

## Pembuatan *Business Plan* Bidang Usaha *Furniture* di PT. Kirmizhi Foam Indonesia

Laurentius Pasca<sup>1</sup>, Felecia<sup>2</sup>

---

**Abstract:** PT. Kirmizhi Foam Indonesia is a manufacturing company moving in the foam and cushion production department. Currently, PT. Kirmizhi Foam Indonesia is spreading their wings to the furniture industry, due to the very high demand in the furniture market. This research is done based on the steps on creating business plan. The steps of making business plan are: executive summary, enterprise description, product or service description, industry analysis, competition analysis, SWOT analysis, marketing sub-plan, operation sub-plan, human resources sub-plan, financial sub-plan, risk analysis, dan milestone schedule. The result of this research is that the furniture business plan is worthy to be run by PT. Kirmizhi Foam Indonesia by looking at the target market intended, furniture market analysis, competitors analysis, SWOT analysis, market planning, operational consideration, as well as the financial result which has 11% IRR.

**Keywords:** business plan, furniture, manufacturing

---

### Pendahuluan

PT. Kirmizhi Foam Indonesia merupakan sebuah perusahaan manufaktur yang bergerak dalam pembuatan spons/busa dan *cushion*. PT. Kirmizhi Foam Indonesia ingin menambah suatu bidang baru, yaitu *Furniture*. Alasan mengapa PT. Kirmizhi Foam Indonesia ingin membuat bidang *furniture* adalah dikarenakan permintaan dari barang-barang *non-cushion* menghasilkan pendapatan lebih kecil daripada permintaan barang-barang *cushion*. PT. Kirmizhi Foam Indonesia juga mendapatkan permintaan untuk memproduksi *furniture* dari salah satu buyer yang telah bekerja sama dengan PT. Kirmizhi Foam Indonesia dimana PT. Kirmizhi Foam Indonesia memproduksi *cushion* mereka.

PT. Kirmizhi Foam Indonesia saat ini ingin membuka bidang baru yang khusus digunakan untuk membuat *furniture* berbahan dasar aluminium. PT. Kirmizhi Foam Indonesia ingin membuat bidang tersebut dikarenakan PT. Kirmizhi Foam Indonesia melihat tingginya permintaan-permintaan *cushion*, dimana Pembukaan bidang baru ini dapat membantu PT. Kirmizhi Foam Indonesia

untuk meningkatkan pasar yang sebelumnya hanya *cushion* sendiri merupakan bagian dari furniture. membuat *cushion*, namun sekarang membuat *cushion* dan *furniture*-nya.

### Metode Penelitian

Penelitian ini mengikuti beberapa tahapan untuk membuat dokumen *business plan*. Hasil dari tiap tahapan tersebut nantinya akan menjadi jawaban dari tiap komponen *business plan*.

### Analisis Internal

Analisis internal merupakan analisis perusahaan yang dilihat dari segi internal perusahaan. analisis internal pada penelitian ini akan mencakup deskripsi perusahaan, deskripsi bisnis, dan deskripsi produk atau jasa. Hasil dari Analisis internal ini akan menjadi *Business Plan*.

### Analisis Eksternal

Analisis eksternal merupakan analisis perusahaan yang dilihat dari segi eksternal perusahaan. Analisis eksternal pada penelitian ini akan mencakup analisis industri dan analisis kompetisi. Hasil dari Analisis eksternal ini akan menjadi *Business Plan*.

---

<sup>1,2</sup> Fakultas Teknologi Industri, Jurusan Teknik Industri, Universitas Kristen Petra. Jl. Siwalankerto 121-131, Surabaya 60236. Email: laurentiuspasca2303@gmail.com, felecia@petra.ac.id

## Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk melihat kelebihan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu usaha baik di lingkungan *internal* maupun *eksternal*. SWOT terdiri dari kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*).

## Analisis Strategis

Hasil Analisis SWOT akan dibuat SWOT matriks. SWOT matriks akan digunakan untuk membuat analisis strategis. Analisis strategis berguna untuk membuat rencana yang telah dihasilkan dari SWOT yang telah dibuat.

## Perencanaan Bisnis

Perencanaan bisnis merupakan perencanaan yang akan membantu dalam kesuksesan dari bisnis yang akan dijalani. Terdapat beberapa aspek yang akan dilihat dalam perencanaan bisnis. Perencanaan bisnis dalam penelitian ini akan terdiri dari perencanaan pemasaran, perencanaan operasi, perencanaan sumber daya manusia, perencanaan finansial dan perencanaan resiko.

