

STUDI KELAYAKAN BISNIS

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Dalam konteks lain, Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian sebuah rencana bisnis yang bukan hanya menganalisis layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan, tetapi juga mengontrol kegiatan operasional secara rutin dalam rangka pencapaian tujuan serta keuntungan yang maksimal. Tujuan dari studi kelayakan bisnis adalah untuk menghindari resiko kegagalan besar dari kegiatan yang tidak menguntungkan. Studi kelayakan bisnis dibuat untuk berbagai pihak, baik untuk pihak internal perusahaan maupun pihak eksternal perusahaan.

Dan Buku ini merupakan bahan ajar bagi mahasiswa Prodi Manajemen di Universitas Pamulang (Unpam), khususnya bagi mereka yang berasal dari prodi manajemen. Tingginya minat mahasiswa untuk mempelajari dan menerapkan materi ini mendorong penulis untuk menerbitkannya menjadi sebuah buku yang utuh dan dapat dijadikan pegangan bagi mahasiswa. Terbitnya buku ini akan semakin memudahkan mahasiswa dalam mengakses informasi-informasi yang berkaitan dengan Studi Kelayakan Bisnis dan para pembaca dapat menerapkannya dalam kehidupan praktis bisnis yang mereka jalani.



Aldil Amin Effendy, lahir di Serang, 2 Juli 1990, menyelesaikan pendidikan S1 di STIE MBI (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Manajemen Bisnis Indonesia) Depok dengan predikat kelulusan Cum Laude pada tahun 2011. Tahun 2012 melanjutkan ke jenjang S2 di Magister Manajemen Universitas Pamulang pada lulus tahun 2014 sebagai lulusan terbaik dengan predikat Cum Laude IPK 4,00. Saat ini menjadi dosen tetap di Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen Universitas Pamulang.



Penerbit : Desanta Mullavisitama
Facebook : Desanta Publisher
Twitter : @desantapenerbit
Email : mullavisitama@gmail.com
Website : desantapublisher.com

ISBN 9786237019879



AIDIL AMIN EFFENDY, SE., MM.

STUDI KELAYAKAN
BISNIS



AIDIL AMIN EFFENDY, SE., MM.



STUDI KELAYAKAN
BISNIS

STUDI KELAYAKAN BISNIS

Undang-Undang No. 19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta

Pasal 72

1. Barangsiapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagai dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000, 00 (lima ratus juta rupiah).

Aidil Amin Effendy

STUDI KELAYAKAN BISNIS (SKB)

Penerbit
Desanta Muliavisitama
2020

STUDI KELAYAKAN BISNIS

@Copyright, Aidil Amin Effendy, 2020

ISBN : 978-623-7019-87-9

Penulis : Aidil Amin Effendy

Editor : Denok Sunarsi

Cover : Novrendina Prasastiningtyas

Penerbit:

DESANTA MULIAVISITAMA

Redaksi: Jl. Raya Jakarta KM 6,5 Kalodran Kota Serang

Email: muliavisitama@gmail.com

WhatsApp: +6281295422174 BANTEN – INDONESIA

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Dilarang Memperbanyak atau menggandakan isi buku ini baik secara elektronik maupun mekanis tanpa seizin penerbit

All Right Reserved

Cetakan Pertama, Februari 2020

Isi Diluar Tanggungjawab Penerbit

Website: <https://desantapublisher.com>

Prakata Penulis

Segala Puja dan Puji Syukur hanya penulis penjatkan kepada Allah SWT, atas segala nikmat dan karuniaNya, penulis dapat menyelesaikan penulisan buku Sistem Informasi Manajemen yang sangat sederhana ini. Shalawat serta salam semoga tercurah kepada Nabi Besar Muhammad SAW atas segala perjuangan beliau yang menyebarkan syiar ajaran Islam sampai kepada kita semua, semoga kelak kita termasuk umatnya yang mendapatkan syafaat di hari kiamat nanti.

Dalam perkembangan bisnis global, kemampuan seorang Manajer dalam mengelola bisnis menjadi sangat diperhitungkan oleh lawan bisnisnya. Salah satu indicator kemampuan mengelola bisnis adalah kemampuan Manajaer dalam mengelola berbagai aspek yang berkaitan dengan Feasibility Study (studi Kelayakan Bisnis). Studi Kelayakan Bisnis yang dirancang dengan efektif akan membuka jalan bagi Manajer dalam meraih keunggulan kompetitif dalam persaingan bisnis yang semakin menggelobal.

Buku ini merupakan bahan ajar bagi mahasiswa di Universitas Pamulang (Unpam), khususnya bagi mereka yang berasal dari prodi manajemen. Tingginya minat mahasiswa untuk mempelajari dan menerapkan materi ini mendorong penulis untuk menerbitkannya menjadi sebuah buku yang utuh dan dapat

dijadikan pegangan bagi mahasiswa. Penulis berharap semoga terbitnya buku ini semakin memudahkan mahasiswa dalam mengakses informasi-informasi yang berkaitan dengan Studi Kelayakan Bisnis dan dapat menerapkannya dalam kehidupan praktis bisnis yang mereka jalani.

Penulis mengharapkan masukan dan saran, semoga kedepan buku ini menjadi lebih sempurna dan menambah kemanfaatan bagi buku dikemudian hari.

Wassalam,

Tangerang, Februari 2020

Penulis

Daftar Isi

Contents

Prakata Penulis.....	v
Daftar Isi.....	vii
BAB 1 PENGANTAR STUDI KELAYAKAN BISNIS	1
A. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis dan Proyek.	1
B. Faktor – factor yang menyebabkan Kegagalan Bisnis / Proyek	2
C. Aspek – Aspek yang harus dipertimbangkan dalam Studi Kelayakan Bisnis.	3
D. Tahap dalam Pelaksanaan Studi Kelayakan Bisnis.	5
E. Lembaga– Lembaga yang memerlukan Studi Kelayakan Bisnis	7
Latihan Soal.....	9
BAB 2 ASPEK HUKUM	11
A. Pengertian Aspek Hukum.....	11
B. Jenis – jenis Badan Hukum Usaha	12
C. Identitas Proyek	16
Latihan Soal.....	20
BAB 3 ASPEK PASAR MENGGUNAKAN ANALISA TREND LINEAR	21
A. Pengukuran dan Peramalan	21
B. Analisa Trend Linear	22

Latihan Soal	30
BAB 4 ASPEK PEMASARAN	31
A. Daya Serap Pasar	31
B. Tujuan Perusahaan dalam Pemasaran.....	32
C. Kondisi Pasar	33
D. Saluran Distribusi	38
E. Strategi Bauran Pemasaran	38
LATIHAN SOAL	44
BAB 5 ASPEK TEKNIS / OPERASI.....	45
A. Pengertian Aspek Teknis / Operasi	45
B. Kapasitas Produksi	46
C. Teknologi yang Digunakan	47
D. Skala Produksi	47
E. Proses Produksi.....	48
F. Lokasi Bisnis / Proyek.....	48
G. Tata Letak (Lay Out)	50
H. Penjadwalan.....	51
I. Pengaturan Tingkat Persediaan	52
LATIHAN SOAL	57
BAB 6 ASPEK MANAJEMEN DAN ORGANISASI	59
A. Pengertian Apek Manajemen	59
B. Manajemen Proyek.....	60
C. Manajemen SDM	62
D. Pengertian Organisasi	65

E. Elemen – elemen umum dalam organisasi	65
F. Bentuk – bentuk organisasi.....	66
BAB 7 ASPEK KEUANGAN	69
A. Pengertian Aspek Keuangan	69
B. Sumber Dana	69
C. Biaya Kebutuhan Investasi	70
D. Arus Kas	72
E. Aliran Kas Bersih (Proceed)	73
F. Present Value (PV).....	80
G. Future Value (FV)	82
LATIHAN SOAL.....	84
BAB 8 ASPEK KEUANGAN – PENILAIAN INVESTASI	85
A. Kriteria Penilaian Investasi	85
B. Tabel Cash Flow	87
C. Payback Period (PP)	89
D. Average Rate of Return (ARR)	91
E. Net Present Value (NPV)	93
F. Internal Rate of Return (IRR)	95
G. Profitability Index (PI).....	99
H. Break Event Point (BEP)	102
LATIHAN SOAL.....	105
BAB 9 ASPEK EKONOMI, SOSIAL DAN POLITIK	107
A. Pengertian Aspek Sosial, Ekonomi dan Politik	107
B. Aspek Ekonomi	108

C. Aspek Sosial	109
D. Aspek Politik.....	111
LATIHAN SOAL	112
BAB 10 ASPEK LINGKUNGAN INDUSTRI	113
A. Pengertian Aspek Industri.....	113
B. Solusi untuk aspek lingkungan industri.	113
LATIHAN SOAL	116
BAB 11 ASPEK LINGKUNGAN HIDUP (AMDAL).....	117
A. Pengertian Aspek Lingkungan Hidup (Amdal)	117
B. Tujuan Aspek Lingkungan Hidup (Amdal)	118
C. Manfaat Aspek Lingkungan Hidup (Amdal)	119
LATIHAN SOAL	120
BAB 12 ANTISIPASI RESIKO	121
1. Resiko Pada Aspek SDM.....	121
C. Resiko Pada Aspek Keuangan	122
D. Resiko Pada Aspek Pemasaran	122
E. Resiko Pada Aspek Produksi/Operasi	123
F. Resiko Pada Aspek Sistem Informasi	124
LATIHAN SOAL	125
BAB 13 CARA MENYUSUN PROPOSAL SKB.....	127
A. Karakteristik Proposal Studi Kelayakan Bisnis	127
B. Teknik Penyajian Proposal	128
C. Gambaran Singkat Usaha (<i>Executive Summary</i>)	128
D. Aspek Hukum	129

E. Aspek Pasar	130
F. Aspek Pemasaran	130
G. Aspek Teknis dan Operasi	130
H. Aspek Manajemen dan SDM	131
I. Aspek Keuangan	131
J. Penilaian Investasi.....	132
K. Aspek Ekonomi, Sosial dan Politik.....	132
L. Aspek Lingkungan Industri	134
M. Aspek Lingkungan Hidup (Amdal)	134
CONTOH PELAPORAN SKB PADA JASA STEAM MOTOR PT JUNIOR	
STEAM MOTOR (JSM).....	137
A. Pendahuluan	137
B. Gambaran Singkat Perusahaan	138
C. ASPEK HUKUM.....	139
D. ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	141
E. ASPEK TEKNIS (OPERASI)	149
F. ASPEK MANAJEMEN DAN ORGANISASI.....	155
G. ASPEK KEUANGAN.....	178
H. ASPEK KEUANGAN – PENILAIAN INVESTASI	186
I. ASPEK EKONOMI, SOSIAL DAN POLITIK.....	198
J. ASPEK LINGKUNGAN INDUSTRI.....	200
K. ASPEK LINGKUNGAN HIDUP (AMDAL)	201
L. PENUTUP	201
Daftar Pustaka.....	203

BAB 1

PENGANTAR STUDI KELAYAKAN BISNIS

A. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis dan Proyek.

