jika ada permintaan tambahan diluar dari isi masing-masing paket layanan yang ditawarkan (contoh pada lampiran 1). Untuk saat ini hanya melayani pembayaran tunai dan tidak melayani pembayaran dengan kartu kredit.

Analisa Pesaing. Sebagai satu-satunya bisnis yang bergerak dibidang dokumentasi kelahiran bayi yang telah dipatenkan, usaha ini merupakan pemimpin pasar sekaligus monopoli pasar. Sebagai penguasa pasar harus tetap melakukan pengembangan atas jasa yang ditawarkan terhadap masyarakat. pengembangan ini dilakukan atas dasar pemikiran bahwa usaha ini bisa menjadi bagian yang berarti dan diperhitungkan sebagai bisnis yang memiliki prospek kedepan serta mampu menjangkau pelanggan potensial. Walaupun usaha ini adalah yang pertama di Sulawesi Utara khususnya Manado, ada beberapa pesaing tidak langsung yang telah ada sebelumnya seperti Hanny Kondouw, Cabe Merah, All Time, M Creative dll. Mereka semua berada di bidang dokumentasi dan tidak menutup, kemungkinan dimasa yang akan datang pesaing tidak langsung ini akan menjadi pesaing langsung. Dibandingkan dengan bisnis ini, mereka sudah lebih dahulu dikenal. Namun bukanlah masalah karena dokumentasi kelahiran bayi merupakan brand image yang pertama sekali dari usaha ini. Totalitas pelayanan diberikan kepada konsumen, kesiapan peralatan yang digunakan, profesionalisme dari setiap kru pada saat klien membutuhkan kehadiran mereka untuk merekam setiap momen yang diinginkan.

Aspek Manajemen. Manager dan pegawai yang akan direkrut merupakan orang-orang profesional, berkompeten dan berpengalaman dibidangnya masing-masing, yaitu pemasaran, produksi, dan keuangan. Sedangkan untuk kamerawati sedikitnya mempunyai pengalaman selama 4 tahun. **General Manager.** Pendidikan minimal S1 manajemen atau akuntansi; Pengalaman kerja minimal 3 tahun; Umur minimal 24 tahun, wanita; Mampu mengoperasikan komputer dengan baik; IPK minimal 3.00; Memiliki wawasan yang luas; Loyal dan berdedikasi tinggi terhadap pekerjaannya. **Tugas:** Bertanggung jawab sepenuhnya terhadap keseluruhan operasional maupun non operasional, dan menangani langsung perekrutan karyawan.

Manager Produksi. Pendidikan minimal S1 teknik komputer atau S1 manajemen atau akuntansi dengan minor komputer; Pengalaman kerja minimal 3 tahun; Umur minimal 24 tahun, wanita; Mampu mengoperasikan komputer dan software dengan baik; IPK minimal 3.00; Berwawasan luas, inovatif dan

kreatif; Loyal, berdedikasi tinggi, dan jujur. **Tugas:** Bertanggung jawab atas kegiatan operasional seperti, menangani setiap klien, proses dokumentasi, editing, mengatur kerjasama dengan pihak rumah sakit.

Manager Pemasaran. Pendidikan minimal S1 manajemen atau akuntansi; Pengalaman kerja minimal 3 tahun; Umur minimal 24 tahun, wanita; Mampu mengoperasikan komputer dengan baik; IPK minimal 3.00. Loyal dan berdedikasi tinggi serta jujur; Komunikatif dan aktif. **Tugas:** Bertanggung jawab atas penawaran kepada klien, rumah sakit, hubungan masyarakat dan tanggung jawab sosial. **Manager Keuangan.** Pendidikan minimal S1 akuntansi; Pengalaman minimal 3 tahun; Umur minimal 24 tahun, wanita; IPK minimal 3.00; Mampu mengoperasikan program komputer akuntansi; Memiliki loyalitas yang tinggi, berdedikasi dan jujur. **Tugas:** Bertanggung jawab atas pembayaran klien, pembayaran royalty franchise, pembayaran gaji, dan penyusunan laporan keuangan perusahaan.