## Target Pencapaian

Target pencapaian akan menjelaskan gambaran umum langkah-langkah yang akan dilakukan oleh perusahaan. Target pencapaian ini dibuat membantu perusahaan agar tetap didalam jalur yang sudah ada. Target pencapaian akan berisi gambaran tentang tindakan yang akan diambil (Malta Enterprise [1]).

## Hasil dan Pembahasan

PT. Kirmizhi Foam Indonesia merupakan perusahaan yang awalnya memproduksi busa dan *cushion* sejak tahun 2000 di Jawa Timur. Melihat dari pengalaman tersebut, PT. Kirmizhi Foam Indonesia melihat pasar *furniture* merupakan salah satu usaha yang cukup dapat memberikan keuntungan. Bisnis *furniture* merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan sebab pasar *furniture* setiap tahunnya selalu mengalami kenaikan. Jawa Timur sendiri nilai ekspor *furniture* pada tahun 2015 adalah sebesar USD 540,80 juta. Jawa Timur juga merupakan salah satu daerah yang memiliki sumber daya manusia yang terampil dan ketersediaan bahan baku untuk *furniture* juga dapat dengan mudah didapat. Saat ini, tempat

produksi *furniture* untuk PT. Kirmizhi Foam Indonesia sudah tersedia. PT. Kirmizhi Foam Indonesia perlu membuat *layout* dan pembelian mesin untuk memproduksi *furniture*. Target pasar yang dituju oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah produk-produk *furniture* luar negeri yang memang membutuhkan *cushion* dalam produk *furniture* mereka. Bisnis *furniture* ini dari hasil perkiraan *income statement*, memberikan hasil dalam tiga musim pertama yaitu keuntungan sebesar Rp. 6.913.415.610. dengan modal awal yang dipinjam dari bank adalah sebesar Rp. 5.000.000.000. Secara rata-rata, produk-produk *furniture* yang diekspor dapat memberikan keuntungan sekitar 50% hingga 60%.

## Deskripsi Bisnis

PT. Kirmizhi Foam Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dibidang *foam* dan *cushion* pada saat ini. PT. Kirmizhi Foam Indonesia berdiri sejak tahun 2000 dengan hanya produksi *foam* saja. Tahun 2013 PT. Kirmizhi Foam Indonesia membuka bidang *cushion*. Salah satu mitra PT. Kirmizhi Foam Indonesia yang memproduksi *furniture* untuk *buyer* asal belanda, AB tutup. PT. Kirmizhi Foam Indonesia diminta untuk membuatkan *furniture* untuk AB dengan dibantu oleh seorang staff ahli yang cukup dikenal di pasar *furniture* Eropa.

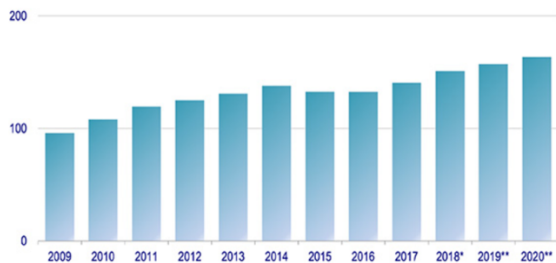
## Deskripsi Produk atau Jasa

PT. Kirmizhi Foam Indonesia dalam bidang *cushion*, sudah pernah melayani berbagai negara seperti Jepang, Amerika, dan Eropa. Ketiga tempat tersebut memiliki ciri-ciri kualitas yang berbeda. PT. Kirmizhi Foam Indonesia menargetkan produk-produk *furniture outdoor* dan juga *indoor* yang rata-rata membutuhkan *cushion* yang membutuhkan kualitas yang tinggi seperti Eropa dan Amerika. Contoh jenis produk yang menjadi target dari PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah seperti meja, kursi, sofa, ayunan, *sunbed*, dan tempat tidur. Pada awal musim PT. Kirmizhi Foam Indonesia akan dipercaya untuk membantu mitra-mitra AB lainnya dalam memproduksi bahan pelengkap dari produk-produk AB yang ada di mitra-mitra mereka di Indonesia. AB juga mempercayakan PT. Kirmizhi Foam Indonesia untuk membuat produk signature dari Applebee untuk yang sudah tutup tersebut.