Proyek/bisnis adalah suatu pendirian usaha baru atau pengenalan suatu barang/jasa yang baru ke dalam suatu produk mix yang sudah ada selama ini. Sedangkan Studi Kelayakan Bisnis sering juga disebut Feasibility Study merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak suatu gagasan bisnis / proyek yang akan dilaksanakan dapat memberikan manfaat (benefit) baik dalam arti *financial benefit* maupun dalam *social benefit*.

Financial Benefit adalah proyek–proyek yang benefitnya dihitung dan dinilai dari segi penanaman investasi/modal yang diberikan untuk pelaksanaan bisnis / proyek tersebut, antara lain:

1. Menambah pendapatan nasional.
2. Meningkatkan stabilitas penerimaan, baik dalam valuta asing maupun pendapatan nasional itu sendiri, melalui :
 - a) Diversifikasi ekspor
 - b) Memproduksi barang – barang substitusi impor

Sedangkan social benefit adalah proyek – proyek yang benefitnya dihitung / dinilai dari segi manfaat yang diberikan proyek terhadap perkembangan perekonomian perkembangsn masyarakat secara keseluruhan, antara lain:

1. Meningkatkan lapangan pekerjaan
2. Perubahan pola pikir masyarakat
3. Peningkatan pendidikan

B. Faktor – factor yang menyebabkan Kegagalan Bisnis / Proyek

Secara umum, faktor– faktor yang menyebabkan kegagalan suatu bisnis / proyek dapat digambarkan seperti di bawah ini, yaitu:

1. Data dan informasi tidak lengkap
 - a) Informasi yang disajikan kurang rinci
 - b) Data yang disajikan tidak dapat dipercaya atau palsu.
2. Tidak teliti
 - a) Orang yang melakukan studi kurang teliti dalam melakukan penelitian dokumen – dokumen yang ada.
 - b) Melakukan kecerobohan dalam penelitian
3. Salah perhitungan
 - a) Salah dalam menerapkan rumus
 - b) Cara menghitung yang kurang tepat.
4. Pelaksanaan pekerjaan salah

- a) Proyek dikerjakan dengan tidak benar
 - b) Tidak sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan
5. Kondisi lingkungan
- a) Perubahan ekonomi, politik, hukum, sosial dan perubahan perilaku masyarakat.
 - b) Terjadinya bencana alam.
6. Unsur sengaja
- a) Peneliti dengan tujuan tertentu sengaja melakukan kesalahan dalam melakukan penelitian.
 - b) Para pelaksana di lapangan melakukan perbuatan tercela demi kepentingan individu pelaksana itu sendiri.

C. Aspek – Aspek yang harus dipertimbangkan dalam Studi Kelayakan Bisnis.

1. Aspek Hukum

Dalam aspek ini yang akan dibahas adalah masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, antara lain :

- a) Akte pendirian
- b) Surat Izin Usaha Pendirian (SIUP)
- c) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- d) Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- e) Dan lain - lain

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek ini adalah melakukan perhitungan besarnya potensi bisnis dengan ukuran besarnya permintaan yang akan terjadi.

Pengukuran proyeksi tingkat permintaan ini dapat dilakukan dengan metode:

- a) Trend Linear
- b) Regresi dan Korelasi Linear
- c) Strategi Marketing Mix

3. Aspek Teknis / Operasional

Aspek ini membahas hal – hal yang langsung berhubungan dengan operasional bisnis / proyek, seperti:

- a) Kapasitas produksi
- b) Teknologi yang digunakan
- c) Skala Produksi
- d) Proses Produksi
- e) Lokasi Bisnis / Proyek
- f) Tata Letak (Lay Out)
- g) Penjadwalan
- h) Pengaturan tingkat persediaan

4. Aspek Manajemen / Organisasi & SDM

Aspek ini mempelajari hal – hal yang berkaitan dengan rencana pengelolaan dan pelaksanaan bisnis yang akan berjalan, yang dibagi dalam 2 (dua) hal pokok, yaitu :

- a) Manajemen waktu
- b) Penggarapan wilayah
- c) Manajemen SDM

5. Aspek Keuangan

Aspek ini dilakukan untuk menilai biaya – biaya apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya – biaya tersebut.

Metode penilaian yang akan digunakan biasanya adalah :

- a) Payback period (PP)
- b) Net present value (NPV)
- c) Internal Rate of Return (IRR)
- d) Profitability Index (PI)
- e) Break Event Point (BEP)
- f) Rasio keuangan lainnya yang diperlukan

D. Tahap dalam Pelaksanaan Studi Kelayakan Bisnis.

Untuk mempermudah pelaksanaan Studi Kelayakan Bisnis dan keakuratan dalam melakukan penilaian, tahapan dalam pelaksanaan yang umum dilaksanakan adalah:

1. Pengumpulan data dan informasi

Data dan informasi harus diperoleh dari sumber – sumber yang dapat dipercaya, misalnya:

- a) Biro Pusat Statistik (BPS)
- b) Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM)
- c) Badan Pengelola Pasar Modal (Bapepam)
- d) Bank Indonesia (BI)
- e) Lembaga – lembaga penelitian baik milik pemerintah atau milik swasta

2. Pengolahan data

Pengolahan data dilakukan secara benar, teliti dan akurat dengan memperhatikan:

- a) Metode yang digunakan
- b) Pemakaian rumus
- c) Ukuran – ukuran yang lazim digunakan

3. Analisa data

Melakukan analisa data dalam rangka menentukan kriteria kelayakan dari seluruh aspek. Dalam menganalisa data Studi Kelayakan Bisnis maka peneliti akan memperhatikan semua aspek yang dianalisa, yaitu :

- a) Aspek hokum
- b) Aspek pasar dan pemasaran
- c) Aspek teknis
- d) Aspek Manajemen
- e) Aspek Keuangan

4. Mengambil keputusan

Mengambil keputusan sesuai dengan kriteria – kriteria yang telah ditetapkan dan ukuran– ukuran berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya, sehingga menghasilkan 2 (dua) pertimbangan keputusan, yaitu:

- a) Layak dilanjutkan
- b) Tidak Layak dilanjutkan.

5. Memberikan rekomendasi

Dalam memberikan rekomendasi kepada pihak – pihak tertentu sebaiknya diberikan juga saran – saran serta perbaikan yang perlu.

E. Lembaga- Lembaga yang memerlukan Studi Kelayakan Bisnis

Pihak–pihak yang berkepentingan terhadap hasil Studi Kelayakan Bisnis tersebut adalah:

1. Pemilik usaha

Pemilik perusahaan sangat berkepentingan terhadap hasil dari analisa studi kelayakan bisniskarena para pemilik usaha tidak mau jika sampai dana yang ditanamkan akan mengalami kerugian

2. Kreditur

Jika bisnis / proyek tersebut dibiayai oleh dana pinjaman bank atau lembaga keuangan lainnya maka pihak kreditur sangat berkepentingan terhadap hasil dari analisa studi kelayakan bisnis karena pihak bank atau lembags keuangan lainnya tidak mau sampai kredit atau pinjaman yang diberikan akan macet akibat bisnis atau proyek tersebut sebenarnya tidak layak untuk dijalankan.

3. Pemerintah

Bagi pemerintah pentingnya studi kelayakan bisnis adalah:

- a) Akan memberikan manfaat yang baik bagi perekonomian Negara
- b) Akan memberikan penyediaan lapangan kerja bagi masyarakat luas
- c) Tidak merusak lingkungan sekitarnya baik bagi manusia, hewan ataupun tumbuh – tumbuhan.

4. Masyarakat luas

Bagi masyarakat luas pentingnya studi kelayakan bisnis adalah:

- a) Tersedianya lapangan kerja bagi masyarakat disekitar lokasi proyek maupun bagi masyarakat luas.
- b) Terbukanya wilayah tersebut dari ketertutupan (isolasi)
- c) Tersedianya fasilitas umum seperti jalan, jembatan, listrik air, telepon, rumah sakit, sekolah, taman, sarana olah raga, dan lain lain.

5. Manajemen

Hasil studi kelayakan bisnis merupakan ukuran kinerja bagi pihak manajemen perusahaan untuk menjalankan apa – apa saja yang telah ditetapkan oleh perusahaan dalam menjalankan visi dan misinya.. Hasil dari studi kelayakan bisnis inilah yang akan dipakai oleh top manajemen untuk mengevaluasi kinerja bawahannya.

Latihan Soal

1. Kemukakan alasan saudara mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan bisnis terlebih dahulu, padahal biaya untuk melakukan studi kelayakan bisnis cukup besar termasuk waktu untuk melakukannya.
2. Berikan komentar anda atas manfaat atau keuntungan yang dapat diperoleh dengan telah dilakukannya studi kelayakan bisnis sebelum suatu bisnis / proyek dijalankan.
3. Banyak pihak yang berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan bisnis yang telah dibuat. Anda diminta untuk mengemukakan pihak – pihak mana saja yang memerlukan hasil studi kelayakan bisnis. Bila perlu dengan contoh.
4. Kita mengetahui bahwa studi kelayakan bisnis memiliki tujuan tertentu yang hendak dicapai. Kemukakan tujuan yang dimaksud berikut alasannya.
5. Dalam melakukan penilaian terdapat beberapa aspek yang perlu dinilai. Anda diminta untuk menjelaskan aspek – aspek mana saja yang perlu dinilai untuk menentukan layak tidaknya suatu usaha dengan skala prioritas berikut alasannya.