Kamerawati. Pendidikan minimal S1; Pengalaman minimal 2 tahun; Umur minimal 22 tahun, wanita; Memiliki loyalitas yang tinggi, berdedikasi dan jujur; Memiliki sense of friendship yang tinggi; Mampu bertugas kapan saja selama 24 jam. **Tugas:** Bertanggung jawab mendokumentasi kelahiran bayi ini ataupun segala sesuatu yang berhubungan dengan pengambilan gambar/perekaman. **Editor.** Pendidikan minimal S I komputer; Pengalaman minimal 2 tahun; Umur minimal 22 tahun, wanita; Loyal, berdedikasi dan jujur; Mampu mengoperasikan komputer dan software dengan baik. **Tugas:** Bertanggung jawab untuk membuat agar hasil dokumentasi dari para kamerawati menjadi kemasan yang menarik hingga menjadi video klip sebagai hasil akhir. Mereka bertanggung jawab mengedit gambar-gambar yang ada dan menambahkan berbagai aplikasi lain sehingga video ini menjadi hasil akhir yang sangat menarik.

Customer Service. Pendidikan minimal D3; Umur minimal 21 tahun, wanita; Berpenampilan menarik; Jujur, loyal dan berdedikasi; Komunikatif. **Tugas:** Bertanggung jawab memberikan pelayanan kepada para konsumen/tamu untuk segala keluhan dan pertanyaan konsumen. Sebagai resepsionis bertanggung jawab menjawab telepon masuk dan keluar. **Aspek Keuangan.** Sumber dana untuk menjalankan bisnis ini diperoleh dari lima partner yang mampu memberikan dana dalam waktu yang singkat dan mudah dengan total modal awal sebesar 450 juta rupiah. Dana ini akan dialokasikan sesuai dengan kebutuhan aktivitas operasional dan nonoperasional.

Laporan Keuangan. Laporan Rugi/Laba. Pendapatan Video Klip ini sepenuhnya berasal dari jasa dokumentasi kelahiran bayi dari tiap klien. Proyeksi pendapatan dan biaya dalam operasional dapat dilihat pada lampiran 6. Diperkirakan ada 40 pesanan untuk paket regular, Berta 25 pesanan untuk paket premium pada tahun pertama. Untuk perkiraan pesanan tahun-tahun selanjutnya juga dapat dilihat di Lampiran 3. Perhitungan pendapatan juga dapat dilihat di Lampiran 3. Untuk perhitungan biaya penyusutan

yang dalam Proyeksi Laporan Rugi/Laba dapat dilihat di Lampiran 5 yang menggunakan metode garis lurus untuk menghitung penyusutan dari tiap-tiap aktiva tetap, dimana camera dan computer memiliki masa manfaat selama 5 tahun, sementara peralatan, perabot dan mobil memiliki masa manfaat selama 10 tahun.

Untuk perhitungan gaji karyawan terdapat pada lampiran 4. **Neraca.**Proyeksi Neraca dapat dilihat di Lampiran 7. Pada awal berdirinya, total aktiva adalah sebesar Rp 450.000.000 seluruhnya berasal dari modal para partner. Akumulasi penyusutan yang ada di Neraca dapat dilihat perhitungannya di lampiran 5. Keuntungan usaha tetap disimpan pada laba yang ditahan untuk memperkuat struktur modal dan ekspansi perusahaan.

Laporan Arus Kas.Dibuat proyeksi arus kas selama 10 tahun seperti halnya Laporan Rugi Laba dan Neraca. Proyeksi ini dibuat berdasarkan analisa arus kas masuk dan keluar yang ada sepanjang tahun, yaitu dalam, operating, investing dan financing activities. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat di Lampiran 8. **Perhitungan Pajak Penghasilan.** Didasarkan pada peraturan Perpajakan Indonesia yang berlaku menurut UU No. 17 tahun 2000, dengan tarif progressive 10%, 15% dan 30%. Hasil penghitungan ini dapat dilihat di Lampiran 6.

Penyusutan dan Akumulasi Penyusutan. Penghitungan Penyusutan dan Akumulasi Penyusutan aktiva tetap dari tahun ke tahun menggunakan metode garis lurus. untuk setiap fixed asset. Rincian penghitungan ini dapat dilihat di Lampiran 5. **Pendapatan Jasa (fees earned).** Pendapatan didasarkan pada perkiraan jumlah pesanan yang akan diterima setiap tahunnya, baik untuk Paket Regular, maupun Paket Premium. Rincian perkiraan pesanan dan total pendapatan dapat dilihat di Lampiran 3.