## Analisis Industri

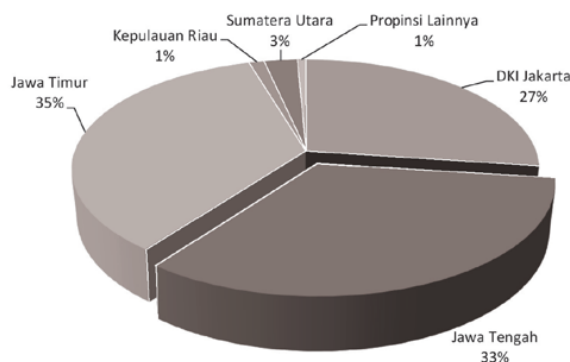
Secara umum, perkembangan *furniture* di dunia berkembang setiap tahunnya. Peluang

pasar semakin berkembang diberbagai wilayah dunia dengan munculnya pasar di negara-negara berkembang yang ikut memainkan peran penting di samping pasar tradisional yang telah ada. Berikut ini adalah grafik perkembangan perdagangan *furniture* dunia:



**Gambar 1.** Grafik perkembangan perdagangan *furniture* dunia dalam miliar USD

Gambar 1 menunjukkan *trend* kenaikan dengan proyeksi ditahun 2019 dan 2020 semakin meningkat. Industri *furniture* dalam negeri sendiri, juga mengalami kenaikan. Hal ini tidak hanya berlaku pada perdagangan dalam negeri, namun juga luar negeri karena Indonesia dikenal sebagai salah satu negara eksportir utama *furniture* dengan berlimpahnya bahan baku untuk *furniture* di Indonesia. Dilihat dari segi bahan baku, perdagangan furnitur Indonesia masih didominasi oleh bahan baku kayu (65,6%), rotan (12%), plastik (2,7%), metal (2,45), bamboo (0,1%), panel dan lain-lain (17,15%). Eksportir *furniture* di Indonesia di dominasi di pulau jawa dengan yang terbesar adalah Jawa timur (35%) ditahun 2015 (Furniture and Furnishing Export International [2]). Berikut ini adalah grafik ekspor *furniture* di Indonesia berdasarkan provinsi:



**Gambar 2.** Ekspor *furniture* Indonesia berdasarkan provinsi tahun 2015

Pada gambar 2 menunjukkan eksportir *furniture* di Indonesia di dominasi oleh Jawa Timur dan Jawa Tengah. Hal tersebut didukung dengan sumber daya manusianya yang terampil dan juga ketersediaan bahan baku yang mudah didapatkan. Nilai ekspor Jawa Tengah di tahun 2015 adalah USD 510,80 juta. Urutan berikutnya adalah Jawa Timur (USD 540,80 juta), DKI Jakarta (USD 416 juta), Sumatera Utara (USD 41,20 juta), dan Kepulauan Riau (USD 18,4 juta). Sisanya sebesar 1% atau sebesar USD 10,63 juta (Salim dan Munadi [3]).

### Analisis Kompetisi

Saat ini dominasi eksportir *furniture* dunia didominasi oleh negara China dengan 39% dari produksi *furniture* dunia. Di Asia Tenggara sendiri, Vietnam merupakan negara eksportir terbesar di Asia Tenggara. Berikut ini adalah detail grafik dari negara-negara pengeksportir utama *furniture* (Furniture and Furnishing Export International, [2]):



**Gambar 3.** Grafik negara-negara pengeksportir furnitur utama, 2012-2018 dalam miliar USD

Di Indonesia saat ini, pemain *furniture* sudah sangat banyak. Salah satu dari pesaing *furniture* di Indonesia yang juga mengambil segmen yang sama seperti PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah salah satu perusahaan yang berada di Malang, Jawa Timur (PT. U). PT. U tidak hanya memproduksi *furniture*, namun juga memiliki anak perusahaan yang melayani pembuatan *cushion*. PT. U sendiri sudah melayani berbagai *customer* dari Eropa maupun Amerika hingga banyak sekali *Buyer* yang datang namun tertolak akibat kapasitas mereka yang sudah penuh, terutama di bagian *cushion*-nya. Terdapat saingan lain yang juga merupakan mitra AB, yaitu PT. ARL yang

berada di Sidoarjo, Jawa Timur. PT. ARL tidak hanya melayani Applebee saja, namun juga beberapa *customer* dari Eropa dan Amerika lainnya. PT. ARL sukses mengembangkan pabriknya tidak hanya pada produksi utama mereka, yaitu *Furniture*, namun juga bahan-bahan penunjang *furniture* seperti kayu, aluminium, box untuk packing, dan lain sebagainya. Perusahaan lain yang memiliki segmen yang sama dengan PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah PT. B. PT. B merupakan perusahaan yang berada di Jakarta. PT. B awalnya merupakan perusahaan yang memproduksi sepeda yang akhirnya merambat ke produksi *furniture*. PT. B merupakan perusahaan yang bermitra dengan Applebee, namun Applebee kurang puas dengan kinerja PT. B dimana PT. B merupakan perusahaan yang memiliki proses produksi yang cepat namun kualitas yang mereka berikan sering tidak konsisten sehingga sering mengalami revisi produksi.

