

RINGKASAN EKSEKUTIF

Menurut Sensus Ekonomi BPS tahun 2008, peran UMKM terhadap penciptaan PDB Nasional menurut harga berlaku tercatat Rp 2.609.36 triliun atau 55,56 persen dari total PDB Nasional dan kontribusi usaha kecil menengah pada tahun 2008 mencapai 51,26 juta unit usaha dan merupakan 99,99 persen dari pelaku usaha nasional. Dari jumlah yang besar ini, ditemukan bahwa lebih dari 2/3 di antaranya belum menggunakan aplikasi ERP dalam proses bisnisnya. Sebagian besar UMKM belum menyadari dan merasakan manfaat yang diperoleh dengan menerapkan penggunaan aplikasi ERP dalam kegiatan bisnisnya. Bagi UMKM yang sudah menyadari pentingnya aplikasi ERP mengalami kendala nilai investasi yang dirasakan belum terjangkau, baik dari sisi investasi aplikasi ERP yang tersedia saat ini di pasar maupun dari sisi investasi perangkat dan jaringan komputerisasi.

Dukungan pemerintah dalam kemajuan dan perkembangan UMKM terlihat pada regulasi yang terkait dengan industri komputer, industri telekomunikasi dan Kredit Usaha Rakyat (KUR) melalui kolaborasi perbankan nasional dalam menunjang penerapan *Good Corporate Governance* di UMKM. Di awal tahun 2010, Kantor Menteri Koordinator Bidang Perekonomian menyatakan 7 (tujuh) prioritas kebijakan di bidang ekonomi yang salah satunya juga memperhatikan pengembangan UMKM dengan memberikan KUR dan meningkatkan bantuan teknis di bidang pengembangan produk, pemasaran, pelaksanaan kebijakan pemihakan untuk memberikan ruang usaha bagi pengusaha kecil dan menengah, dan menjaga fungsi dan keberadaan serta efisiensi pasar tradisional.

Berdasarkan uraian diatas, maka *SOBAT UKM* didirikan pada bulan September 2010 dan resmi beroperasi pada tanggal 01 Januari 2011. Model bisnis

yang ditawarkan oleh *SOBAT UKM* adalah menyediakan infrastruktur ERP secara terpusat untuk digunakan secara bersama-sama, sehingga maka biaya investasi aplikasi dan infrastruktur ERP yang mahal bisa dibebankan kepada banyak perusahaan dan menjadikan penerapan aplikasi ERP menjadi lebih terjangkau.

Dalam hal mengatasi persaingan para kompetitor yang ada di pasar, maka *SOBAT UKM* menempatkan dirinya dengan strategi “fokus diferensiasi”. Yang dimaksud dengan “fokus” disini adalah *SOBAT UKM* fokus menitikberatkan pada Usaha Menengah dengan konsentrasi terbesar di pulau Jawa dan penetrasi awal sepanjang 5 tahun pertama di sektor perdagangan/hotel/restoran dan industri pengolahan. Sedangkan yang dimaksud dengan “diferensiasi” diwujudkan dalam bentuk layanan solusi ERP berbasis web yang memungkinkan harga menjadi lebih terjangkau dan layanan kastemisasi aplikasi ERP berupa aplikasi Finance Accounting & Inventory yang memungkinkan dikastemisasi dan disesuaikan dengan proses bisnis yang spesifik di masing-masing sektor Usaha Menengah tersebut.

Dari sisi permodalan, *SOBAT UKM* pada awal pendiriannya, modal awal disetor secara tunai oleh 6 (enam) pendiri sebesar Rp 6.270.000.000., dimana masing-masing pendiri tersebut menyeter tunai sebesar Rp 1.045.000.000,-. Modal tersebut dikonversikan dalam bentuk 62.700 lembar saham. Dengan mempertimbangkan pentingnya kompetensi di bidang UKM dalam kaitannya dengan bisnis proses dan teknologi informasi, maka perusahaan di awal pendiriannya merekrut 4 (empat) karyawan inti / karyawan profesional di bidangnya yang terdiri dari IT Manager, IT Infrastructure & System Engineer (Senior), Business Development Manager dan Operation Division Head. Selanjutnya *SOBAT UKM* mengambil kebijakan untuk menerbitkan saham tambahan sebesar 5% atau 3.300 lembar senilai total Rp 330.000.000 yang akan dibagikan kepada karyawan inti

tersebut. Total nilai ini pada sisi ekuitas dicatatkan sebagai kepemilikan saham karyawan inti, sedangkan pada sisi aktiva dicatatkan sebagai *Good Will* yang akan diamortisasi secara linier selama lima tahun ke depan.

Strategi bisnis yang dilakukan oleh *SOBAT UKM* diturunkan dalam 4 (empat) fungsional dari bagian pemasaran, operasi, sumber daya manusia (SDM) dan keuangan. Di *pemasaran* dengan strategi *offensif* selama periode 5 (lima) tahun pertama untuk mendapatkan 2000 kastemer yaitu 20% dari segmen Usaha Menengah di Indonesia dengan layanan kastemisasi sebagai strategi diferensiasinya untuk aplikasi ERP Finance Accounting & Inventory. Di bagian *operasi* dengan menyediakan layanan berbasis *Service Blue Print* dengan memperhatikan dimensi kualitas yang sesuai dengan kebutuhan kastemer. Di bagian *SDM*, dengan menyediakan SDM yang kompeten dalam mendukung terselenggaranya *Service Blue Print* melalui kegiatan SDM dengan berlandaskan kepada budaya C.E.P.A.T (cergas, empati, pasti, adaptasi dan terampil). Di bagian *keuangan*, dengan memperhatikan *SOBAT UKM* bergerak di industri berbasis teknologi tinggi yang berkembang dan berubah dengan cepat, maka menetapkan keuntungan kepada shareholder dalam bentuk tingkat pengembalian 5% di atas WACC, pertumbuhan asset dan ekuitas perusahaan menjadi 2X lipat dalam waktu 5 (lima) tahun dan discounted payback period kurang dari 5 (lima) tahun.

Dari uji kelayakan bisnis yang dilakukan berdasarkan skenario bisnis "*Most Likely*", maka investasi *SOBAT UKM* sebesar Rp. 6.600.000.000 tersebut memberikan *Net Present Value* (NPV) 12,71 milyar Rupiah, MIRR 50,95%, dan *pay-back period* 4 tahun 11 bulan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa rencana bisnis pendirian *SOBAT UKM* ini "**Layak**" untuk dilakukan karena memberikan pengembalian investasi yang menjanjikan bagi shareholder, dan meningkatkan kesejahteraan bagi stakeholder.