KESIMPULAN

Berdasarkan pada analisa pasar dapat disimpulkan bahwa proyek ini layak untuk dijalankan, mengingat belum adanya pesaing langsung dalam bisnis ini walaupun pesaing tidak langsung memang sudah ada namun pangsa pasar bagi video klip kelahiran bayi khususnya masih sangat menjanjikan di Sulawesi Utara. Pada lampiran 9, analisa laporan keuangan menunjukkan bahwa profit margin dari tahun ke tahun terns meningkat yang berhubungan dengan kenaikan pesanan atau jumlah klien. Rasio penjualan terhadap aktiva dari tahun pertama ada peningkatan hingga tahun keempat hanya sedikit menurun pada tahun kelima dan relatif stabil pada tahun-tahun selanjutnya. Rasio laba terhadap aktiva sama besar dengan rasio penjualan terhadap aktiva karna tidak adanya utang dalam proyek ini. Analisa ini dapat dilihat secara rinci pada proyeksi laporan rugi/laba, proyeksi neraca. Melihat pada analisa Net Present Value (NPV) yang hasilnya positive dengan menggunakan taksiran tingkat suku bunga yang berlaku saat ini 6% dan Internal Rate of Return (IRR) 36.57% menyatakan bahwa studi kelayakan video klip kelahiran bayi ini dapat diterima.

Lampiran 1

Daftar Layanan Paket Video Klip Kelahiran Bayi

A. Tarif Regular meliputi:

1. Tiba di rumah sakit.
2. Proses persalinan
3. Bayi di bersihkan dan di data
4. Kolostrum (pemberian ASI pertama)
5. Wawancara Dokter
6. Ucapan Selamat dari keluarga dan kerabat
7. Pesan-pesan orang tua (atau kakak dari bayi bila video liputan anak ke 2, ke 3 dst)
8. Meninggalkan rumah sakit
9. Durasi kurang lebih 45 Menit
10. Hasil DVDNCD

B. Tarif Premium meliputi:

1. Alur cerita saat orang tua masih kecil, menikah dan memiliki anak
2. Acara Tujuh bulanan
3. Aktivitas ibu termasuk:
 - Periksa dokter
 - Belanja perlengkapan bayi
 - Senam hamil Oika ada)
 - Arisan Oika ada)
 - Ke salon Oika ada)
4. Tiba di ruma sakit
5. Proses persalinan
6. Bayi di bersihkan dan di data
7. Kolostrum (pemberian ASI pertama)
8. Wawancara Dokter
9. Ucapan selamat dari keluarga dan kerabat
10. Pesan-pesan orang tua (atau kakak dari bayi bila video liputan untuk anak ke 2, ke 3 dst)
11. Meninggalkan rumah sakit
12. Durasi kurang lebih 90 Menit
13. Hasil DVD/VCD

Lampiran 2

Formulir Pemesanan
VIDEO KLIP KELAHIRAN BAYI Alamat MANADO
FORMULIR PEMESANAN



Paket: A. Regular (Durasi 45 menit, @ Rp. 4.000.000)
B. Premium (Durasi 90 menit @ Rp. 6.000.000)

Nama Ayah

Nama Ibu

Nama Kakak Jika ada):

Alamat

No.Telp

Pekerjaan Ayah

Pekerjaan Ibu

Nama / Alamat Rumah Sakit

Nama Dokter yang menangani kelahiran

Perkiraan Kelahiran

Hoby (dapat dituliskan kebiasaan-kebiasaan dalam keluarga yang ingin disampaikan dalam vidoe klip nanti)

.....

.....

.....

.....

Berikut ini isian tambahan bagi yang memilih paket premium:

Jadwal Periksa dokter

Jadwal mengikuti senam hamil (Jika ada, atau kegiatan lain yang berhubungan):

.....

Apakah ada acara penting mengenai kehamilan?

- ✓ Syukuran
- ✓ Acara tujuh bulanan
- ✓ Acara lainnya (sebutkan)

Catatan : Bila dikemudian hari klien berkeinginan untuk memperbanyak hasil dokumentasi, hares ada surat pernyataan yang dibuat dan ditanda tangani oleh klien barulah dapat diperbanyak dari video asli yang ada pada klien sesuai dengan permintaan.

Manado,.....

