

“Koperasi Primkopti Bangkit Usaha”



DISUSUN OLEH:

NAMA	NIM
Alexander Widi	111710006
Chicco Edo	111710012
Christian Vicko	111710016
David Setianto	111710023
Devin Kenway	111710026

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MA CHUNG
2018**

Profil Koperasi

Nama : Koperasi Primkopti Bangkit Usaha
Tanggal Berdiri : 1981
Alamat : Jl. Sanan No.49/51, Purwantoro, Blimbing, Kota Malang,
Jawa Timur 65122
No Telp : (0341) 481677
Alamat Website : <https://www.sanantempe.com/>

Pendiri

1. Bapak Jainudin
2. Bapak Drs Marfut
3. Bapak Rohmat
4. Bapak Anwar Arif
5. Bapak Ahmari Amir

Struktur Organisasi (Sekarang)

Ketua : Bapak Handani
Wakil Ketua&Sekretaris : Bapak Khorul Anwar
Bendahara : Muhammad Ihsman
Pembantu Umum : Samsul Arifin
Pengawas : Bapak Pariyanto dan Mahmud
Pekerja Tetap : 3 orang
Pekerja Lepas : 3 orang
Karyawan : 100 orang

Latar belakang

Koperasi Primkopti Bangkit Usaha adalah salah satu koperasi yang menjual tempe maupun kedelai yang ada di Kota Malang. Koperasi ini menjual kedelai mentah maupun olahan kedelai seperti tempe. Koperasi ini berdiri pada tahun 1981. Asal mula koperasi ini berdiri dikarenakan banyak dari pengusaha tempe yang tidak memiliki wadah secara koperasi dan hanya segelintir pengusaha saja yang memilikinya. Pada waktu itu mereka menjual tempe dengan cara dipikul. Koperasi tersebut diberi jatah oleh Bulog. Dikarenakan tidak mampu membayar dan tidak memiliki gudang untung menyimpan kedelai. Maka koperasi tersebut di tutup.

Pada tahun 1995 koperasi tersebut diharapkan oleh kementrian koperasi untuk buka kembali. Koperasi tersebut pernah melakukan perubahan nama. Pada tahun 1981 bernama Koperasi Tahu Tempe Indonesia, dan pada tahun 1995 berganti lagi menjadi Koperasi Primkopti Bangkit Usaha hingga saat ini

Pada tahun 2013 koperasi tersebut memiliki jumlah anggota berkisar 400 orang. Namun dengan jalannya waktu banyak yang mengundurkan karena berbagai alasan, salah satunya adalah ketika mereka membeli kedelai tapi mereka tidak membayar. Dan anggotanya hingga saat ini berjumlah kurang lebih 100 orang. Untuk jumlah produksinya pada tahun 2013 berjumlah 12 ton dan untuk saat ini berkurang sangat drastis sekitar 5 ton (<50%)

Peluang :

1. Adanya inovasi produk baru
Banyaknya ketersediaan bahan baku yang baik yang dimiliki koperasi dapat dimanfaatkan untuk pengembangan produk baru berbahan unik.
2. Beralihnya konsumen perusahaan pesaing ke produk Koperasi Prikompti Bangkit Usaha
Besarnya kemungkinan konsumen untuk beralih ke produk Koperasi Prikompti Bangkit Usaha cukup tinggi mengingat kurangnya produk masker bernilai ekonomis.

Ancaman :

1. Munculnya teknologi baru
Kemungkinan adanya peralatan baru yang mampu menjaga kesehatan kulit yang lebih cepat, efektif, dan higienis, makan peminat masker nantinya akan berkurang.
2. Jumlah kompetitor di bidang kesehatan yang banyak
Persaingan dari segi harga yang tidak merata dari masing-masing brand serta banyaknya masyarakat yang berminat di bidang masker kesehatan.

Strategi yang dilakukan Koperasi Prikompti Bangkit Usaha berjalan dengan baik dan lancar. Strategi yang dilaksanakan yaitu memasarkan produk masker kedelai ke daerah-daerah yang memiliki tingkat kebutuhan penggunaan dan peminat masker yang tinggi. Serta mengutamakan kualitas produk yang baik serta harga yang terjangkau agar menarik perhatian konsumen secara stabil.

Produk

Koperasi Prikompti Bangkit Usaha merupakan sebuah koperasi yang mengembangkan produknya di bidang makanan yakni kedelai. Koperasi Prikompti Bangkit Usaha ini saat ini masih berfokus dengan wilayah-wilayah yang berada di Jawa Timur, akan tetapi dengan koperasi ini sangat membuka kemungkinan besar untuk melakukan ekspor ke luar negeri.