BAB 2

ASPEK HUKUM

A. Pengertian Aspek Hukum

Studi kelayakan bisnis dimulai dari aspek hukum walaupun banyak pula yang melakukannya dari aspek lain. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen – dokumen yang diteliti. Bagi peneliti studi kelayakan bisnis, dokumen – dokumen yang perlu diteliti keabsahan, kesempurnaan dan keasliannya, meliputi:

1. Badan hukum
2. Izin – izin yang dimiliki
3. Sertifikat tanah atau dokumen lain yang mendukung kegiatan usaha tersebut

Banyak sekali bisnis/usaha yang telah berjalan pada akhirnya di kemudian hari menimbulkan masalah, sehingga usaha semula yang kita nyatakan layak untuk semua aspek, ternyata menjadi sebaliknya, seperti yang dicontohkan di bawah ini :

1. Badan hukum ternyata fiktif, artinya tidak sah secara hukum dan tidak layak disebut sebagai perusahaan yang berbadan hukum.

2. Izin lain yang dimiliki ternyata palsu.
3. Masalah tanah yang pelik sehingga sering terjadi pemalsuan yang menimbulkan sengketa yang berkepanjangan.

B. Jenis – jenis Badan Hukum Usaha

Dalam praktiknya, jenis badan hukum yang ada di Indonesia dibagi dalam beberapa jenis, yaitu:

1. Perusahaan Perseorangan
 - a) Perusahaan yang dimiliki oleh perorangan / individu
 - b) Pendirian perusahaan tidak memerlukan modal besar
 - c) Pendiannya mudah dan tidak memerlukan persyaratan khusus
 - d) Pimpinan perusahaan biasanya pemilik usaha yang sekaligus penanggung jawab aktifitas perusahaan.
2. Firma
 - a) Perusahaan yang didirikan oleh 2 orang atau lebih
 - b) Pendirian firma melalui akta resmi atau dapat juga melalui akta di bawah tangan (melalui kesepakatan).
 - c) Kepemimpinan firma berada sepenuhnya di tangan pemilik yang bertanggung jawab terhadap segala resiko yang timbul seperti masalah hutang piutang.
 - d) Modal firma diperoleh dari mereka yang terlibat.
3. Perseroan Komanditer (CV)
 - a) Persekutuan yang didirikan atas kepercayaan

- b) Terdapat beberapa sekutu yang secara penuh bertanggung jawab atas sekutu lainnya.
 - c) Ada satu atau lebih sekutu yang bertindak sebagai pemberi modal (sekutu komanditer)
 - d) Pimpinan perusahaan komanditer dijalankan oleh seorang sekutu aktif yang bertanggung jawab atas semua resiko atau kewajiban kepada pihak ke tiga.
4. Perseroan Terbatas (PT)
- a) Perseroan Terbatas didirikan sekurang – kurangnya oleh dua orang
 - b) Perseroan Terbatas dituangkan dalam Notaris
 - c) Perseroan Terbatas disahkan oleh Menteri Kehakiman
 - d) Perseroan Terbatas didaftarkan berdasarkan Undang – undang wajib daftar Perusahaan
 - e) Memiliki modal dasar sekurang – kurangnya Rp 20.000.000 (dua puluh juta rupiah)
 - f) Modal ditempatkan sekurang – kurangnya 20% dari modal dasar.
5. Perusahaan Negara
- a) Perusahaan yang didirikan berdasarkan Undang – Undang
 - b) Modal adalah kekayaan Negara yang dipisahkan atau tidak dipisahkan atas saham.
 - c) Dipimpin oleh seorang kepala atau direksi yang diangkat oleh pemerintah.

d) Dibagi daam beberapa jenis, yaitu :

- Perusahaan Jawatan (Perjan) yaitu perusahaan yang didirikan untuk pengabdian dan pelayanan terhadap masyarakat.
- Perusahaan Umum (Perum) yaitu perusahaan yang melayani kepentingan umum
- Perusahaan Perseroan (Persero) yaitu perusahaan yang didirikan oleh Negara dengan maksud untuk mencari keuntungan.

6. Perusahaan Daerah

- a) Perusahaan yang didirikan dengan suatu peraturan daerah
- b) Modal seluruhnya atau sebahagian besar adalah milik Pemerintah Daerah (Pemda).
- c) Pimpinan perusahaan daerah diangkat oleh Kepala Daerah.

7. Yayasan

- a) Yayasan adalah badan usaha yang tidak bertujuan untuk mencari keuntungan dan lebih menekankan usahaya pada tujuan social
- b) Modal berasal dari sumbangan, wakaf, hibah atau lainnya.
- c) Yayasan dipimpin oleh pengurus
- d) Harta milik pengurus dipisahkan dari harta yayasan

8. Koperasi

- a) Koperasi didirikan menurut undang – undang no. 25 tahun 1995 dimana koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang – orang.
- b) Pendirian koperasi melalui akta Negara.
- c) Koperasi disahkan oleh pemerintah dan diumumkan dalam Berita Negara.
- d) Dibentuk melalui Rapat Anggota minimal 20 orang.
- e) Dikelola oleh pengurus yang diangkat oleh Rapat Anggota.
- f) Pembagian hasil usaha berdasarkan jasa / partisipasi masing – masing anggota.
- g) Prinsip koperasi adalah anggota koperasi merupakan pemilik sekaligus pengguna jasa koperasi.
- h) Modal koperasi terdiri dari :
 - Simpanan pokok
 - Simpanan wajib
 - Simpanan sukarela
 - Dana cadangan
 - Hibah
 - Dan modal pinjaman

C. Identitas Proyek

Dokumen–dokumen yang akan diteliti dalam studi kelayakan bisnis sehubungan dengan aspek hukum ini, adalah:

1. Bentuk badan usaha

yaitu meneliti dokumen pendirian untuk mengetahui pihak – pihak yang memiliki dan bertanggung jawab atas badan usaha tersebut.

- a) Perusahaan Perseorangan
- b) Firma
- c) Komanditer
- d) Perseroan Terbatas
- e) Perusahaan Negara
- f) Perusahaan Daerah
- g) Yayasan
- h) Koperasi

2. Bukti diri

Yaitu kartu identitas dari para pemilik usaha, berupa :

- a) Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang dikeluarkan oleh Desa / Kelurahan setempat
- b) Surat Izin Mengemudi (SIM) yang dikeluarkan oleh Kepolisian Republik Indonesia
- c) Pasport yang dikeluarkan oleh pihak Imigrasi

3. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Tanda Daftar Perusahaan (TDP) dikeluarkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan yang pengurusannya pada saat mengurus Akte Pendirian.

4. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPW

Peningnya Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) agar setiap usaha yang dijalankan nantinya akan memberikan penghasilan kepada pemerintah berupa pajak yang telah ditetapkan secara undang – undang, seperti :

- a) Pajak Penghasilan (Pph)
- b) Pajak Pertambahan Nilai (PPN)
- c) Bea Masuk
- d) Dan lain – lain

5. Izin – izin Usaha

Meneliti izin–izin yang dimiliki oleh badan usaha sesuai dengan jenis bidang usaha perusahaan tersebut, antara lain:

- a) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) bagi perusahaan perdagangan
- b) Surat Izin Usaha Industri (SIUI) bagi perusahaan industri
- c) Surat Izin Usaha Tambang (SIUT) bagi perusahaan pertambangan
- d) Surat Izin Usaha Hotel dan Pariwisata (SIUHP) bagi perusahaan hotel dan pariwisata
- e) Surat Izin Usaha Farmasi dan Rumah Sakit (SIUFRS)
- f) Surat Izin Usaha Peternakan dan Pertanian

- g) Surat Izin Domisili
- h) Surat Izin Gangguan untuk usaha – usaha tertentu
- i) Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
- j) Izin Tenaga Kerja Asing jika ada.

6. Keabsahan dokumen lainnya

Disamping meneliti dokumen – dokumen inti di atas, maka masih perlu menganalisa dokumen lainnya, seperti:

- a) Status hukum tanah
 - Hak atas tanah
 - Harga tanah sekarang dan prediksi di masa akan datang
 - Nama dan pemilik sebenarnya
 - Kondisi tanah dalam sengketa atau tidak
 - Rencana tata kota
 - Tanah tersebut dapat diperjual belikan atau tidak
- b) Kendaraan bermotor
 - Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB)
 - Harga beli (fsktur dan kuitansi)
 - Kondisi kendaraan
 - Izin trayek, jika usaha transportasi

7. Survey Lapangan

Ada kalanya peneliti studi kelayakan bisnis, perlu melakukan analisa di lapangan untuk lebih menyakinkan keabsahan

dokumen tersebut. Penelitian lapangan dilakukan dengan 2 cara, yaitu:

- a) Memverifikasi sumber informasi yang berhak mengeluarkan surat – surat atau dokumen – dokumen.
- b) Mencari informasi dari laporan – laporan, Koran, majalah atau perpustakaan yang memuat informasi yang relevan dengan analisa tersebut.

8. Asuransi

Asuransi disamping lembaga keuangan baik bank maupun non bank menguasai secara yuridis jaminan yang diberikan debitur, lembaga keuangan secara kreditur harus pula memperhitungkan kejadian – kejadian yang mungkin akan mengancam barang jaminan secara fisik. Kejadian – kejadian yang mengancam barang jaminan tersebut, berupa :

- a) Malapetaka atau musibah yang tidak bisa diduga tetapi perlu diperhitungkan
- b) Bencana Alam
- c) Kebakaran

Untuk memperkecil resiko akibat yang ditimbulkan oleh musibah atau malapetaka tersebut dapat ditempuh dengan mengalihkan resiko kepada pihak lain.

Perusahaan yang menerima pengalihan resiko tersebut adalah perusahaan Asuransi.

Latihan Soal

1. Kemukakan alasan saudara, mengapa aspek hukum perlu diteliti dan dianggap penting bila perlu dengan contoh konkret
2. Salah satu bentuk badan usaha yang banyak digunakan dewasa ini adalah Perseroan Terbatas (PT). Kemukakan alasan saudara mengapa demikian.
3. Untuk meneliti keabsahan badan usaha perusahaan, hal – hal apa saja yang perlu dilakukan dan mengapa demikian.
4. Dalam praktiknya terdapat beberapa jenis Perseroan Terbatas (PT). Coba saudara jelaskan secara singkat tapi lengkap dan bila perlu berikut contohnya.
5. Uraikan secara jelas dan lengkap syarat – syarat yang diperlukan untuk mendirikan Perseroan Terbatas (PT) baik modal maupun syarat – syarat lainnya.
6. Jelaskan dampak yang bakal timbul jika salah dalam melakukan penilaian aspek hukum ini.
7. Uraikan secara singkat tapi jelas bagaimana caranya kita untuk meneliti keaslian, keabsahan dan kesempurnaan suatu dokumen.