Pemohon

()

Lampiran 3
VIDEO KLIP KELAHIRAN BAYI
Asumsi Penghasilan Jasa

Deskripsi	Tahun 1		Tahun 2		Tahun 3	
	orders	Total Rp.	orders	Total Rp.	orders	Total Rp.
Paket regular @ 4,000,000	40	160,000,000	44	176,000,000	48	192,000,000
Paket premium @ 6,000,000	25	150,000,000	28	168,000,000	31	186,000,000
Total	65	310,000,000	72	344,000,000	79	378,000,000

Deskripsi	Tahun 4		Tahun 5		Tahun 6	
	orders	Total Rp.	orders	Total Rp.	orders	Total Rp.
Paket regular @ 5,000,000	53	264,000,000	58	290,000,000	64	320,000,000
Paket premium @ 8,000,000	34	272,800,000	38	304,000,000	41	328,000,000
Total	87	536,800,000	96	594,000,000	105	648,000,000

Deskripsi	Tahun 7		Tahun 8		Tahun 9	
	orders	Total Rp.	orders	Total Rp.	orders	Total Rp.
Paket regular @ 6,000,000	70	420,000,000	77	462,000,000	85	510,000,000
Paket premium @ 9,000,000	45	405,000,000	50	450,000,000	55	495,000,000
Total	115	825,000,000	127	912,000,000	140	1,005,000,000

Deskripsi	Tahun 10	
	orders	Total Rp.
Paket regular @ 6,000,000	94	564,000,000
Paket premium @ 9,000,000	61	549,000,000
Total	155	1,113,000,000

Lampiran 4
VIDEO KLIP KELAHIRAN BAYI
Daftar Gaji Karyawan

Jabatan	Jumlah Pegawai	Gaji Pokok	Transport	Bonus	Total Gaji
General Manager	1	1,500,000	250,000	500,000	2,250,000
Manager Operasional	1	1,000,000	500,000	250,000	1,750,000
Manager Pemasaran	1	1,000,000	500,000	250,000	1,750,000
Manager Keuangan	1	1,000,000	250,000	250,000	1,500,000
Customer Service	1	750,000	250,000	250,000	1,250,000
Kamerawati	3	1,000,000	500,000	250,000	5,250,000
Editor	1	750,000	250,000	250,000	1,250,000
Total	9				15,000,000

Lampiran 5
VIDEO KLIP KELAHIRAN BAYI
Penyusutan Aktiva Tetap
(Dengan Metode garis lurus)

Deskripsi	Tahun	1	2	3	4	5
Cameras	5	36,000,000	36,000,000	36,000,000	36,000,000	36,000,000
Computers	5	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Car	10	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
Furniture	10	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Equipment	10	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Total Depreciation of the year	Rp	57,000,000	57,000,000	57,000,000	57,000,000	57,000,000
Accumulated Depreciation	Rp	57,000,000	114,000,000	171,000,000	228,000,000	285,000,000

Deskripsi	Tahun	6	7	8	9	10
Cameras	5	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000
Computers	5	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000
Car	10	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
Furniture	10	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Equipment	10	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Total Depreciation of the year	Rp	63,000,000	63,000,000	63,000,000	63,000,000	63,000,000
Accumulated Depreciation	Rp	348,000,000	411,000,000	474,000,000	537,000,000	600,000,000

Lampiran 6

VIDEO KLIP KELAHIRAN BAYI

Proyeksi Laporan Rugi/Laba Selama 10 Tahun

Deskripsi	PROYEKSI				
	1	2	3	4	5
Fees earned	310,000,000	344,000,000	378,000,000	536,800,000	594,000,000
Less Operating expenses					
Supplies	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Rent	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
Salaries	180,000,000	198,000,000	217,800,000	239,580,000	263,538,000
Franchise fee	24,800,000	27,520,000	30,240,000	42,944,000	47,520,000
Miscellaneous	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
Depreciation	57,000,000	57,000,000	57,000,000	57,000,000	57,000,000
Total Operating expenses	283,800,000	304,520,000	327,040,000	361,524,000	390,058,000
Earnings Before Taxes	26,200,000	39,480,000	50,960,000	175,276,000	203,942,000
Income Tax	2,620,000	3,948,000	5,144,000	35,082,800	43,682,600
Net Income	23,580,000	35,532,000	45,816,000	140,193,200	160,259,400