Atas dasar kemampuan koperasi yang tinggi dan mampu melakukan ekspor, kami tertarik untuk menciptakan produk unit berbahan dasar kedelai yang nantinya dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan ekspor. Kami memberikan informasi untuk mengolah produk kedelai menjadi olahan produk masker. Sebelumnya inovasi produk masker dari kedelai ini belum ada sebelumnya apalagi kedelai sendiri memiliki kandungan vitamin yang sangat baik bagi kesehatan kulit.

Kelebihan dari produk ini yaitu produk ini sesuai dengan masalah yang ada di Indonesia yaitu polusi udara. Pengembangan produk ini akan semakin maksimal jika disesuaikan dengan harga dan kualitas yang sepadan. Desain produk ini sesuai dengan keinginan ibu-ibu pada umumnya. Kami sebisa mungkin menciptakan produk masker ini seramah mungkin dan mudah untuk digunakan.

Kekurangan produk ini adalah sedikit sulitnya menjaga tingkat kebersihan masker ini. Dengan pengemasan yang baik, maka produk ini dapat memperoleh nilai jual mahal yang lebih tinggi.

Strategi pemasaran produk masker kedelai ini cocok terhadap ibu-ibu yang memiliki masalah kesehatan kulit dan memiliki tingkat ekonomi yang kurang mendukung. Melalui ide ini, diharapkan koperasi Prikompti Bangkit Usaha ini dapat menciptakan industri baru yang memiliki keunikan lokal dan mampu diekspor ke luar negeri.

Strategi Pemasaran

Analisis SWOT,

Sheet mask akhir ini sangat digandrungi oleh anak-anak muda karena memiliki banyak manfaat, salah satunya adalah itu mengandung banyak vitamin yang dapat memberikan dampak positif untuk wajah.

1. Strength:

kemampuan untuk meningkatkan usahanya dan mampu berkompetisi dengan usaha lainnya. Menjual produk yang bisa digunakan di semua jenis kulit, kering, berminyak, normal, bermasalah. Produk ini mengandung kedelai yang jarang ditemukan pada perawatan kulit hasil produksi perusahaan bersaing. Untuk kedelai sendiri kemungkinan akan difermentasi agar menghasilkan kandungan yang sangat baik untuk kulit.

2. Weakness:

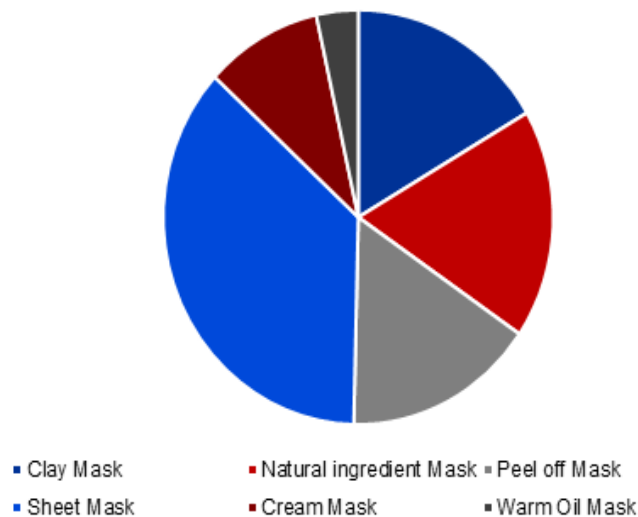
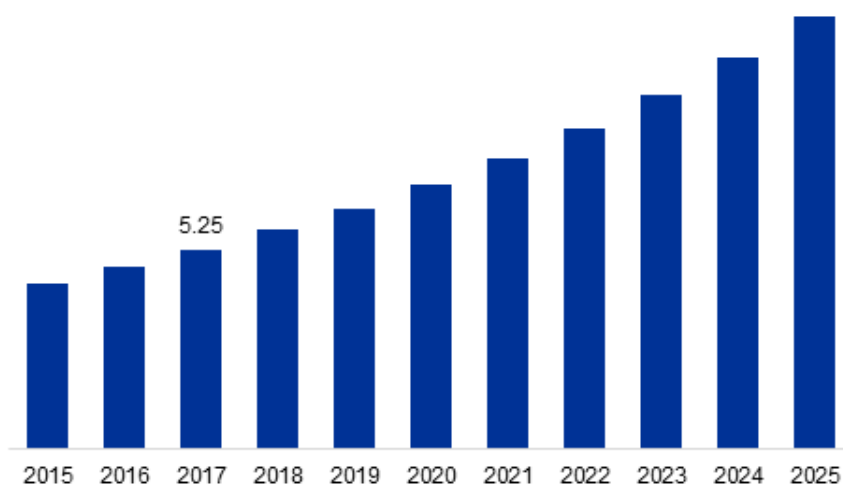
kelemahan sendiri meskipun bisa digunakan pada semua jenis kulit, untuk tingkat ketidakcocokan produk terhadap kulit juga masih besar sehingga harus dicoba lebih lanjut untuk pemakaian rutin.

