

RENCANA BISNIS ALAT PELINDUNG DIRI (*BUSINESS PLAN OF SELF PROTECTIVE EQUIPMENT*)

Ghina Fairuz Azzahra¹, Lala Azzahra², Nabila Elkarestya³, Zalfa Nadhira⁴, Tifani Margaretha⁵, Yulian Damayanti⁶, Nur Fadilah⁷, Suwandi⁸

¹⁻⁷ Program Studi Akuntansi

⁸ Dosen Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial (FEIS) Universitas Bakrie

Jakarta, Indonesia

¹ghina120101@gmail.com, ²lalaazzhra@gmail.com,

³nabilaelkarestya@gmail.com, ⁴zhalfanadhira@gmail.com, ⁵tifanimargaretha26@gmail.com,

⁶yulianamayanti08@gmail.com, ⁷dilahnurfa588@gmail.com, ⁸Hdsuwandi49@gmail.com

DOI : 10.36782/jemi.v4i2.2224

Abstrak- Best.Bre's Medic merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang kesehatan yang menjual alat kesehatan dengan kualitas yang terbaik tetapi dengan harga terjangkau. Produk kami ditujukan kepada tenaga medis di rumah sakit atau masyarakat yang membutuhkannya. Bisnis ini didirikan karena melihat keadaan selama pandemic ini sedang kekurangan alat kesehatan yang sangat dibutuhkan semua masyarakat. Rencana bisnis ini akan menjelaskan bagaimana Best.Bre's Medic mengembangkan usahanya dengan menyediakan beberapa produk alat – alat kesehatan yang kualitasnya terjamin dan harga terjangkau. Diharapkan rencana bisnis ini dapat membantu masyarakat, tenaga medis, Bangsa Indonesia untuk saat ini dan di masa yang akan datang.

Kata Kunci : Alat kesehatan, Alat pelindung diri, Bisnis, Produk, Rencana bisnis.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

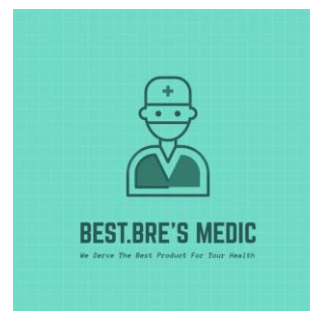
Kesehatan merupakan salah satu hal yang sangat diperhatikan saat sekarang. Semua orang butuh barang yang bisa melindungi dirinya dari paparan virus. Barang ini dibutuhkan agar diri kita merasa aman dari virus Covid-19 ketika sudah memakai alat pelindung diri yang kita punya. Saat ini bisnis APD (Alat Pelindung Diri) sangat sulit ditemukan dimasa pandemi COVID-19. Bisnis ini biasanya memilih lokasi di daerah yang banyak terdapat rumah sakit atau pertokoan dengan dengan rumah warga. Setiap bisnis APD menawarkan harga dan penawaran yang menarik, serta memberikan kualitas yang terbaik kepada konsumennya.

Dari uraian di atas, dapat kita lihat bahwa pebisnis APD sangat dibutuhkan dimasa COVID-19, mulai dari tingginya pembelian APD untuk para tenaga medis dan masih minimnya pebisnis yang membuka bisnis dibidang APD maka kami sangat amat yakin dengan perencanaan bisnis yang kami buat bisa bermanfaat untuk para tenaga medis dan masyarakat lainnya. Selain dapat meringankan mencari APD di toko-toko, usaha APD juga memberikan kualitas yang baik dengan harga terjangkau.

Adapun tujuan kami membuat bisnis APD ini adalah untuk memudahkan para tenaga medis dan masyarakat yang membutuhkan APD di tengah masa pandemic ini. Dan memenuhi kebutuhan alat kesehatan berbahan premium tetapi harga terjangkau dan dapat ditemukan dengan mudah.

1.2 Tujuan Penyediaan Rencana Usaha

Tujuan penyediaan rencana usaha (business plan) Best.Bre's Medic adalah menjalankan usaha dengan mengetahui langkah-langkah praktis dalam menghadapi persaingan, membuat promosi, dan sebagainya, sehingga usaha akan lebih efektif dan menghasilkan keuntungan.