BAB 3

ASPEK PASAR MENGGUNAKAN ANALISA TREND LINEAR

A. Pengukuran dan Peramalan

Dalam mengukur peluang pasar dan produk yang direncanakan perlu diperhatikan bentuk dan sifat dari produk yang dihasilkan. Apabila usaha / bisnis yang direncanakan bertaraf nasional maka peluang pasar juga dihitung berdasarkan pada permintaan secara nasional, sedangkan apabila usaha / bisnis yang direncanakan bersifat local atau daerah maka peluang pasar juga didasarkan pada permintaan daerah.

Pekerjaan dalam menyusun studi kelayakan bisnis adalah pekerjaan dengan perkiraan, penafsiran, dan peramalan tentang bermacam – macam peluang usaha serta kemungkinan yang terjadi di masa yang akan datang.

Metode pengukuran dan peramalan yang digunakan pada umumnya menggunakan peralatan statistik, yaitu:

1. Trend linear
2. Regresi dan korelasi linear

B. Analisa Trend Linear

Trend adalah salah satu peralatan statistik yang dapat digunakan untuk memperkirakan keadaan di masa yang akan datang berdasarkan pada data – data masa lalu, misalnya :

1. Jumlah produksi yang direncanakan didasarkan pada perkembangan oermintaan masa lalu
2. Tingkat harga yang ditetapkan didasarkan pada perkembangan harga sebelumnya.

Trend sebenarnya adalah gerakan dari deret berkala selama beberapa tahun dan cenderung menuju pada suatu arah, dimana arahnya bisa naik, mendatar ataupun menurun. Dalam buku ini, hanya diambil satu contoh trend linear, yaitu dengan menggunakan Metode Least Square.

Persamaan trend linear dengan menggunakan metode least square digambarkan sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Nilai yang diperkirakan

a = Nilai konstanta

b = Koefisien dalam trend

X = Serangkaian tahun yang dihitung

Contoh soal :

Permintaan ikan segar (dalam Ton) di sebuah kota dan perkiraan jumlah permintaan beberapa tahun yang akan datang tampak seperti tabel di bawah ini :

Tahun	Permintaan Y
2011	955
2012	975
2013	1.172
2014	1.302
2015	1.207
2016	1.265
2017	1.236
2018	1.375
2019	1.452
Jumlah	10.939

Diminta

1. Buatlah persamaan trend ikan segar tersebut
2. Hitunglah rata - rata penyimpangan antara data Proyeksi dengan data Sebenarnya
3. Hitunglah proyeksi tahun 2020 s/d tahun 2028

Jawab:

1. Pertanyaan no 1 membuat persamaan trend ikan segar dapat kita jawab dengan langkah – langkah sebagai berikut:

a) Kita lengkapi tabel dengan membuat variable X yaitu karena data ganjil maka tahun di tengah yaitu tahun 2015 sebagai tahun dasar = 0

Tahun	Permintaan Y	X
2011	955	- 4
2012	975	- 3
2013	1.172	- 2
2014	1.302	- 1
2015	1.207	0
2016	1.265	1
2017	1.236	2
2018	1.375	3
2019	1.452	4
Jumlah	10.939	0

b) Kita lengkapi table dengan masukkan rumus persamaan trend linear yaitu :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Nilai yang diperkirakan

a = Nilai konstanta

b = Koefisien dalam trend

X = Serangkaian tahun yang dihitung

Berdasarkan rumus ini dapat dicari nilai konstanta a dan koefisien b, yaitu :

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Tahun	Permintaan Y	X	X²	XY
2011	955	- 4	16	- 3.820
2012	975	- 3	9	- 2.925
2013	1.172	- 2	4	- 2.344
2014	1.302	- 1	1	- 1.302
2015	1.207	0	0	0
2016	1.265	1	1	1.265
2017	1.236	2	4	2.472
2018	1.375	3	9	4.125
2019	1.452	4	16	5,808
Jumlah	10.939	0	60	3.279

c) Dengan rumus persamaan trend linear di atas dapat kita tentukan konstanta a dan koefisien b, yaitu :

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} & b &= \frac{\sum XY}{\sum X^2} \\
 &= \frac{10.939}{9} & &= \frac{3.279}{60} \\
 a &= 1.215,44 & b &= 54,65
 \end{aligned}$$

d) Nilai konstanta a dan koefisien b kita masukkan dalam persamaan trend linear sehingga menjadi :

e) Persamaan trend linear dapat kita jawab :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 1.215 + 54,65 X$$

2. Pertanyaan no. 2 dapat kita jawab dengan langkah – langkah sebagai berikut:

a) Penyimpangan dapat kita hitung dengan rumus :

$$\text{Penyimpangan} = Y - Y_{ev}$$

$$\text{Dimana : } Y = Y \text{ real}$$

$$Y_{ev} = Y \text{ estimasi}$$

b) Y real adalah permintaan ikan segar dimana datanya sudah diketahui,

c) Kita perlu mencari data Y estimasi dengan menggunakan persamaan trend linear

Tahun	a	b	X	bX	$Y_{ev} = a + bX$
2011	1.215,44	54,65	- 4	- 218,60	996,84
2012	1.215,44	54,65	- 3	- 163,95	1.051,49
2013	1.215,44	54,65	- 2	- 109,30	1.106,14
2014	1.215,44	54,65	- 1	- 54,65	1.160,79
2015	1.215,44	54,65	0	0	1.215,44
2016	1.215,44	54,65	1	54,65	1.270,09
2017	1.215,44	54,65	2	109,30	1.324,26
2018	1.215,44	54,65	3	163,95	1.379,39
2019	1.215,44	54,65	4	218,60	1.434,05

d) Setelah kita memperoleh Y estimate, maka kita tinggal menghitung Penyimpangan

Tahun	Y	$Y_{ev} = a + bX$	Penyimpangan	
			Tinggi	Rendah
2011	955	996,84	41,84	----
2012	975	1.051,49	76,49	----
2013	1.172	1.106,14	----	65,86
2014	1.302	1.160,79	----	141,21
2015	1.207	1.215,44	8,45	----
2016	1.265	1.270,09	5,09	----
2017	1.236	1.324,26	88,76	----
2018	1.375	1.379,39	4,39	----
2019	1.452	1.434,05	----	17,95
Jumlah	10.939	10.939,00	225,02	225,02
Rata – rata penyimpangan			37,50	75,00

- Rata – rata penyimpangan tinggi = $225,02 / 6 = 37,50$

Thn	A	b	X	bX	$Y_{ev} = a + bX$	Y_{ev} tinggi	Y_{ev} rendah
2020	1.215,44	54,65	5	273,25	1,488.69	1,526.19	1,413.69
2021	1.215,44	54,65	6	327,90	1,543.34	1,580.84	1,468.34
2022	1.215,44	54,65	7	382,55	1,597.99	1,635.49	1,522.99
2023	1.215,44	54,65	8	437,20	1,652.64	1,690.14	1,577.64
2024	1.215,44	54,65	9	491,85	1,707.29	1,744.79	1,632.29
2025	1.215,44	54,65	10	546,50	1,761.94	1,799.44	1,686.94
2026	1.215,44	54,65	11	601,15	1,816.59	1,854.09	1,741.59
2027	1.215,44	54,65	12	655,80	1,871.24	1,908.74	1,796.24
2028	1.215,44	54,65	13	710,45	1,925.89	1,963.39	1,850.89

- Rata – rata penyimpangan rendah = $225,02 / 3 = 75,00$
- e) Pertanyaan no 3, Proyeksi tahun 2020 s/d tahun 2028 dapat kita jawab dengan melanjutkan nilai X yaitu 5,6,7,... dst.
 - $Y_{ev} \text{ tinggi} = Y_{ev} + 37,50$
 - $Y_{ev} \text{ rendah} = Y_{ev} - 75,00$

Kesimpulan: Maka diperkirakan perkiraan jumlah permintaan pada tahun-tahun selanjutnya akan mengalami peningkatan

Latihan Soal

Berikut penelitian hasil penjualan aplikasi regresi linear sederhana dari dua data variabel independent X, dan dependent Y.

Hasil dari data penelitian adalah sebagai berikut:

1. Nilai penjualan (Y) dan biaya produk percetakan (X) PT Gabe Printing tahun 2020 (dalam miliaran rupiah)
2. Diketahui hasil volume penjualan sebagai berikut :

Tahun	X	Penjualan Y
2015	-2	8
2016	-1	9
2017	0	11
2018	1	14
2019	2	15

Hitunglah:

1. Berapa nilai a
2. Berapa nilai b
3. Berapa perkiraan volume penjualan tahun 2020

BAB 4

ASPEK PEMASARAN

A. Daya Serap Pasar

Daya serap pasar adalah peluang pasar yang dapat dimanfaatkan dalam memasarkan hasil produksi dari bisnis/proyek yang direncanakan. Kalau produk yang dihasilkan dari suatu bisnis / proyek tidak mempunyai pemasaran maka tidak ada artinya bisnis/proyek itu dikembangkan.

Untuk mengetahui permintaan pasar (demand) terhadap produk yang telah ada di pasaran harus meneliti, mempelajari dan menilai tentang:

1. Permintaan pasar
2. Selera konsumen
3. Tingkah laku konsumen
4. Kemampuan konsumen
5. Siapa yang menjadi konsumen terhadap produk yang dihasilkan.
6. Berapa besar peluang yang ada
7. Berapa besar market share yang direncanakan.