3. Threats.

Ancaman sendiri dapat timbul melalui Produk tiruan atau kw saat ini juga banyak beredar di masyarakat yang kemungkinan bisa menggunakan brand atau merk yang telah kami gunakan. Kandungannya juga belum jelas sehingga jika terjadi masalah, brand yang telah kami gunakan bias tercoreng dan pengguna masker kami yang asli bias berpikir bahwa masalah itu juga bias terjadi pada diri mereka dan juga produk pesaing yang dibuat oleh perusahaan yang telah lama berada pada bidang ini.

4. Opportunities:

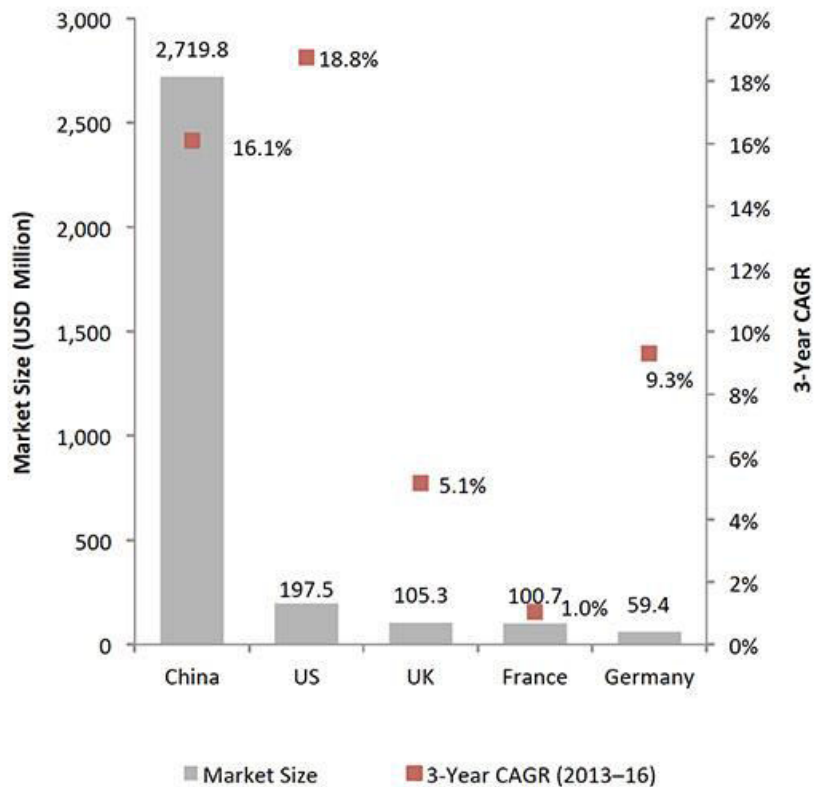
Kelas pasar atau segmen pasar kami adalah anak anak muda yang lagi belajar merawat wajah atau pun yang udah berpengalaman, Karen sesuai data dunia, untuk permintaan masker sendiri paling banyak berada di sheet mask, dan setiap tahun permintaan akan sheet mask terus naik. Dan sheet mask ini selalu dibutuhkan karena dapat memberikan manfaat yang banyak hanya dalam sekali pakai.



Negara Tujuan Ekspor

Tujuan ekspor untuk masker kedelai adalah Negara Tiongkok, karena permintaan akan *skincare* sangat besar, Negara dengan populasi penduduk terbesar di dunia, pengaruh *hallyu wave* yang sangat besar di Tiongkok yang membuat khususnya para pecinta kpop ingin memiliki kulit yang sehat seperti idol yang mereka sukai. Tiongkok untuk saat ini juga menyusul atau bersaing dagang dengan Amerika. Karena pasar Tiongkok yang cukup besar.