### Analisis SWOT

SWOT *analysis* merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk melihat kelebihan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu usaha baik di lingkungan *internal* maupun *eksternal*. SWOT terdiri dari kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Berikut ini adalah hasil SWOT dari PT. Kirmizhi Foam Indonesia:

#### Kekuatan (*strengths*)

- Memiliki staff Ahli yang dikenal oleh *customers/buyer*  
PT. Kirmizhi Foam Indonesia membuka bidang *furniture* ini dengan memiliki seorang staff ahli yang dikenal oleh *customers/buyer* di Eropa. Staff ahli ini memiliki beberapa mitra rekanan di Luar Negeri yang dapat percaya dengan kualitas dari produk yang dibuat di perusahaan tempat staff ahli ini berada dan dapat diajak untuk bekerja sama untuk menjadi *customer* di perusahaan tempat staff ahli ini berada.
- Memiliki *Supplier Internal* untuk *Cushion*  
PT. Kirmizhi Foam Indonesia memiliki *supplier internal* yaitu foam untuk *cushion* mereka sehingga dapat menurunkan harga dan juga *leadtime* produksi.
- Inovasi Bahan Sesuai dengan Kebutuhan Pasar  
PT. Kirmizhi Foam Indonesia memiliki berbagai inovasi yang dapat dilakukan guna menunjang desain-desain *furniture* hasil

dari staff ahli dan juga inovasi dalam bidang tingkat fleksibilitas dari *cushion* hasil dari PT. Kirmizhi Foam Indonesia untuk bagian *foam*-nya.

Semua inovasi-inovasi tersebut dirancang sesuai dengan kebutuhan pasar dan keinginan para *customer*.

- Memiliki *Marketing Agency* yang menangani Pasar Luar Negeri  
PT. Kirmizhi Foam Indonesia dalam memasarkan pabrik *furniture*-nya ini dibantu dengan *marketing agency* dari Australia. *Marketing agency* ini memiliki banyak rekanan terutama yang berasal dari Amerika yang dapat menurunkan order untuk PT. Kirmizhi Foam Indonesia.

#### Kelemahan (*weaknesses*)

- Fasilitas yang Masih Perlu Pembenahan  
PT. Kirmizhi Foam Indonesia saat ini masih memiliki banyak sekali hal yang harus diperbaiki terkait dengan fasilitas produksi dimana fasilitas produksi di PT. Kirmizhi Foam Indonesia masih belum tertata dengan baik untuk dapat menarik minat dari para *customer*. Selain Fasilitas produksi, perusahaan juga belum memiliki fasilitas yang layak untuk menyambut *customers* atau calon *customers* mereka.

#### Peluang (*opportunities*)

- Adanya Kebutuhan Pasar akan Produk *Furniture* dengan Desain dan Inovasi Bahan yang dapat dibuat Oleh Pihak Perusahaan  
Saat ini, segmen pasar *furniture* yang ditargetkan oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia menyukai desain yang berbahan alam. PT. Kirmizhi Foam Indonesia menjawab kebutuhan pasar tersebut dengan membuat barang-barang yang dapat menyerupai alam seperti kayu, batu, dan rotan dalam bahan yang berbeda seperti plastik, semen, dan aluminium.

#### Ancaman (*threats*)

- Persaingan Usaha *Furniture* pada Segmen Pasar *Furniture Indoor* dan *Outdoor* dengan Bahan Dasar Aluminium.  
PT. Kirmizhi Foam Indonesia memiliki berbagai saingan dipasar *furniture* pada segmen pasar *furniture indoor* dan *outdoor* dengan bahan dasar aluminium ini baik didalam negeri maupun diluar negeri yang memiliki kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
- Tidak punya *Channel* Pemasaran Sendiri.  
PT. Kirmizhi Foam Indonesia dalam mencari *customer* masih harus dibantu oleh staff ahli *furniture* dan juga *marketing agency* yang berada di luar negeri.