Dengan slogan andalan kami, “*Kami menyediakan produk terbaik untuk kesehatan anda* “. Kami selalu menyediakan produk yang terbaik untuk konsumen secara efisien, efektif, dan bisa melindungi diri dari virus. Oleh karena itu kita membuat dengan ringan dan nyaman, agar pengguna produk kami tidak merasa terganggu oleh virus saat beraktivitas.

II. DESKRIPSI PERUSAHAAN DAN PRODUK

2.1 Profil *Best.Bre's Medic*

Perusahaan ini bergerak pada bidang pelayanan kesehatan terutama untuk memproduksi Alat Pelindung Diri (APD). Karna pada saat pandemi COVID-19 muncul di Indonesia kebutuhan untuk APD untuk para tenaga medis sangat menipis. Sehingga kami menemukan ide untuk membuat Alat Pelindung Diri yang bisa digunakan dengan mudah, nyaman dan ringan dengan standar yang dikeluarkan dari WHO dan Kemenkes RI.

Dengan slogan perusahaan kita yaitu “*We Serve The Best Products For Your Health*” yang berarti selalu menyediakan produk yang terbaik untuk konsumen agar secara efisien dan efektif disaat ingin bertugas dan untuk dari segi kesehatan bisa dilihat untuk melindungi diri kita dari paparan virus, oleh karena itu kita membuat dengan ringan dan nyaman, agar pemakai tidak merasa risih atau terganggu dengan virus.

2.2 Proses Bisnis

Proses bisnis adalah suatu kumpulan aktivitas yang terstruktur saling terkait menyelesaikan suatu masalah atau menghasilkan produk atau layanan. Suatu proses bisnis dapat dipecah menjadi beberapa subproses yang masing-masing memiliki atribut sendiri tetapi juga berkontribusi untuk mencapai tujuan dari super prosesnya.

Analisis proses bisnis umumnya melibatkan pemetaan proses dan subproses di dalamnya hingga tingkatan aktivitas atau kegiatan. Dalam sebuah proses bisnis, harus mempunyai (1) Tujuan yang jelas, (2) Adanya masukan, (3) Adanya keluaran, (4) Menggunakan resource, (5) Mempunyai sejumlah kegiatan yang dalam beberapa tahapan, (6) Dapat mempengaruhi lebih dari satu unit dalam organisasi, dan (7) Dapat menciptakan nilai atau value bagi pelanggan (System, 2004). Proses kegiatan bisnis yang baik sangat penting bagi perusahaan, karena dengan adanya proses bisnis yang baik maka perusahaan diharapkan dapat memonitor aktivitas-aktivitas secara sistematis pada setiap proses yang ada.

2.3 Rencana Pengembangan Bisnis

Bisnis apd pada masa ini mengalami peningkatan permintaan. Banyak perusahaan memanfaatkan peluang ini dengan menjual dengan harga yang melebihi standar demi

mendapatkan keuntungan. BEST.BRE'S MEDIC akan menyediakan apd dengan harga yang terjangkau tetapi tetap dengan kualitas yang sesuai dengan prosedur kesehatan.

Pengembangan produk adalah salah satu hal yang harus dilakukan oleh suatu bisnis untuk mempertahankan eksistensi yang telah diraih, menarik lebih banyak konsumen, serta mempertahankan keunggulan kompetitif bisnis tersebut. Bisnis APD pada masa ini mengalami peningkatan permintaan. Banyak perusahaan memanfaatkan peluang ini dengan menjual dengan harga yang melebihi standar demi mendapatkan keuntungan. Banyak juga produk pesaing yang serupa dengan produk kami. Namun, BEST.BRE'S MEDIC berupaya akan menyediakan APD dengan harga yang terjangkau tetapi tetap dengan kualitas yang sesuai dengan prosedur kesehatan. Diharapkan pengembangan produk yang akan kami lakukan tersebut dapat memenuhi keinginan konsumen yang sebelumnya belum terpenuhi, menjangkau pasar yang lebih luas, dan para konsumen memiliki lebih banyak pilihan ketika membeli produk kami.