Untuk melihat daya serap pasar terhadap produk yang dihasilkan pada umumnya dapat dilihat dari:

1. Segi permintaan
2. Segi penawaran
3. *Market share*
4. *Market space*

B. Tujuan Perusahaan dalam Pemasaran

Secara khusus dalam aspek pasar dan pemasaran bahwa tujuan perusahaan untuk memproduksi atau memasarkan produknya adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan penjualan dan laba perusahaan
Artinya bagaimana perusahaan memperbesar omzet penjualan dari waktu ke waktu
2. Menguasai pasar
Artinya bagaimana perusahaan menguasai pasar yang ada dengan memperbesar market sharenya untuk wilayah – wilayah tertentu
3. Mengurangi saingan
Artinya bagaimana perusahaan menciptakan produk sejenis dengan mutu yang sama tetapi harga lebih rendah dari produk utama.
4. Menaikkan prestise produk tertentu di pasaran
Artinya bagaimana perusahaan meningkatkan mutu, selera yang sesuai dengan keinginan konsumen.
5. Memenuhi pihak – pihak tertentu

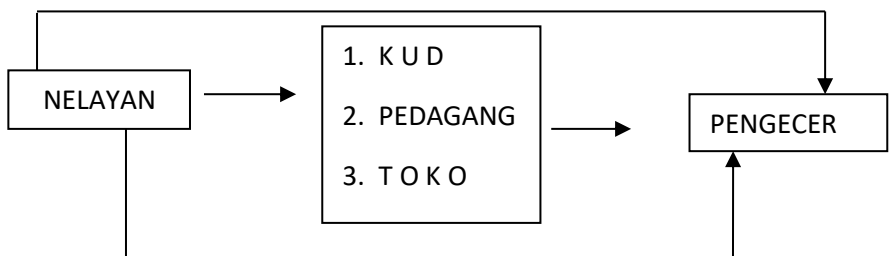
Artinya bagaimana perusahaan memenuhi permintaan tertentu dengan jumlah yang biasanya terbatas (limited edition)

C. Kondisi Pasar

Kondisi pasar adalah keadaan pasar yang mendasari proses dan kegiatan pemasaran dari kegiatan bisnis yang direncanakan, seperti :

1. Rantai Pemasaran

Rantai pemasaran yang dimaksud di sini adalah pola tata niaga mulai dari produsen sampai pada konsumen akhir.



Dari gambar di atas dapat kita lihat rantai pemasarannya bisnis tersebut, yaitu:

- Dari Nelayan (produsen) ke KUD (Koperasi Unit Desa), atau Pedagang, atau Toko baru sampai kepada pengecer
- Dari Nelayan (produsen) juga bisa langsung ke pengecer
- Dari pengecer produk yang dihasilkan dapat dibeli oleh konsumen.

2. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih antara harga jual pada tingkat pengecer dengan harga jual pada tingkat produsen. Selisih tersebut dihitung dalam persentase. Dengan demikian margin pemasaran adalah hasil penjumlahan antara persentase keuntungan dengan persentase biaya pemasaran yang terjadi pada setiap mata rantai pemasaran. Cara untuk menghitung Margin Pemasaran dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} 1. \quad MP &= \left(\frac{HJK}{HJP} - 1 \right) \times 100\% \\ 2. \quad MP &= MK + BP \end{aligned}$$

Dimana :

MP = Margin Pemasaran

HJK = Harga jual Pengecer

HJP = Harga jual Produsen

BP = Biaya Pemasaran

Contoh Soal:

Berdasarkan hasil penelitian harga jual di tingkat pedagang menengah adalah Rp. 1.200.000 dengan harga beli Rp. 900.000. Besarnya yang biaya dikeluarkan di tingkat pedagang menengah pada setiap daerah penelitian adalah dari selisih harga jual dengan harga beli dengan rincian:

- Biaya transportasi rata – rata sebesar 10%.
- Biaya penyimpanan rata – rata 15%
- Administrasi 5%
- Resiko / kerusakan 20%
- Dan biaya lainnya sebesar 10%

Untuk tingkat pengecer, harga jual Rp. 1.800.000, sedangkan biaya – biaya yang dikeluarkan sebagai berikut:

- Administrasi 10%
- Biaya pendinginan rata – rata sebesar 7%
- Resiko / kerusakan 20%
- Biaya lain – lain sebesar 5%

Diminta:

Berdasarkan mata rantai pemasaran tersebut hitunglah:

1. Keuntungan ditingkat pedagang menengah
2. Keuntungan di tingkat pengecer
3. Hitunglah Margin Pemasaran

Jawab:

1. Keuntungan di tingkat pedagang menengah:

a) Harga jual	Rp	1.200.000	
b) Harga beli		900.000	
Selisih			300.000
c) BiayaPemasaran			
• Transportasi	= 10% X Rp.	Rp	30.000
	300.000 =		
• Penyimpanan	= 15% x Rp.		45.000
	300.000 =		
• Administrasi	= 5% X Rp.		15.000
	300.000 =		
• Resiko	= 20% X Rp.		60.000
	300.000 =		
• Biaya lain	= 10% X Rp.		30.000
	300.000 =		
			180.000
Keuntungan	Rp		120.000

2. Keuntungan di tingkat Pengecer

• Harga jual		Rp	1.800.000
• Harga beli			1.200.000
	Selisih		600.000
• Biaya Pemasaran			
• Administrasi	= 10% x Rp.	60.000	
	600.000 =		
• Pendinginan	= 7% X Rp.	42.000	
	600.000 =		
• Resiko	= 20% X Rp.	120.000	
	600.000 =		
• Biaya lain	= 5% X Rp.	30.000	
	600.000 =		
			252.000
Keuntungan		Rp	348.000

3. Menghitung margin pemasaran

$$\begin{aligned}
 & \text{HJK} \\
 1. \quad \text{MP} &= \left(\frac{\quad}{\text{HJP}} - 1 \right) \times 100\% \\
 & \quad \quad \quad \text{HJK} \\
 & \quad \quad \quad 1.800.000 \\
 &= \left(\frac{\quad}{900.000} - 1 \right) \times 100\% \\
 &= \left(\frac{2}{\quad} - 1 \right) \times 100\%
 \end{aligned}$$

$$= 100\%$$

D. Saluran Distribusi

Dalam bidang saluran distribusi harus diketahui dengan jelas:

1. Apakah produk yang dihasilkan dalam pendistribusiannya langsung melalui grosir atau pedagang perantara atau langsung pada konsumen akhir.
2. Bagaimana cara pendistribusiannya apakah memerlukan pergudangan atau tempat - tempat pengedaran.
3. Apabila melalui grosir atau pedagang perantara bagaimana cara penyerahan barang dan siapa yang menanggung biaya pengangkutan dan sebagainya.

E. Strategi Bauran Pemasaran

Strategi Bauran Pemasaran adalah:

1. Strategi Produk

Pengertian produk menurut Philip Kotler adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Strategi produk yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan suatu produk adalah :

- a) Menentukan logo dan motto
 - Logo dan motto harus memiliki arti (arti positif)
 - Logo dan motto harus menarik perhatian
- b) Menciptakan merek
 - Merek harus mudah diingat
 - Merek harus terkesan hebat dan modern
 - Merek memiliki arti positif
 - Merek harus menarik perhatian
- c) Menciptakan kemasan
 - Kualitas kemasan
 - Bentuk kemasan
 - Warna kemasan
- d) Menentukan label
 - Label menjelaskan siapa yang membuat
 - Label menjelaskan dimana dibuat
 - Label menjelaskan cara menggunakannya
 - label mencantumkan waktu kadaluarsa
 - Label mencantumkan informasi lainnya yang diperlukan

2. Strategi harga

Besarnya harga yang harus dipasang tentu harus disesuaikan dengan tujuan penetapan harga. Ada tiga strategi dasar dalam penetapan harga, yaitu :

a) Skimming pricing

Yaitu harga awal produk yang ditetapkan setinggi – tingginya dengan tujuan bahwa produk atau jasa memiliki kualitas tinggi.

b) Penetration pricing

Yaitu dengan menetapkan harga yang serendah mungkin dengan tujuan untuk menguasai pasar

c) Status Quo Pricing

Yaitu penetapan harga disesuaikan dengan harga pesaing.

Metode penetapan harga ada 2, yaitu:

a) Penetapan harga berdasarkan biaya

Rumus:

$$\text{Harga Pokok} = \text{VC} + \frac{\text{FC}}{\text{US}}$$

Dimana : VC = (*Variable Cost*)
Biaya Varisbel

FC = (*Fixed Cost*)
Biaya Tetap

US = *Unit Sales*

Contoh soal:

Diketahui *variable cost* untuk suatu produk adalah Rp 10 per unit, *Fixed cost* Rp 6.000.000, dan unit penjualan adalah 100.000 unit. Hitunglah harga pokok produk tersebut.

Jawab :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Pokok} &= \text{VC} + \frac{\text{FC}}{\text{US}} \\
 &= 10 + \frac{6.000.000}{100.000} \\
 &= 10 + 60 \\
 &= 70 \text{ Per unit}
 \end{aligned}$$

b) Penetapan harga berdasarkan *Preceived Value Pricing* (Harga berdasarkan Persepsi)

Adalah harga yang ditentukan oleh kesan pembeli (persepsi) terhadap produk yang ditawarkan, yang dapat dilakukan berdasarkan:

- a) Menurut pelanggan

- b) Menurut bentuk produk
- c) Menurut tempat
- d) Menurut waktu

Contoh:

Harga Aqua dijual di lokasi wisata berbeda dengan harga yang dijual secara umum.

3. Strategi Lokasi Dan Distribusi

Faktor – faktor Yang mempengaruhi strategi distribusi adalah :

- a) Pasar atau pertimbangan pembeli
 - Perusahaan harus mempertimbangkan jumlah dan frekuensi pembelian
 - Sasaran pelanggan
 - Lokasi geografis
 - Ukuran pasar
- b) Karakteristik produk
 - Saluran distribusi
 - Daur hidup produk
 - Tahan Lama
- c) Produsen
 - Keuangan perusahaan
 - Besar kecilnya perusahaan

4. Strategi Promosi

Sarana Promosi yang digunakan adalah :

1. Iklan (Advertising)
 - Billboard
 - Cetak brosur
 - Spanduk
 - Iklan di media cetak
 - Iklan di media elektronik
2. Promosi penjualan (sales promotion)
 - Diskon / potongan harga
 - Hadiah langsung
 - Undian
3. Publisitas (Publicity)
 - Pameran
 - Bakti social
 - Toiuring
 - ONH / Umroh
4. Penjualan pribadi (personal selling)
 - Salesman
 - Sales promotion girl
 - Customer service

Maka pada intinya pemasaran menurut Aidil Amin Effendy (Jurnal Ilmiah Feasible: 2019), merupakan “Usaha terpadu untuk menggabungkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuas kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan melalui proses pertukaran atau transaksi.”