Figure 3. Face Mask Market Size by Country (\$ Mil.), 2016



Source: Euromonitor International/FGRT

Shipping

Emirates Shipping Line

Profil Perusahaan:

Nama : PT Tisco Sindo Logistik
Lokasi : Gedung Graha Pacific, 6th floor.
Alamat : Jalan Basuki Rahmat No. 87-91, Surabaya, Jawa Timur.
Web : <http://www.emiratesline.com/>

Dokumen eksport

Eksportir dapat mengajukan dokumen Pemberitahuan Barang Ekspor (PEB). PEB tersebut berisi data barang ekspor diantaranya :

- Data penerima barang
- Data Eksportir
- Detil barang, seperti jumlah dan jenis barang, dokumen yang menyertai, No kontainer yang dipakai.
- Sarana pengangkut yang akan mengangkut
- Data Customs Broker (bila ada)
- Negara Tujuan

Dokumen Pelengkap:

- SKA (Surat Keterangan Asal) / COO (Certificate of Origin)
- – SM (Sertifikat Mutu)
- – LPS- E (Laporan Pemeriksaan Surveyor – Ekspor)

Macam – Macam Biaya di Pelabuhan Ekspor

Untuk Emirates Shipping Line sendiri mereka menentukan harga total sebesar \$80 untuk ukuran container 20 feet (setengah container) itu biaya keseluruhan untuk dari pelabuhan Tanjung Priok ke Tiongkok (Shanghai). Untuk biaya seperti pembungkus (flexy bag / drum), biaya pengiriman dari Perusahaan (pabrik) ke Tanjung Priok, transporter darat, ditanggung oleh pihak eksportir.

Khusus di Indonesia biaya – biaya pelabuhannya termasuk yang relatif tinggi dibandingkan negara – negara asia lainnya seperti Singapura, Taiwan, dan Korea, yang upah buruh dan sewa lahannya lebih tinggi, biaya pelabuhan di Indonesia masih lebih tinggi.

Syarat-syarat

Persyaratan ekspor:

1. Surat Ijin Usaha (SIUP) yang dikeluarkan oleh Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan Propinsi (Kanwil Deperindag), atau ;
2. Surat Ijin Usaha (SIU) oleh Departemen Tehnis atau Lembaga Pemerintah
3. Non Teknis lainnya berdasarkan perundang-undangan yang berlaku.

4. Anda Daftar Perusahaan yang dikeluarkan oleh Kanwil Deperindag tingkat Propinsi.
5. Memiliki NPWP

Prosedur Ekspor

Berikut langkah-langkah yang dilakukan dalam proses ekspor

1. Memastikan apakah barang diperbolehkan untuk masuk ke negara tujuan ekspor.
2. Jika sudah mendapatkan pembeli, menentukan sistem pembayaran, menentukan banyak dan spesifikasi barang, selanjutnya mempersiapkan barang yang akan diekspor dan dokumen-dokumennya sesuai kesepakatan dengan pembeli.
3. Melakukan pemberitahuan pabean kepada pemerintah (bea cukai) dengan menggunakan dokumen Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) yang sudah diisi lengkap beserta dokumen pelengkapanya.
4. Setelah eksportasi disetujui oleh bea cukai, maka akan diterbitkan dokumen NPE (Nota Persetujuan Ekspor). Jika sudah terbit NPE, maka secara hukum barang ini sudah dianggap sebagai barang ekspor.
5. Melakukan stuffing dan mengapalkan barang menggunakan jalur laut.
6. Mengasuransikan barang / kargo Anda (jika menggunakan term CIF).
7. Mengambil pembayaran di Bank (Jika menggunakan LC atau pembayaran diakhir).

Abstrack

Masks are currently needed by many people. but the price of the mask is still relatively high and contains many chemicals which, if used frequently, over time will have an effect that is not good for the skin. So our group will make a mask-based product because soy has several benefits that are good for the skin including moisturizing the skin, preventing aging of the skin, repairing damage from sunburn, and so on. And our group will export our products to China because the country has a very large market opportunity plus the country has very high air pollution our group will export this product through shiping with PT Evergreen LINE, located in Surabaya, using the cargo type perishable goods cargo which is intended to transport items that are easily damaged and rotten

SDM

Dalam menjalankan produk ekspor kami, kami memerlukan beberapa tenaga kerja untuk dapat menjalankannya:

- 5 orang untuk mencari klien untuk ekspor
- 50 orang untuk proses produksi (dari bentuk kedelai sampai masker dan pengemasan)
- 2 orang bagian finance
- 5 orang bagian sdm
- 2 orang untuk mengurus proses eksport

- 3 orang untuk mengawasi jalanya kegiatan ekspor dan menjamin produk sampai negara tujuan
- 3 orang untuk memikirkan strategi pemasaran

PROTOTYPE



Kami akan menggunakan model seperti diatas karena model gambar depan yang sangat menarik dan menunjukan bahan “ALAM” yang digunakan pada masker tersebut. Model tersebut juga tidak terlalu banyak tulisan yang akan membuat kemasan tidak menjadi menarik lagi karena terlalu ramai. Kemasan bagian depan juga hanya menunjukan kandungan yang ditonjolka dari produk tersebut dimana akan membuat konsumen langsung tertuju tanpa harus mencari yang membutuhkan waktu yang lama.