Best.Bre's Medic melakukan pemasaran produk salah satunya dengan menggunakan media sosial melalui website atau blog kami. Kemudian, barang akan kami antar sesuai alamat pelanggan. Lebih praktis, tidak perlu keluar rumah hanya untuk mencari masker dan alat kesehatan lainnya. Karena dengan media sosial mudah dijangkau oleh dalam negeri ataupun luar negeri. Selain itu, promosi dengan media sosial juga tergolong mudah dan efisien.

III. METODOLOGI

3.1 Pengumpulan Data

Dalam pembuatan rencana bisnis, mengumpulkan dan menganalisis data adalah hal yang sangat bermanfaat untuk mencapai tujuan bisnis. Menurut (Sugiyono, 2013), teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Data yang dikumpulkan dan dianalisa dapat menjadi salah satu alat untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari bisnis yang sedang direncanakan, sehingga dapat membantu dalam menentukan langkah-langkah selanjutnya dalam pelaksanaan bisnis. Sumber data terdiri dari dua sumber, yaitu data primer dan data sekunder.

Data Primer

Penulis melakukan pengumpulan data primer dengan melalui beberapa konsumen Best.Bre's Medic.

Data Sekunder

Data sekunder akan dikumpulkan dari sumber beberapa buku, e-book, data literatur dan website. Beberapa buku yang menjadi sumber didapatkan dari perpustakaan.

3.2 Metode Analisis Data

Perencanaan adalah keseluruhan proses pemikiran dan penentuan secara matang daripada hal-hal yang akan

dikerjakan di masa yang akan datang dalam rangka pencapaian yang telah ditentukan (Siagian, 2004).

Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal dilakukan untuk mengetahui tingkat daya saing perusahaan berdasar kondisi internal perusahaan. Untuk melakukan analisis lingkungan internal sebuah perusahaan, maka ada beberapa hal yang perlu diketahui oleh pihak perusahaan untuk melakukan pendekatan, di antara lainnya dapat menggunakan beberapa metode seperti, SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*), TOWS Strategy, RBV dan VRIO (*Value, Rarity, Imitability, Organization*).

a. SWOT Analisis

SWOT analisis adalah sebuah bentuk analisa situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif dan sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing – masing. SWOT analisis mempunyai tujuan utama yaitu untuk mengidentifikasi strategi memanfaatkan peluang eksternal dan internal, mengantisipasi ancaman, membangun dan melindungi kekuatan, serta menghapus kelemahan perusahaan (Hill&Jones, 2014). Dengan mengidentifikasi keempat faktor dalam perusahaan. Yaitu Strength (Kekuatan), Weaknes (Kelemahan), Opportunity (Peluang), dan Threats (Ancaman).

b. TOWS Strategy

TOWS Strategy adalah mengkombinasikan keempat elemen dalam SWOT yang disebut TOWS. Secara definisi, strategi TOWS adalah cara efektif dalam mengkombinasikan kekuatan internal perusahaan dengan lingkungan eksternal serta kelemahan internal dengan peluang eksternal dan mengembangkan strategi dalam menghadapi ancaman.

c. RBV (Resources Based View)

RBV (Resource Based View) adalah pendekatan untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berpendapat bahwa organisasi harus melihat ke dalam perusahaan untuk menemukan sumber keunggulan kompetitif daripada melihat lingkungan yang kompetitif.

d. VRIO

Analisis VRIO adalah suatu alat untuk menganalisa sumber daya internal dari perusahaan dan kemampuan untuk mengetahui apakah perusahaan dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Analisis Lingkungan Eksternal

Untuk melakukan analisis lingkungan eksternal dilakukan dengan 2 hal, yaitu Porter's Five Forces dan Pestel Analisis.

a. Porter's Five Forces

Porter's Five Forces pertama kali dikemukakan oleh Michael Porter dari Universitas Harvard pada tahun 1979. Michael Porter juga dikenal sebagai Bapak Strategi Bisnis Modern. Analisis Lima Kekuatan Porter atau Porter's Five Forces Analysis ini merupakan salah satu Analisis yang sering digunakan dalam Manajemen Strategi sebuah perusahaan.

b. PESTEL Analisis

PESTEL Analisis adalah metode analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor eksternal yang mempengaruhi suatu organisasi. PESTEL Analisis dapat digunakan untuk mempertimbangkan beberapa faktor permasalahan eksternal, yaitu Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Hukum, dan Lingkungan.