Deskripsi	PROYEKSI				
	6	7	8	9	10
Fees earned	648,000,000	825,000,000	912,000,000	1,005,000,000	1,113,000,000
Less Operating expenses					
Supplies	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Rent	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
Salaries	289,891,800	318,880,980	350,769,078	385,845,986	424,430,584
Franchise fee	51,840,000	66,000,000	72,960,000	80,400,000	89,040,000
Miscellaneous	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000
Depreciation	63,000,000	63,000,000	63,000,000	63,000,000	63,000,000
Total Operating expenses	427,731,800	470,880,980	509,729,078	552,245,986	599,470,584
Earnings Before Taxes	220,268,200	354,119,020	402,270,922	452,754,014	513,529,416
Income Tax	48,580,400	88,735,700	103,181,000	118,326,200	136,558,700
Net Income	171,687,800	265,383,320	299,089,922	334,427,814	376,970,716

Lampiran 7

VIDEO KLIP KELAHIRAN BAYI

Proyeksi Neraca Selama 10 Tahun

Deskripsi	PROYEKSI			
	0	1	2	3
Assets				
Cash	3,000,000	83,580,000	176,112,000	278,928,000
Supplies	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Prepaid rent	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
Cameras	180,000,000	180,000,000	180,000,000	180,000,000
Computers	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
Car	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000

Furniture	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
Equipment	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
less: Accumulated Depreciation	-	-57,000,000	-114,000,000	-171,000,000
Franchise right	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000
Total Assets	450,000,000	473,580,000	509,112,000	554,928,000
Liabilities and Partners' Equity				
Liabilities	0	0	0	0
Partners' capital	450,000,000	450,000,000	450,000,000	450,000,000
Retained earning		23,580,000	59,112,000	104,928,000
Total Liabilities and Partners' Equity	450,000,000	473,580,000	509,112,000	554,928,000

Deskripsi	4	5	6	7
Assets				
Cash	476,121,200	693,380,600	706,068,400	1,034,451,720
Supplies	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Prepaid rent	15,000,000	15,000,000	17,000,000	17,000,000
Cameras	180,000,000	180,000,000	380,000,000	380,000,000
Computers	10,000,000	10,000,000	30,000,000	30,000,000
Car	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000
Furniture	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
Equipment	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
less: Accumulated Depreciation	-228,000,000	-285,000,000	-348,000,000	-411,000,000
Franchise right	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000
Total Assets	695,121,200	855,380,600	1,027,068,400	1,292,451,720
Liabilities and Partners' Equity				
Liabilities	0	0	0	0
Partners' capital	450,000,000	450,000,000	450,000,000	450,000,000
Retained earning	245,121,200	405,380,600	577,068,400	842,451,720
Total Liabilities and Partners' Equity	695,121,200	855,380,600	1,027,068,400	1,292,451,720

Deskripsi	PROYEKSI		
	8	9	10
Assets			
Cash	1,396,541,642	1,793,969,456	2,233,940,172
Supplies	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Prepaid rent	17,000,000	17,000,000	17,000,000
Cameras	380,000,000	380,000,000	380,000,000
Computers	30,000,000	30,000,000	30,000,000
Car	150,000,000	150,000,000	150,000,000
Furniture	20,000,000	20,000,000	20,000,000
Equipment	20,000,000	20,000,000	20,000,000
less: Accumulated Depreciation	-474,000,000	-537,000,000	-600,000,000
Franchise right	50,000,000	50,000,000	50,000,000
Total Assets	1,591,541,642	1,925,969,456	2,302,940,172
Liabilities and Partners' Equity			
Liabilities	0	0	0
Partners' capital	450,000,000	450,000,000	450,000,000
Retained earning	1,141,541,642	1,475,969,456	1,852,940,172
Total Liabilities and Partners' Equity	1,591,541,642	1,925,969,456	2,302,940,172

Lampiran 8
VIDEO KLIP KELAHIRAN BAYI
Arus Kas 10 Tahun

Deskripsi	PROYEKSI			
	1	2	3	4
Operating Activities				
Net Income (loss) from operations	23,580,000	35,532,000	45,816,000	140,193,200
add: Depreciation	57,000,000	57,000,000	57,000,000	57,000,000
Net Cash provided or (used) from operating activities	80,580,000	92,532,000	102,816,000	197,193,200
Investing Activities	0	0	0	0
Net cash provided or (used) from investing activities	0	0	0	0
Financing Activities				
	0	0	0	0
Net cash provided or (used) from financing activities	0	0	0	0
Net increase (decrease) in cash	80,580,000	92,532,000	102,816,000	197,193,200
Cash beginning of period	3,000,000	83,580,000	176,112,000	278,928,000
Net cash balance at period's end	83,580,000	176,112,000	278,928,000	476,121,200