LATIHAN SOAL

1. Sebutkan strategi pemasaran berikut dan manfaatnya :
 - a) Daya serap pasar
 - b) Kondisi pasar
 - c) Margin pemasaran
 - d) Saluran distribusi
2. Sebutkan dan jelaskan Tujuan pemasaran
3. Gambarkan dan uraikan rantai pemasaran dari salah satu produk yang saudara kenal, bila perlu dengan menggunakan contoh.
4. Sebutkan dan jelaskan Strategi Bauran Pemasaran
5. Besarnya harga yang harus dipasang tentu harus disesuaikan dengan tujuan penetapan harga.
 - a) Sebutkan dan jelaskan strategi dasar untuk menetapkan harga
 - b) Sebutkan dan jelaskan metode untuk menetapkan harga

BAB 5

ASPEK TEKNIS / OPERASI

A. Pengertian Aspek Teknis / Operasi

Aspek Teknis/Operasi juga dikenal sebagai Aspek Produksi. Dalam modul ini lebih menggunakan istilah Aspek Teknis/Operasi. Pengertian aspek teknis / operasi adalah aspek yang berhubungan dengan pembangunan dari bisnis / proyek yang direncanakan. Mengingat begitu besar peranan dari aspek teknis /operasi dalam suatu bisnis/proyek yang direncanakan, maka dalam menyusun Studi Kelayakan Bisnis, aspek ini harus benar – benar dipertimbangkan dengan matang serta diperhitungkan dengan tepat. Segi – segi yang perlu yang harus dipertimbangkan dan diperhitungkan dalam aspek bisnis / operasi, mencakup:

1. Lokasi proyek
 - a) Tempat yang ramai dan strategis
 - b) Keamanan dan kenyamanan
 - c) Sarana dan prasarana yang memadai
2. Area Pemasaran
 - a) Pelayanan terhadap masyarakat
 - b) Jalan – jalan yang dilalui
 - c) Daya beli masyarakat

3. Bahan baku
 - a) Suplai bahan baku
 - b) Proses produksi
4. Tenaga kerja
 - a) Pemukiman masyarakat
 - b) Pendidikan masyarakat
 - c) Ketrampilan dan keahlian masyarakat
5. Pengangkutan
 - a) Ongkos angkut
 - b) Jenis – jenis pengangkutan yang digunakan
6. Suplai listrik dan air
 - a) Fasilitas listrik dari Perusahaan Listrik Negara (PLN)
 - b) Fasilitas air dari Perusahaan Daerah Air minum (PDAM)

B. Kapasitas Produksi

Secara umum kapasitas produksi ekonomis ditentukan oleh:

1. Kecenderungan permintaan yang akan datang
Permintaan akan datang seperti yang telah dibahas dalam modul ini dimuka, dapat menggunakan analisa trend linear dan analisa regresi linear.
2. Tersedianya mesin dan peralatan serta suku cadangnya di pasar
Akibat dari pemakaian mesin dan peralatan yang terus – menerus, dapat mengakibatkan mesin dan peralatan menjadi

rusak, maka sangat perlu bagi kita untuk melihat bahwa mesin dan peralatan tersebut ada di pasaran.

3. Kemungkinan pengadaan bahan baku, bahan penolong, tenaga kerja, dan lain – lain.

C. Teknologi yang Digunakan

Yang perlu diperhatikan dalam pemilihan teknologi adalah:

1. Ketepatan teknologi dan bahan bakunya
2. Keberhasilan teknologi di tempat lain.
3. Pertimbangan teknologi lanjutan
4. Besarnya biaya investasi dan biaya pemeliharaan
5. Kemampuan tenaga kerja dan pengembangannya
6. Pertimbangan pemerintah dalam hal tenaga kerja dan pengembangannya

D. Skala Produksi

Skala produksi adalah perbandingan jumlah produksi tahun anggaran sekarang dengan jumlah produksi tahun sebelumnya. Penetapan skala produksi di masa yang akan datang harus memenuhi syarat – syarat :

1. Produk – produk tersebut harus dapat diproduksi oleh pabrik
2. Produk – produk tersebut harus sesuai dengan keinginan dan selera konsumen

E. Proses Produksi

Proses produksi adalah serangkaian kegiatan membuat barang dan jasa melalui perubahan dari masukan (input) menjadi keluaran (output). Faktor – faktor yang perlu diperhatikan dalam proses produksi adalah :

1. Manfaat produk bagi konsumen
2. Manfaat pasar terhadap produk
3. Potensi bisnis / proyek untuk memperoleh keuntungan
4. Kekuatan persaingan dan competitor
5. Kemampuan distribusinya
6. Pengembangan produk di masa yang akan datang.

F. Lokasi Bisnis / Proyek

Terdapat empat lokasi yang harus dipertimbangkan untuk keperluan perusahaan, yaitu :

1. Lokasi untuk kantor pusat
2. Lokasi untuk pabrik
3. Lokasi untuk gudang
4. Lokasi untuk kantor cabang

Sebelum diputuskan, untuk menilai suatu lokasi bisnis / proyek menggunakan paling tidak 3 (tiga) metode, yaitu:

1. Metode penilaian hasil (value)

Faktor– faktor yang dipertimbangkan dalam metode ini adalah:

- a) Pasar
- b) Bahan baku
- c) Transportasi
- d) Tenaga kerja
- e) Dan lainnya

Berdasarkan metode penilaian hasil maka lokasi yang dipilih adalah jumlah faktor tersedia yang tertinggi .

2. Metode perbandingan biaya (cost comparison method)

Faktor– faktor yang dipertimbangkan dalam metode ini adalah:

- a) Bahan baku
- b) Bahan bakar dan listrik
- c) Biaya operasi
- d) Biaya umum
- e) Biaya lainnya

Berdasarkan metode perbandingan biaya maka lokasi yang dipilih adalah lokasi yang memiliki biaya per unit yang termurah.

3. Metode analisis ekonomi (economic analysis method)

Faktor–faktor yang dipertimbangkan dalam metode ini adalah :

- a) Biaya sewa
- b) Biaya tenaga kerja
- c) Biaya pengangkutan
- d) Biaya bahan bakar dan listrik
- e) Pajak

- f) Perumahan
- g) Sikap masyarakat
- h) Dan lainnya

Berdasarkan metode perbandingan biaya maka lokasi yang dipilih adalah lokasi yang memiliki total biaya yang termurah.

G. Tata Letak (Lay Out)

Pada umumnya, jenis lay out ditentukan pada beberapa situasi di bawah ini:

1. Posisi tetap (fixed position)

Lay out jenis ini ditujukan pada perusahaan yang karena ukuran, bentuk, atau hal lain tidak mungkin untuk dipindahkan.

Contoh: perusahaan developer, perusahaan pembuatan kapal

2. Orientasi Proses (Process oriented)

Lay out jenis ini ditujukan pada perusahaan yang berorientasi pada proses produksi barang atau pelayanan jasa.

Contoh: perusahaan industri tekstil.

3. Tata letak kantor (office lay out)

Lay out jenis ini ditujukan pada perusahaan yang berkaitan dengan tempat yang diperuntukkan untuk perpindahan informasi.

Contoh : perusahaan telekomunikasi.

4. Tata letak Pedagang Eceran / Pelayanan (Retail and service lay out)

Lay out jenis ini ditujukan pada perusahaan yang berkaitan dengan banyak barang agar dapat dipajang sehingga penjualannya lebih besar.

Contoh : perusahaan alfamart, perusahaan carefour

5. Tata letak gudang (Warehouse lay out)

Lay out jenis ini ditujukan pada perusahaan yang memperoleh optimum trade off melalui pengelolaan biaya penanganan dengan ruang – ruang gudang.

Contoh : perusahaan pergudangan.

6. Tata letak product (Product lay out)

Lay out jenis ini ditujukan pada perusahaan yang mencari pemanfaatan personal dan mesin yang terbaik dalam produksi yang berulang ulang, kontiniu dan berlanjut.

Contoh : perusahaan perakitan mobil.

H. Penjadwalan

Penjadwalan adalah kumpulan kebijaksanaan dan mekanisime di sistem operasi yang berkaitan dengan urutan kerja yang dilakukan. Penjadwalan bertugas memutuskan :

1. Proses yang harus berjalan.
2. Kapan dan berapa lama proses itu berjalan

Kinerja untuk mengukur dan optimisasi penjadwalan adalah :

1. Adil (fairness)
2. Efisiensi
3. Waktu tanggap (response time)
4. Waktu yang diperlukan (turn around time)
5. Jumlah kerja yang dibutuhkan (through output)

I. Pengaturan Tingkat Persediaan

Dalam modul ini, pengaturan persediaan memperhatikan 3 (tiga) faktor, yaitu :

1. Economic Order Quantity (EOQ)

EOQ merupakan jumlah pembelian bahan mentah pada setiap kali pesan dengan biaya yang paling rendah. Secara umum klasifikasi yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

- a) Biaya angkut / penyimpanan atau carrying cost (CC)
- b) Biaya pemesanan atau Ordering Cost (OC)
- c) Biaya total atau total cost (TC)

Metode dalam menghitung EOQ, yaitu :

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot D \cdot OC}{CC}}$$

Dimana :

D = Demand /
permintaan

D / Q = Jumlah pemesanan selama
setahun

Q / 2 = rata – rata persediaan

OC = oredering cost = biaya
pemesanan

CC = carrying cost = biaya
penyimpanan

Untuk menentukan total biaya selama
setahun adalah dengan rumus :

$$TC = \frac{Q}{2} CC + \frac{D}{Q} OC$$

Contoh soal :

PT Lika Riko Abadi menginginkan barang 6.000 unit per tahun.
Dengan biaya pemesanan Rp. 5 per unit sedangkan biaya
penyimpanan Rp. 6 per unit.

Hitnglah pesanan paling ekonomis dengan EOQ

Diketahui :

D = Demand / permintaan = 6.000
 OC = ordering cost = biaya = Rp 5 / pesan
 pemesanan
 CC = carrying cost = biaya = Rp. 6 / unit / thn
 penyimpanan

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot D \cdot OC}{CC}}$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot 6.000 \cdot 5}{6}}$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{60.000}{6}}$$

$$= 100 \text{ unit}$$

Jawab :

Biaya yang dikeluarkan adalah:

$$TC = \frac{Q}{2} CC + \frac{D}{Q} OC$$

$$TC = \frac{100}{2} (6) + \frac{6.000}{100} (5)$$

$$TC = 50 (6) + 60 (5)$$

$$= 300 + 300$$

$$TC = \text{Rp } 600$$

2. Safety Stock (SS)

Untuk menentukan safety stock diperlukan standar kualitas yang harus dipenuhi, yaitu:

- a) Persediaan minimum
- b) Besarnya pesanan standar
- c) Persediaan maksimum
- d) Tingkat pemesanan kembali
- e) Administrasi persediaan

3. Reorder Point (ROP)

Reorder point adalah waktu perusahaan akan memesan kembali atau batas waktu pemesanan kembali dengan melihat jumlah minimal persediaan yang ada.