IV. ANALISIS DATA

4.1 Analisis Bisnis

Untuk melakukan analisis bisnis, penulis melakukan analisis internal yaitu, SWOT, TOWS, VRIO. Untuk analisis eksternal menggunakan *Porter's Five Forces* dan *PESTEL Analysis*. Perlu adanya identifikasi terhadap setiap kemajuan Best.Bre's Medic.

4.2 Analisis Strategi SWOT

Analisis SWOT suatu metode penyusunan strategi perusahaan ataupun organisasi yang bersifat tunggal dan berfungsi untuk mengetahui kapabilitas perusahaan dalam menjalankan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha alat kesehatan ini.

V. RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS

5.1 Rencana Pengembangan Bisnis

Perencanaan bisnis ini merupakan pengembangan kegiatan usaha dari BEST.BRE's Medic, perusahaan yang bergerak di bidang kesehatan yang menyediakan alat – alat kesehatan. Seperti yang telah dijelaskan dalam bab IV, kita akan memproduksi serta memberikan APD yang sangat berkualitas dan memenuhi sesuai standar WHO. Hal terpenting adalah kualitas, karena dengan melihat kualitas itu sangat mempengaruhi terhadap setiap pembeli atau konsumen. Tidak lupa juga dengan langkanya APD ini kita berstrategi dalam bidang pemasaran yaitu mempercepat produksi supaya dapat cepat membantu tenaga kesehatan. Karena pada saat ini APD kurang dari kebutuhan tenaga medis yang menangani virus corona atau covid – 19. Setelah pandemi ini juga APD sangat digunakan baik di rumah sakit, klinik, atau semua yang berkaitan dengan kesehatan. Jadi

APD ini tidak hanya laku di waktu pandemi saja, tapi setelah selesai pandemi permintaan kebutuhan pasti juga akan terus berjalan.

5.2 Keuangan

Modal awal untuk bisnis Best.Bre's Medic ini diperuntukkan untuk memperluas pemasaran dan memperoleh *Income* setelah adanya pengembangan bisnis. Kami akan menggunakan dari hasil keuntungan yang didapat dan akan digunakan untuk periode selanjutnya.

5.3 Kelayakan Keuangan

Biaya awal :

Pengumpulan Modal	Jumlah (Rp)	Jumlah yang diterima Tahun 1 (Rp)	Jumlah yang diterima Tahun 2 (Rp)	Jumlah yang Diterima Tahun 3 (Rp)
Modal 1	100.000.000,00	2.244.844.000,00	2.316.871.000,00	2.396.100.700,00
Modal 2	100.000.000,00	2.244.844.000,00	2.316.871.000,00	2.396.100.700,00
Modal 3	100.000.000,00	2.244.844.000,00	2.316.871.000,00	2.396.100.700,00
Modal 4	100.000.000,00	2.244.844.000,00	2.316.871.000,00	2.396.100.700,00
Modal 5	100.000.000,00	2.244.844.000,00	2.316.871.000,00	2.396.100.700,00
Modal 6	100.000.000,00	2.244.844.000,00	2.316.871.000,00	2.396.100.700,00
Modal 7	100.000.000,00	2.244.844.000,00	2.316.871.000,00	2.396.100.700,00
Total	700.000.000,00	15.713.908.000,00	16.218.097.000,00	16.772.704.900,00

Biaya Operasional :