Deskripsi	5	6	7	8
Operating Activities				
	160,259,40			
Net Income (loss) from operations	0	171,687,800	265,383,320	299,089,922
add: Depreciation	57,000,000	63,000,000	63,000,000	63,000,000
less: increase in supplies		-2,000,000	0	0
Net Cash provided or (used) from operating activities	217,259,40			
	0	232,687,800	328,383,320	362,089,922
		(220,000,000)		
Investing Activities	0	)	0	0
Net cash provided or (used) from investing activities	0	-		
	0	220,000,000	0	0
Financing Activities	0	0	0	0
Net cash provided or (used) from financing activities	0	0	0	0
	217,259,40			
Net increase (decrease) in cash	0	12,687,800	328,383,320	362,089,922
	476,121,20			1,034,451,72
Cash beginning of period	0	693,38,600	706,068,400	0
	693,380,60		1,034,451,72	1,396,541,64
Net cash balance at period's end	0	706,068,400	0	2

Deskripsi	PROYEKSI	
	9	10
Operating Activities		
Net Income (loss) from operations	334,427,814	376,970,716
add: Depreciation	63,000,000	63,000,000
less: increase supplies	0	0
Net Cash provided or (used) from operating activities	397,427,814	439,970,716
Investing Activities		
Purchased of fixed assets	0	0
Net cash provided or (used) from investing activities	0	0
Financing Activities		
	0	0
Net cash provided or (used) from financing activities	0	0
Net increase (decrease) in cash		
	397,427,814	439,970,716
Cash beginning of period	1,396,541,642	1,793,969,456
Net cash balance at period's end	1,793,969,456	2,233,940,172

Lampiran 9
VIDEO KLIP KELAHIRAN BAYI
Analisa Laporan Keuangan

Deskripsi	1	2	3	4
Profit Margin	<u>Net Income</u>			
	Net Sales	8%	10%	12%
Ratio of net sales to assets	<u>Net Sales</u>			26%

	Total Assets	0.67	0.7	0.71	0.86
Rate earned on total assets	<u>Net Income</u>				
	Total Assets	5%	7%	9%	22%
Rate earned on equity	<u>Net Income</u>				
	Total Equity	5%	7%	9%	22%
Deskripsi		5	6	7	8
Profit Margin	<u>Net Income</u>				
	Net Sales	27%	26%	32%	33%
Ratio of net sales to assets	<u>Net Sales</u>				
	Total Assets	0.77	0.69	0.71	0.63
Rate earned on total assets	<u>Net Income</u>				
	Total Assets	21%	18%	23%	21%
Rate earned on equity	<u>Net Income</u>				
	Total Equity	21%	18%	23%	21%
Deskripsi				9	10
Profit Margin	<u>Net Income</u>				
	Net Sales			33%	34%
Ratio of net sales to assets	<u>Net Sales</u>				
	Total Assets			0.57	0.53
Rate earned on total assets	<u>Net Income</u>				
	Total Assets			19%	18%
Rate earned on equity	<u>Net Income</u>				
	Total Equity			19%	18%

REFERENSI

- Anwar, DR, Management Perberdayaan Perempuan, Bandung: 2007 Buletin Kangsen, edisi 12, 2007
- Dianawati Ajen, 2006. 20 Usaha Sampingan Paling Menguntungkan, Tangerang: Visi Media.
- Gitmann, 2004. Principle of Managerial Finance, New York: Prentice Hall.
- Kotler, Phillip, Marketing Management, New York: Prentice Hall, 2006
- Mancuso, Joseph & Boroian Donald, 2006. Peluang Sukses Bisnis Waralaba, Jogjakarta: Dolphin Books.
- Miller, Michael, Business Plan dalam 24 jam, Jakarta: Prenada Media, 2005.
- Rizal, 2005. Rasakan Dahsyatnya Usaha Franchise, Jakarta: Alex Komputindo.
- Setia Hadi, SH, 2006. Dasar-dasar pewaralabaan (franchise), Jakarta: Harvindo.
- Stevenson, William, 1998. Operation Management, New York: Prentice Hall.