Keuangan

Harga masker / unit : \$5 dan perkiraan 2 - 4 ton

Diperkirakan pembeli produk ini tujuan ekspor China 15 pembeli

Pendapatan = \$5 x 2000 = \$ 10.000 x 15 = 150.000 (kurs 14.500) = 2.175.000.000

Pajak = 8 % x 2.175.000.000 = 174.000.000

Biaya per berangkat = \$ 80 x 15 = \$ 1200 x 14.500 = 17.400.000

Biaya SDM = $4 \times 2.700.000 = \$ 10.800.000$ dengan komisi $\$1.000.000 \times 4 = \$ 4.000.000$, sehingga total biaya SDM = $\$ 14.800.000$

Total Biaya = $174.000.000 + 17.400.000 = \text{Rp } 191.400.000$

ROI = $2.175.000.000 : 191.400.000 = 11,36x$

Layanan Kiriman Uang ke China

Jenis Remittance

1. Deskripsi : China Today (Aktivitas perdagangan antara Indonesia dan China semakin hari semakin tinggi. Untuk itu, layanan China Today hadir untuk memudahkan transfer US Dollar Anda ke China.)

Yuan Remittance (Dengan Yuan Remittance, anda dapat melakukan transfer valas Yuan ke seluruh dunia. Nikmati kemudahan Yuan Remittance untuk solusi transaksi bisnis anda.)

2. Manfaat : China Today (Hari ini kirim hari ini tiba! Dollar yang Anda kirim hari ini akan tiba di bank penerima hari ini juga. Manfaatkan layanan ini untuk kecepatan dan ketepatan transaksi bisnis atau keperluan lainnya. Aplikasi pengiriman uang harus diterima di cabang sebelum pukul 12.00 WIB.

Dapatkan keleluasaan bertransaksi karena bank-bank penerima adalah tujuh bank terbesar di China. Ketujuh bank tersebut adalah: Industrial and Commercial Bank of China, Bank of China, China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Bank of Communications, China Merchants Bank, Shanghai Pudong Development Bank.

Yuan Remittance (Transfer Yuan ke seluruh dunia, cepat, mudah, dan aman, Dapat dikirim ke seluruh bank di dunia.,Kurs dan biaya yang kompetitif.

3. Syarat dan Ketentuan : China Today (Transfer Yuan ke seluruh dunia, cepat, mudah, dan aman, Dapat dikirim ke seluruh bank di dunia, Kurs dan biaya yang kompetitif.)

Yuan Remittance:

1. Pengirim dan penerima adalah perorangan atau perusahaan
2. Informasi mengenai SWIFT atau alamat bank penerima harus lengkap, benar dan akurat.
3. Kode CNAPS (China National Advance Payment System) atau kode kliring beneficiary bank tersebut di China
4. Untuk penerima individu di China, wajib mencantumkan huruf kanji dan nomor ID lokal atau pengirim memberikan fotocopy ID si penerima (hanya dapat dilakukan di cabang).
5. Untuk penerima perusahaan di China, harus terdaftar dalam RMB Trade Settlement Enterprises
6. Transaksi dilakukan pada hari kerja di China.

7. Membayar tambahan biaya full amount USD 25 untuk kiriman CNY ke individu.

* Untuk cara pengisian formulir pengiriman yang benar dan keterangan lebih lanjut mengenai Yuan Remittance, kunjungi cabang BCA terdekat

COPYRIGHT STATEMENT & DECLARATION OF THE ORIGINALITY OF PAPER

The work contained in this paper has not been previously submitted either in whole or in part. The best of my knowledge and belief, the material presented in this paper is original except where due reference is made in text. This paper may be freely published in any journal or conference by AIBPM. The authorship of paper is the authors and supervisor (lecturer). It may be freely copied and distributed for private use and study, however, no part of this paper or the information contained therein may be included in or referred to in publication without prior written permission of the author and/or any reference fully acknowledged.

Date

Signed:

Team members

- | | |
|---------------------------|-----------|
| 1. David Setianto | 111710023 |
| 2. Alexander Widi | 111710006 |
| 3. Devin Kenway Santoso | 111710026 |
| 4. Chicco Edo | 111710012 |
| 5. Christian Vicko Wijaya | 111710016 |

Bukti Kunjungan