Biaya Operasional per-Bulan 30 Hari		
BIAYA TETAP	Unit	Biaya (Rupiah)
Gaji Karyawan	10	Rp1,500,000
Sewa Tempat	2	Rp1,250,000
Penyusutan Mesin Jahit	5	Rp750,000
Penyusutan Mesin Pres	4	Rp26,667
Penyusutan Meja	5	Rp125,000
Penyusutan Kursi	10	Rp50,000
Penyusutan Telephone Kantor	2	Rp36,667
Penyusutan Lampu	20	Rp33,333
Penyusutan Laptop	3	Rp350,000
Nota	2	Rp50,000
Listrik	-	Rp700,000
Biaya Pabrik	-	Rp500,000
Service Charge	-	Rp550,000
TOTAL BIAYA TETAP		Rp5,921,667

Biaya Tahun 1 (Rupiah)	Biaya Tahun 2 (Rupiah)	Biaya Tahun 3 (Rupiah)
Rp18,000,000	Rp18,000,000	Rp18,000,000
Rp15,000,000	Rp15,000,000	Rp15,000,000
Rp9,000,000	Rp9,000,000	Rp9,000,000
Rp320,000	Rp320,000	Rp320,000

Rp1,500,000	Rp1,500,000	Rp1,500,000
Rp600,000	Rp600,000	Rp600,000
Rp440,000	Rp440,000	Rp440,000
Rp400,000	Rp400,000	Rp400,000
Rp4,200,000	Rp4,200,000	Rp4,200,000
Rp600,000	Rp600,000	Rp600,000
Rp8,400,000	Rp8,400,000	Rp8,400,000
Rp6,000,000	Rp6,000,000	Rp6,000,000
Rp6,600,000	Rp6,600,000	Rp6,600,000
Rp71,060,000	Rp71,060,000	Rp71,060,000

Biaya Variabel

BIAYA VARIABEL	Satuan	Harga Satuan (Rupiah)	Biaya (Rupiah)
Biaya Pabrik	1	Rp500,000	Rp500,000
Biaya Pengiriman	200	Rp15,000	Rp3,000,000
Biaya Service Ac	5	Rp200,000	Rp1,000,000
Perawatan Gudang	10	Rp1,000,000	Rp10,000,000
TOTAL BIAYA VARIABEL			Rp14,500,000
Biaya Tahun 1 (Rupiah)	Biaya Tahun 2 (Rupiah)	Biaya Tahun 3 (Rupiah)	
Rp6,000,000	Rp6,000,000	Rp6,000,000	
Rp36,000,000	Rp36,000,000	Rp36,000,000	
Rp12,000,000	Rp12,000,000	Rp12,000,000	
Rp120,000,000	Rp120,000,000	Rp120,000,000	
Rp174,000,000	Rp174,000,000	Rp174,000,000	

VI. KESIMPULAN

Dari perencanaan produk yang telah dijelaskan di atas kita dapat menarik kesimpulan bahwa kami mengutamakan kenyamanan pada produk kami. Perusahaan kami mengusahakan memproduksi produk yang berkualitas dan efektif untuk digunakan. Sesuai dengan perencanaan yang

telah dibuat, tahapan- tahapan produksi sudah sangat terperinci dan setelah proses produksi selesai produk kami akan didistribusikan ke berbagai instansi kesehatan dan akan diperjualbelikan. Agar kami dapat mengembangkan produk, kami melakukan evaluasi-evaluasi rutin dengan acuan pada analisis-analisis yang telah dilakukan. Harapan kami dengan memproduksi alat pelindung diri ini agar bisa memenuhi target pemakaian alat pelindungan diri yang dalam masa ini mengalami kekurangan. Kami harap produk ini akan semakin membantu dan maju kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

<https://sis.binus.ac.id/2016/07/29/introduction-of-pestle-analysis/#:~:text=PESTLE%20Analysis%20adalah%20metode%20analisis,Technology%2C%20Legal%2C%20dan%20Environment.>

<https://ilmumanajemenindustri.com/analisis-lima-kekuatan-porter-porters-five-forces-analysis/>

<https://spiritualcompany.org/2016/05/27/analisisvrio/#:~:text=Analisis%20VRIO%20adalah%20alat%20yang,menjadi%20sumber%20keunggulan%20ko>

±