### Perencanaan Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia dalam memasarkan produk mereka diawal-awal ini adalah dengan melalui bantuan dari staff ahli dan juga *marketing agency* dalam mencari *customers*. Mayoritas customer Kirmizhi Foam Indonesia yang berasal dari bagian *marketing agency* tersebut mempunyai kebutuhan dan keinginan khusus berupa kain yang harus di Impor secara khusus untuk perusahaan customer tersebut yang berasal dari satu perusahaan yaitu Sunbrella. Detail perencanaan pemasaran dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 1.** Perencanaan pemasaran

Musim	Region
Pertama	Eropa (Belanda)
Kedua	Asia (Singapore) Eropa (Belanda dan Norwegia)
Ketiga	Asia (Singapore), Eropa (Belanda, Norwegia, dan Jerman)
Keempat	Asia, Eropa dan Amerika
Kelima	Asia, Eropa, Amerika, dan Australia

Tahap selanjutnya selain memasarkan PT. Kirmizhi Foam Indonesia melalui staff ahli dan *marketing agency*, PT. Kirmizhi Foam Indonesia juga berencana untuk datang ke pameran-pameran dan menawarkan diri sebagai produsen *furniture*. Jika memang sudah cukup besar, maka PT. Kirmizhi Foam Indonesia tidak hanya nantinya akan datang sebagai pengunjung, namun juga akan datang sebagai peserta pameran tersebut.

### Perencanaan Operasional

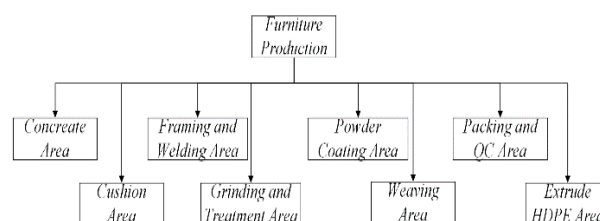
Proses kerja pembuatan *furniture* ini merupakan gambar dari tahap-tahap proses pembuatan *furniture* berbahan dasar aluminium secara umum. Secara garis besar proses pembuatan *furniture* dibagi menjadi lima, yaitu *framing*, *powder coating*, *weaving and assembly*, *cushion*, dan *finishing*. *Framing* merupakan proses pembentukan dari desain yang sudah ada dengan material aluminium.

*Powder coating* merupakan proses pembersihan dan pelapisan dari aluminium yang sudah berbentuk sesuai dengan desainnya. *Weaving and assembly* merupakan proses dari pemasangan aksesoris-aksesoris dari desain yang ada. *Cushion* merupakan proses

pembuatan *cushion*. *Finishing* merupakan proses akhir dari pembuatan *furniture* dimana semua barang dijadikan satu dan dilakukan *packing* sesuai dengan permintaan dari pembeli.

### Perencanaan Sumber Daya Manusia

Bentuk struktur organisasi dari PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah berbentuk struktur organisasi divisional dimana didalam PT. Kirmizhi Foam Indonesia terbagi menjadi tiga divisi. Ketiga divisi tersebut terdiri dari divisi spon, divisi *cushion*, dan divisi *furniture*. Pada bagian Produksi, memiliki bagian yang lebih detail pada produksi *furniture*-nya yaitu struktur produksi. Berikut ini adalah gambaran struktur produksi pekerjaan *furniture* di PT. Kirmizhi Foam Indonesia:



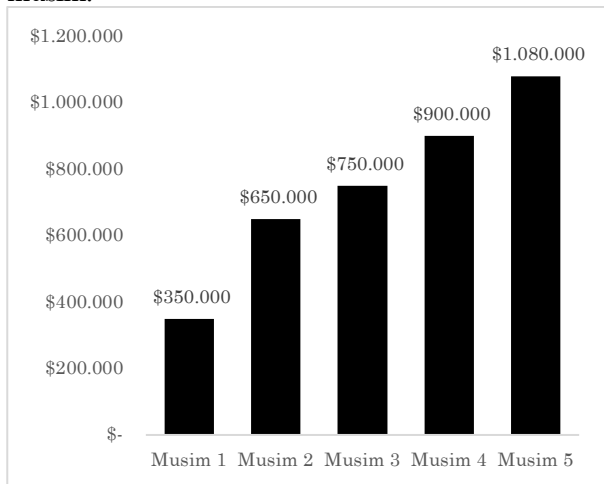
**Gambar 4.** Struktur pekerjaan *furniture* di PT. Kirmizhi Foam Indonesia

Gambar 4 menunjukkan struktur pekerjaan *furniture* di PT. Kirmizhi Foam Indonesia. Setiap pekerja memiliki kriteria-kriteria untuk dapat bekerja di area tersebut.