Dalam modul ini, hanya akan dibahas model jumlah permintaan maupun masa tenggang waktu konstan (constant demand rate, constant lead time).

Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{ROP} = \text{D yang diharapkan} \times \text{SS selama tenggang waktu (lead time)}$$

Contoh :

Tuan Iskandar setiap hari minum 2 botol susu yang dikirim oleh pengantar setelah 3 hari Tuan Iskandar menelepon. Kapankah tuan Iskandar akan menelepon untuk melakukan pemesanan kembali.

Jawab :

$$\begin{aligned} \text{Diketahui : Demand} &= (D) = 2 \text{ botol susu sehari} \\ \text{Lead Time} &= 3 \text{ hari} \\ \text{ROP} &= \text{D yang diharapkan} \times \text{SS selama tenggang waktu (lead time)} \\ &= 2 \times 3 \\ &= 6 \text{ botol susu} \end{aligned}$$

Tuan Iskandar harus menelepon kembali apabila minimal stock tinggal 6 botol

LATIHAN SOAL

1. Saudara diminta untuk menjelaskan hal – hal apa saja yang perlu dilakukan dalam aspek teknis / operasi dan jelaskan pula apa alasannya.
2. Dalam aspek ini terdapat beberapa tujuan yang ingin dicapai. Coba saudara jelaskan tujuan yang dimaksud
3. Uraikan pertimbangan dalam menentukan suatu lokasi, baik untuk kantor pusat, gudang, maupun pabrik.

BAB 6

ASPEK MANAJEMEN DAN ORGANISASI

A. Pengertian Apek Manajemen

Aspek manajemen dan organisasi adalah aspek yang mendukung fungsi–fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan diterapkan secara benar. Fungsi – fungsi manajemen yang harus diterapkan dalam studi kelayakan bisnis adalah :

1. Perencanaan (Planning)
 - a) Apa yang harus dilakukan
 - b) Kapan dan bagaimana melakukannya
 - c) Dengan cara apa hal tersebut dilaksanakan.
2. Pengorganisasian (Organizing)
 - a) Aturan yang jelas tentang tugas, wewenang dan tanggung jawab
 - b) Hubungan kerja yang baik sesuai bidangnya masing – masing.
3. Pelaksanaan (Actuating)
 - a) Mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan sesuai dengan arah pimpinan
 - b) Kepemimpinan (leadership)

- c) Motivasi
- 4. Pengawasan (Controlling)
 - a) Mengukur pekerjaan
 - b) Mengevaluasi pekerjaan

B. Manajemen Proyek

Manajemen proyek adalah sistem untuk merencanakan, melaksanakan, dan mengawasi pembangunan proyek dengan efisien. Pada umumnya setiap proyek yang relatif besar meliputi tiga tahapan, yaitu :

1. Perencanaan proyek

Rencana proyek adalah menggambarkan mengapa dan bagaimana suatu proyek akan dilaksanakan. Rencana proyek yang baik akan meliputi unsur – unsur sebagai berikut :

- a) Menetapkan tujuan
- b) Mendefinisikan proyek
- c) Mencantumkan langkah utama untuk dilakukan.
- d) Jadwal waktu untuk penyelesaian
- e) Analisa biaya / manfaat
- f) Uraian mengenai sumber dana yang dibutuhkan untuk melaksanakan proyek.

2. Penjadwalan proyek

Jadwal proyek adalah menentukan aktifitas – aktifitas proyek dalam urutan waktu tertentu dimana mereka harus

dimunculkan. Penjadwalan proyek digunakan untuk beberapa tujuan, yaitu :

- a) Menggambarkan hubungan dari setiap aktivitas dari keseluruhan proyek.
- b) Mengidentifikasi hubungan yang harus didahulukan antara aktifitas – aktifitas yang ada.
- c) Memperkirakan waktu, biaya yang realistis untuk setiap aktifitas.
- d) Membantu penggunaan orang, uang dan sumber daya peralatan yang lebih baik dengan mengidentifikasi jalur kritis dan kemacetan dalam proyek.
- e) Memperbaiki dan memperbarui rencana dan jadwal semula.

3. Pengawasan proyek.

Pengawasan proyek adalah menjaga agar proyek selesai tepat waktunya. Pengawasan suatu proyek, meliputi :

- a) Monitoring terhadap sumber daya, biaya, kualitas dan anggaran
- b) Menyimpulkan umpan balik untuk memperbaiki rencana proyek.
- c) Memindahkan sumber daya ke tempat – tempat dimana sumber daya tersebut paling dibutuhkan.

C. Manajemen SDM

Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur, dan praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan. Dalam studi kelayakan bisnis, manajemen sdm ini lebih menitik beratkan kepada :

1. Analisis jabatan

Analisi jabatan merupakan suatu proses untuk mempelajari dan mengumpulkan berbagai informasi yang berhubungan dengan suatu jabatan. Dalam analisis jabatan ini perlu diuraikan tentang :

a) Uraian jabatan

- Identitas jabatan
- Fungsi jabatan
- Uraian tugas
- Wewenang
- Tanggung jawab
- Hubungan kerja
- Bahan – bahan yang dibutuhkan
- Alat dan mesin yang digunakan
- Kondisi kerja
- Keamanan bekerja.

b) Persyaratan jabatan

- Persyaratan pendidikan
- Persyaratan pelatihan
- Persyaratan pengalaman
- Persyaratan psikologi
- Persyaratan khusus.

c) Perancangan jabatan

- Pendekatan mekanistik
- Pendekatan manusia
- Pendekatan motivasi

2. Perencanaan Sumber Daya manusia

Perencanaan sumber daya manusia merupakan suatu kegiatan yang dilakukan secara sistematis untuk meramalkan atau memperkirakan kebutuhan sumber daya manusia dalam suatu bisnis/proyek. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam perencanaan sumber daya manusia adalah :

a) Pengadaan tenaga kerja

- Perekrutan
- Seleksi
- Penempatan

b) Kompensasi

- Memperoleh tenaga kerja yang potensial dan profesional
- Mempertahankan karyawan yang baik
- Meningkatkan produktivitas
- Memudahkan sasaran strategis

c) Pengembangan

- Perencanaan karir
- Pendidikan dan pelatihan
- Penilaian prestasi kerja

d) Integrasi

- Undang – undang tenaga kerja
- Kebijakan pemerintah
- Serikat pekerja

e) Pemeliharaan

- Hak dan kewajiban karyawan
- Hukuman dan penghargaan
- Keselamatan dan kesehatan kerja
- Lingkungan kerja

3. Pemutusan hubungan kerja (PHK)

a) Masa pensiun

- Mencapai usia pensiun
- Kebijakan perusahaan

b) Pengunduran diri

- Permintaan karyawan
- Permintaan perusahaan

c) Pemecatan

- Pelanggaran pertaturan perusahaan
- Terkena kasus hukum.

D. Pengertian Organisasi

1. Organisasi secara statis dapat diartikan sebagai suatu wadah atau tempat kerjasama untuk melaksanakan tugas – tugas sesuai rencana yang telah ditetapkan.
2. Organisasi secara dinamis diartikan sebagai suatu proses kerjasama antara 2 orang atau lebih dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
3. Organisasi formal menurut klasik adalah sistem kegiatan yang terkoordinasi dari sekelompok orang yang bekerja bersama untuk mencapai tujuan di bawah kekuasaan dan kepemimpinan.

E. Elemen – elemen umum dalam organisasi

Minzberg menyatakan bahwa setiap organisasi memiliki lma bagian dasar, yaitu :

1. The operating core.

Para pegawai yang melaksanakan pekerjaan dasar yang berhubungan.

2. The strategic apex

Manager tingkat puncak yang diberi tanggung jawab keseluruhan untuk organisasi.

3. The middle line.

Para manager yang menjasi penghubung operating core dengan the strategic apex.

4. The technostructure

Para analisis yang memiliki tanggung jawab untuk melaksanakan bentuk standarisasi tertentu dalam organisasi

5. The support staff

Orang – orang yang mengisi unit staff, yang memberi jasa pendukung tidak langsung kepada organisasi.

F. Bentuk – bentuk organisasi.

Berikut ini beberapa jenis bentuk organisasi yang umum :

1. Organisasi Garis / Lini

- a) Hubungan antara atasan dan bawahan masih bersifat langsung melalui suatu garis wewenang.
- b) Jumlah karyawan sedikit, maka struktur organisasi sederhana.
- c) Pimpinan dan karyawan saling mengenal dan dapat berhubungan setiap hari kerja.

- d) Masing – masing kepala unit memiliki wewenang dan tanggung jawab penuh atas segala bidang pekerjaan yang ada dalam unitnya.
 - e) Pucuk pimpinan biasanya pemilik perusahaan
2. Organisasi Lini dan Staf
- a) Organisasinya besar dan bersifat kompleks
 - b) Jumlah karyawannya banyak
 - c) Hubungan antara atasan dan bawahan tidak bersifat langsung
 - d) Pimpinan dan karyawan semuanya tidak saling mengenal
 - e) Spesialisasi dengan beraneka ragam diperlukan dan digunakan secara maksimal
3. Organisasi Fungsional
- a) Pembidangan tugas secara tegas dan jelas dapat dibedakan.
 - b) Spesialisasi para karyawan dapat dikembangkan dan digunakan secara maksimal
 - c) Bawahan akan menerima perintah dari beberapa orang atasan.
 - d) Koordinasi menyeluruh pada umumnya cukup pada level manajemen atas
 - e) Koordinasi antara karyawan yang menjalankan fungsi yang sama biasanya mudah.

4. Flat Organization atau T form Organization.
- a) Tingkat birokrasinya yang lebih rendah, lincah, cepat dan fleksibel.
 - b) Orientasi bukan ke atas tapi ke bawah atau ke samping.
 - c) Pola kepemimpinan berupa kemitraan.
 - d) Struktur organisasi hanya terdiri satu jenjang saja di bawah pucuk pimpinan.
 - e) Komunikasi antara anggota organisasi (atasan bawahan) dilakukan dengan sistem teknologi informasi.