### Perencanaan Finansial

Perencanaan finansial akan berisi tentang finansial dari PT. Kirmizhi Foam Indonesia dibidang *furniture*. PT. Kirmizhi Foam Indonesia pada awal pengerjaan (musim pertama) bidang *furniture* ini akan melayani satu *buyer* yaitu Applebee. Pada musim pertama ini, PT. Kirmizhi Foam Indonesia akan mengerjakan satu desain signature dari Applebee dan menyediakan aksesoris/bahan pelengkap dari produk Applebee yang lain di pabrik-pabrik mitra Applebee seperti meja semen, anyaman plastic, dan *cushion*. Pada musim kedua Applebee berencana memberikan tambahan dua desain signature baru dan ditambah PT. Kirmizhi Foam Indonesia akan mendapatkan satu *buyer* lagi yaitu Sletvoll. Dimusim-musim berikutnya, PT. Kirmizhi Foam Indonesia akan lebih banyak lagi melayani desain-desain *furniture* lainnya baik dari Applebee maupun *buyer-buyer* lainnya yang nantinya akan bermitra dengan PT. Kirmizhi Foam Indonesia. Berikut ini adalah gambaran proyeksi

omzet PT. Kirmizhi Foam Indonesia selama lima musim:



**Gambar 5.** Proyeksi omzet PT. Kirmizhi Foam Indonesia

Gambar 5 menunjukkan proyeksi omzet dari PT. Kirmizhi Foam Indonesia selama lima musim dengan pihak perusahaan mengasumsi nilai rate dollar adalah Rp. 13.500. Pada tahun pertama diestimasikan \$ 350.000 (Rp. 4.725.000.000). Pada tahun kedua \$ 650.000 (Rp. 8.775.000.000). Ditahun ketiga adalah \$ 750.000 (Rp. 10.125.000.000). Tahun-tahun berikutnya, penambahan sebesar 20% dari tahun sebelumnya dengan diiringi bertambahnya *buyer* dari PT. Kirmizhi Foam Indonesia serta kapasitas yang juga diperbaiki dan diperbesar. Hasil proyeksi omzet pada gambar 4.12 nantinya akan menjadi acuan dalam pembuatan *income statement* selama tiga musim.

Modal yang disediakan oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah sebesar lima miliar rupiah (Rp. 5.000.000.000,-). Secara umum modal yang disediakan oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia digunakan untuk perbaikan layout, pembuatan dan pembelian aset mesin dan alat kerja di department *furniture*, serta bahan baku dan ongkos kerja. Total aset mesin tersebut adalah sebesar Rp. 775.000.000. Harga Pokok Produksi (HPP) dalam penelitian ini mengambil contoh dari Harga Pokok Produksi (HPP) pembuatan produk Pebble Beach untuk -nya saja. Perbandingan komponen HPP untuk produksi di PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah 88,9 persen bahan baku dan 11,1 persen konversi. Setelah mendapatkan *nett income* ditiap musimnya selama tiga musim dan melihat *balance sheet*, maka dilakukan perhitungan IRR. Berikut ini adalah perhitungan IRR menggunakan *software excel*:

**Tabel 2.** Perhitungan IRR

Modal	-Rp5.000.000.000
Musim 1	Rp1.095.482.880
Musim 2	Rp2.497.567.365
Musim 3	Rp2.712.865.365
<b>IRR</b>	<b>11%</b>

Tabel 2 menunjukkan perhitungan IRR menggunakan *software excel*. Modal dari PT. Kirmizhi Foam Indonesia seperti pada subbab 4.5.1 menyebutkan bahwa total modal yang dimiliki oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah Rp. 5.000.000.000. Total *nett income* pada musim pertama adalah sebesar Rp. 1.095.482.880. Total *nett income* pada musim kedua adalah sebesar Rp. 2.497.567.365. Total *nett income* pada musim ketiga adalah sebesar Rp. 2.712.865.365. Hasil IRR didapatkan 11% yang menunjukkan bahwa investasi PT. Kirmizhi Foam Indonesia terhadap bidang usaha tersebut layak dengan MARR 10%.

### Perencanaan Risiko

Setiap bisnis selalu memiliki risiko termasuk juga bisnis *furniture* pada PT. Kirmizhi Foam Indonesia, maka dari itu untuk menghindari dan meminimalisir risiko-risiko tersebut diperlukan Analisis risiko. Analisis risiko pada bisnis *furniture* PT. Kirmizhi Foam Indonesia dilihat dari lima faktor, yaitu risiko strategis, risiko kepatuhan, risiko keuangan, risiko operasional, dan risiko pasar/lingkungan. Berikut ini adalah penjabaran risiko-risiko yang dapat terjadi pada bisnis *furniture* PT. Kirmizhi Foam Indonesia:

- Risiko strategis  
Bisnis *furniture* merupakan salah satu industri yang diprioritaskan oleh Indonesia, hal ini dapat dilihat dari kerja sama antara Indonesia dengan Eropa dalam ekspor-impor produk-produk . Perkembangan transaksi didunia setiap tahunnya rata-rata mengalami kenaikan sehingga banyak perusahaan-perusahaan dunia yang saling bersaing untuk berbisnis *furniture* termasuk di Indonesia. Menanggapi hal ini, PT. Kirmizhi Foam Indonesia dengan belajar dari pengalaman para kompetitornya bersikap selalu menghargai dan tidak pernah membeda-bedakan antar *buyer* serta akan selalu menjaga hubungan baik dengan para *buyer* sehingga dapat terus menjaga kerjasama antar PT. Kirmizhi Foam Indonesia dengan para *buyer* mereka.
- Risiko kepatuhan  
Risiko kepatuhan pada *furniture* tidak hanya berasal dari dalam negeri, namun

juga dari negeri asal importir yang bekerja sama dengan PT. Kirmizhi Foam Indonesia. Secara umum, untuk didalam negeri sendiri risiko yang paling besar yang akan dihadapi oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah tentang keuangan, pajak, dan ijin ekspor-impor, dimana PT. Kirmizhi Foam Indonesia pada tahun pertama ini mendapatkan pemasukan hasil transferan dari Luar Negeri, namun hampir tidak pernah melakukan ekspor barang. Pada luar negeri, risiko yang dihadapi adalah berupa regulasi dari negara asal importir tentang barang-barang yang akan di ekspor ke negara tersebut. Tindak lanjut dalam mengatasi hal tersebut adalah dengan mengikuti segala kebijakan dan regulasi dari Pemerintah baik didalam negeri, maupun dari negara asal importir.

- Risiko keuangan  
Risiko keuangan yang dimiliki PT. Kirmizhi Foam Indonesia dalam bidang usaha adalah modal yang menggunakan peminjaman bank sehingga setiap bulan perusahaan akan dibebani cicilan dan bunga 8,5%. Berikut ini adalah hasil tabel simulasi pengembalian pinjaman:

**Tabel 3.** Simulasi pengembalian pinjaman

Tahun	Cicilan per bulan	IRR
5	Rp. 158.333.333	4%
10	Rp. 102.777.777	6%
15	Rp. 84.259.259	9%
20	Rp. 75.000.000	11%

Berdasarkan hasil tabel simulasi pengembalian pinjaman, bisnis ini membutuhkan pinjaman yang berjangka Panjang. Periode yang digunakan oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia setiap musim adalah sembilan bulan. Rincian perhitungan dari tabel simulasi ada pada lampiran empat belas hingga enam belas.

- Risiko operasional  
Saat ini, risiko operasional yang dimiliki oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah tentang kondisi pabrik yang belum layak karena masih dalam tahap *set up* sehingga belum memenuhi standar dari luar negeri. Solusi dari hal tersebut adalah PT. Kirmizhi Foam Indonesia perlu melihat dan menerapkan standar-standar apa saja yang diinginkan oleh pelanggan dari luar negeri agar layak untuk memproduksi produk-produk mereka. Risiko operasional lainnya adalah tentang ketergantungan PT. Kirmizhi Foam Indonesia terhadap staff

ahli *furniture* dan *marketing* agency dalam mengikat dan menarik perhatian para *buyer*. Solusi dari permasalahan ini adalah dengan mencari *buyer* sendiri melalui kehadiran PT. Kirmizhi Foam Indonesia di pameran-pameran *furniture*.

- Risiko Pasar  
Risiko pasar dari PT. Kirmizhi Foam Indonesia adalah tentang sementara ini hanya memiliki 1 pelanggan yaitu applebee yang didapat dari pihak ketiga yang membuat risiko jika pelanggan tersebut tidak memberikan order maka tidak ada pekerjaan. Solusi dari permasalahan ini adalah perlunya mencari customer lain dan juga menyiapkan tingkat kelayakan pelayanan dan lokasi produksi seperti yang disebutkan pada poin risiko operasional.

### Jadwal Pencapaian

Jadwal pencapaian akan menjelaskan gambaran umum langkah-langkah yang akan dilakukan oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia di setiap musimnya. *Milestone schedule* PT. Kirmizhi Foam Indonesia akan digambarkan dalam lima musim pertama mereka. Berikut ini adalah *milestone schedule* PT. Kirmizhi Foam Indonesia dalam lima musim pertama:

- Musim 1  
Pada musim pertama ini, PT. Kirmizhi Foam Indonesia melakukan rencana untuk membeli mesin-mesin baru untuk *furniture*, membeli bahan baku yang dibutuhkan untuk produksi dan juga mengakuisisi barang-barang (mesin dan sisa bahan baku) dan juga pekerja dari rekanan PT. Kirmizhi Foam Indonesia yang membuat *furniture* untuk Applebee yang telah tutup guna melancarkan produksi di musim pertama PT. Kirmizhi Foam Indonesia. Musim pertama ini PT. Kirmizhi Foam Indonesia hanya melayani satu *buyer* saja yaitu Applebee dan juga para mitra-mitranya. Orderan yang turun juga merupakan barang produksi langsung hasil dari yang sudah sering dikerjakan oleh mitra Applebee yang tutup tersebut. Serta mencari order-order kecil yang tidak tetap.
- Musim 2  
Pada musim kedua, PT. Kirmizhi Foam Indonesia merencanakan untuk menambah mesin-mesin baru dan juga pekerjanya dengan meningkatkan kapasitas produksi yang akan diperoleh baik dari Applebee (Applebee akan menambah jenis-jenis barang yang harus dibuat oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia dengan memindahkan

beberapa desain mereka dari mitra yang akan diputuskan kerjasamanya) maupun adanya satu buyer lagi dari Eropa yang akan memasukkan barang-barang mereka ke PT. Kirmizhi Foam Indonesia.

- Musim 3  
PT. Kirmizhi Foam Indonesia pada musim ketiga ini mulai mempromosikan produk-produk inovasi mereka ke pameran-pameran serta mulai mencoba menambah *buyer* baru diluar Eropa, yaitu Amerika dan Australia.
- Musim 4  
Seiring dengan meningkatnya desain dan *buyer* yang akan terus masuk, pada musim keempat PT. Kirmizhi Foam Indonesia berencana untuk memindahkan lokasi usaha mereka ke tempat yang lebih besar. Luas tanah yang dibutuhkan oleh PT. Kirmizhi Foam Indonesia dalam memproduksi barang-barang *furniture*, *cushion*, dan spons adalah minimal 3 hektar. Pindahan akan dilakukan secara bertahap sambil tetap melakukan produksi hingga di musim kelima dapat pindah secara menyeluruh.
- Musim 5  
Musim kelima merupakan musim yang membuat PT. Kirmizhi Foam melakukan kegiatan produksi ditempat yang baru. Pada musim ini juga, PT. Kirmizhi Foam Indonesia mulai kembali mengundang *buyer-buyer* mereka untuk diperkenalkan di lokasi usaha baru PT. Kirmizhi Foam Indonesia.

### Penutup

Pembuatan *business plan* untuk bidang usaha PT. Kirmizhi Foam Indonesia ini layak untuk didukung dan dilaksanakan. Tingkat kesiapan dari PT. Kirmizhi Foam Indonesia mulai dari lokasi, bentuk hukum dan dokumen-dokumen pendukung lainnya yang mendukung bisnis ini untuk berjalan dan dapat melakukan kegiatan

dan impor. PT. Kirmizhi Foam Indonesia sudah membuat target pasar yang akan dituju, ekspor penganalisaan pasar, analisis kompetitor, analisis SWOT dan perencanaan pemasaran.

Kesimpulan dari hal tersebut adalah bahwa PT. Kirmizhi Foam Indonesia sudah mendapatkan satu buah konsumen tetap yang berasal dari Belanda dan sudah memiliki plan jangka Panjang yang baik. Melalui dukungan dari bidang usaha lain yaitu *cushion*, PT. Kirmizhi Foam Indonesia juga dilirik oleh perusahaan-perusahaan importir lain yang membutuhkan jasa produksi dan juga *cushion*. PT. Kirmizhi Foam Indonesia sudah melihat resiko-resiko yang ada serta telah mempertimbangkan solusi-solusi yang akan diambil. Hasil *operational sub-plan* menunjukkan bahwa PT. Kirmizhi Foam Indonesia masih dalam tahap pengembangan dan masih belum dapat berjalan secara menyeluruh. Hasil dari *financial sub-plan* menunjukkan dengan keadaan saat ini, PT. Kirmizhi Foam Indonesia dengan berinvestasi di ini mendapatkan hasil yang positif dengan total omset selama tiga musim adalah sebesar USD 1.750.000. IRR selama tiga musim mendapatkan hasil sebesar 11%. Bisnis ini dari hasil perkiraan *income statement*, memberikan hasil dalam tiga musim pertama yaitu keuntungan sebesar Rp. 6.913.415.610.

### Daftar Pustaka

1. Malta Enterprise, *Introduction to Business Plan*, Malta Enterprise, 2011.
2. Furniture and Furnishing Export International, *World Furniture Outlook 2019*, retrieved from <https://furnitureandfurnishing.com/world-furniture-outlook-2019/> on 20 Desember 2019.
3. Salim, Z., dan Munadi, E., *Info Komoditi Furniture*, Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, Jakarta, 2017.