LATIHAN SOAL

- 1. Jelaskan kenapa aspek manajemen dan organisasi perlu dianalisis dalam studi kelayakan bisnis.
- 2. Hal apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam proyek
- 3. Jelaskan apa yang dimaksud dengan manajemen sumber daya manusia
- 4. Jelaskan dimana dan kapan manajemen sumber daya manusia mulai berperan dalam suatu bisnis atau investasi
- 5. Apa yang membedakan antara analisis jabatan (job analysis) dengan perancangan jabatan (job design)
- 6. Jelaskan bentuk dan ciri – ciri organisasi

BAB 7

ASPEK KEUANGAN

A. Pengertian Aspek Keuangan

Dalam prakteknya, pembiayaan suatu usaha bersumber dari sumber dana yang diperoleh secara gabungan antara modal sendiri dengan modal pinjaman. Apalagi untuk bisnis / proyek baru tak akan mungkin memperoleh modal melalui penjualan seratus persen, mengingat belum ada kepercayaan dari investor.

B. Sumber Dana

Untuk memenuhi kebutuhan modal dalam pembiayaan investasi terdiri dari :

1. Modal Pinjaman (asing)

Modal pinjaman merupakan modal yang diperoleh dari pihak – pihak di luar perusahaan, biasanya diperoleh secara pinjaman. Akibat modal pinjaman ini, maka perusahaan akan dikenakan biaya – biaya, seperti :

- a) Biaya administrasi
- b) Biaya provisi
- c) Komisi

d) Dan bunga

Sumber dana dari modal pinjaman ini, dapat diperoleh perusahaan melalui :

- a) Pinjaman dari perbankan
- b) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti modal ventura
- c) Pinjaman dari perusahaan non bank

2. Modal sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham baik saham tertutup ataupun saham terbuka. Tertutup maksudnya hanya dari kalangan internal pemilik saham sebelumnya. Sedangkan terbuka maksudnya, dengan menjual saham kepada masyarakat luas melalui Bursa Efek. Di Indonesia dikenal dengan nama Bursa Efek Jakarta (BEJ)

Perolehan dana melalui modal sendiri, biasa diperoleh dari :

- a) Setoran dari pemegang saham
- b) Cadangan laba
- c) Laba yang belum dibagi

C. Biaya Kebutuhan Investasi

Investasi dilakukan dalam berbagai bentuk dan digunakan untuk membeli aset – aset yang dibutuhkan usaha tersebut. Aset – aset ini biasanya berupa aset tetap yang dibutuhkan perusahaan

mulai dari pendirian sampai bisa dioperasikan. Oleh karena itu, sebelum melakukan investasi harus dibuat lebih dahulu kebutuhan investasi. Kebutuhan investasi yang digunakan untuk membeli berbagai kebutuhan perusahaan yang berkaitan dengan investasi tersebut.

Komponen yang terkandung dalam biaya kebutuhan investasi biasanya disesuaikan dengan jenis usaha yang dijalankan. Secara garis besar biaya kebutuhan investasi meliputi :

1. Biaya pra investasi
 - a) Biaya pembuatan studi
 - b) Biaya pengurusan izin - izin
2. Biaya aktiva tetap
 - a) Pembelian aktiva tetap berwujud
 - Tanah
 - Mesin – mesin
 - Bangunan
 - Peralatan
 - Inventaris kantor
 - Dan lain – lain
 - b) Pembelian aktiva tetap tak berwujud
 - Goodwill
 - Hakcipta
 - Lisensi

- Merek dagang

3. Biaya operasi

- a) Upah dan gaji karyawan
- b) Biaya listrik
- c) Biaya telepon dan air
- d) Biaya pemeliharaan
- e) Pajak
- f) Premi asuransi
- g) Biaya pemasaran
- h) Biaya lainnya

D. Arus Kas

Arus kas adalah jumlah uang yang masuk dan keluar dalam suatu perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai dengan berakhirnya investasi tersebut. Uang masuk (cash in) merupakan sejumlah uang yang diterima perusahaan dalam suatu periode tertentu, baik melalui usaha langsung yang dijalankan maupun melalui pinjaman.

Uang keluar (cash out) merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam suatu periode baik yang langsung berhubungan dengan usaha yang dijalankan maupun yang tidak ada hubungan sama sekali.

Jenis – jenis cash flow yang dikaitkan dengan suatu usaha terdiri dari :

1. Initial cash flow (kas awal)

Adalah pengeluaran – pengeluaran pada awal periode, untuk investasi :

- a) Biaya pra investasi
- b) Modal kerja

2. Operational cash flow

Adalah kas yang diterima atau dikeluarkan pada saat operasi usaha.

- a) Penghasilan dari penjualan yang diterima pada suatu periode
- b) Biaya yang dikeluarkan pada suatu periode

3. Terminal cash flow

Adalah kas yang diterima pada saat usaha tersebut berakhir

E. Aliran Kas Bersih (Proceed)

Aliran Kas bersih adalah selisih arus kas keluar netto yang diperlukan untuk investasi baru dengan arus kas masuk netto sebagai hasil dari investasi baru. Beberapa metode yang digunakan untuk menghitung Aliran kas bersih (proceed) adalah sebagai berikut :

1. Modal Sendiri

Rumus dengan modal sendiri untuk menghitung aliran kas bersih adalah :

$$\begin{aligned} \text{Proceed} &= \text{EAT} + \text{penyusutan} \\ \text{Dimana :} \\ \text{EAT} &= \text{Earning After Tax} = \text{Pendapatan Setelah Pajak} \\ \text{Penyusutan} &= \frac{\text{Investasi} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur ekonomis}} \end{aligned}$$

Contoh soal :

PT Lika Riko Abadi bermaksud mendirikan pabrik dengan nilai investasi senilai Rp. 300.000.000. Seluruhnya dengan modal sendiri. Umur ekonomis 3 tahun dan disusutkan dengan metode garis lurus tanpa nilai residu (sis). Perkiraan pendapatan per tahun adalah Rp. 400.000.000. Biaya per tahun adalah Rp. 200.000.000 (belum termasuk penyusutan). Pajak yang dikenakan 50%. Hitunglah aliran kas bersih (proceed) yang diterima pada akhir tahun.

Jawab :

Diketahui :

Nilai investasi = Rp. 300.000.000

Umur ekonomis = 3 tahun

Nilai Residu = 0

(sis)

Pendapatan per tahun = Rp. 400.000.000

Biaya per tahun = Rp. 200.000.000

Pajak = 50%

a) Pertama – tama kita harus menghitung penyusutan terlebih dahulu:

$$\begin{aligned}\text{Penyusutan} &= \frac{\text{Investasi – Nilai Residu}}{\text{Umur ekonomis}} \\ &= \frac{300.000.000 - 0}{3} \\ &= 100.000.000\end{aligned}$$

b) Kemudian kita cari EAT :

Pendapatan per tahun	=	Rp	400.000.000
Biaya per tahun	=	Rp.	200.000.000
Penyusutan per tahun	=	Rp	100.000.000
Total Biaya			300.000.000
Pendapatan			100.000.000
Pajak (50%)			50.000.000
E A T			50.000.000

c) Proceed dapat kita selesaikan dengan rumus :

$$\begin{aligned}\text{Proceed} &= \text{EAT} + \text{Penyusutan} \\ &= 50.000.000 + 100.000.000 \\ &= 150.000.000\end{aligned}$$

2. Modal Pinjaman

Rumus dengan modal pinjaman untuk menghitung aliran kas bersih adalah :

$$\text{Proceed} = \text{EAT} + \text{penyusutan} + (\text{Bunga} (1-\text{tax}))$$

Dimana :

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Investasi} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$\text{Bunga} = \text{Tarip} \times \text{Pinjaman}$$

Contoh soal :

PT Lika Riko Abadi bermaksud mendirikan pabrik dengan nilai investasi senilai Rp. 300.000.000. 50% dari nilai investasi merupakan modal pinjaman dengan bunga 20% per tahun. Umur ekonomis 3 tahun dan disusutkan dengan metode garis lurus tanpa nilai residu (sisa). Perkiraan pendapatan per tahun adalah Rp. 400.000.000. Biaya per tahun adalah Rp. 200.000.000 (belum termasuk penyusutan). Pajak yang dikenakan 50%. Hitunglah aliran kas bersih (proceed) yang diterima pada akhir tahun.

Jawab :

Diketahui :

$$\text{Nilai investasi} = \text{Rp. 300.000.000}$$

$$\text{Pinjaman (50\%)} = \text{Rp. 150.000.000}$$

$$\text{Bunga} = 20\%$$

$$\text{Umur ekonomis} = 3 \text{ tahun}$$

$$\text{Nilai Residu (sisa)} = 0$$

$$\text{Pendapatan per tahun} = \text{Rp. 400.000.000}$$

Biaya per tahun = Rp. 200.000.000

Pajak = 50%

a) Pertama kita harus menghitung penyusutan terlebih dahulu:

$$\begin{aligned}\text{Penyusutan} &= \frac{\text{Investasi} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur ekonomis}} \\ &= \frac{300.000.000 - 0}{3} \\ &= 100.000.000\end{aligned}$$

b) Karena kita menggunakan modal pinjaman, maka kita cari bunga terlebih dahulu

$$\begin{aligned}\text{Bunga} &= \text{Tarip} \times \text{Pinjaman} \\ &= 20\% \times 150.000.000 \\ &= \text{Rp } 30.000.000\end{aligned}$$

c) Kita cari EAT

Pendapatan per tahun	=	Rp	400.000.000
Biaya per tahun	=	Rp.	200.000.000
Bunga per tahun	=	Rp.	30.000.000
Penyusutan per tahun	=	Rp	100.000.000
Total Biaya			330.000.000
Pendapatan			70.000.000
Pajak (50%)			35.000.000
E A T			35.000.000

d) Kita hitung proceed dengan rumus :

$$\begin{aligned}\text{Proceed} &= \text{EAT} + \text{penyusutan} + (\text{Bunga} \times (1-\text{tax})) \\ &= 35.000.000 + 100.000.000 + (30.000.000 \times (1-50\%)) \\ &= 35.000.000 + 100.000.000 + (30.000.000 \times 50\%) \\ &= 35.000.000 + 100.000.000 + 15.000.000 \\ &= 150.000.000\end{aligned}$$

F. Present Value (PV)

Present Value (PV) atau nilai uang sekarang adalah berapa nilai uang saat ini untuk nilai tertentu di masa yang akan datang.

Rumus yang digunakan :

$$PV = \frac{FV}{(1 + r)^n}$$

Dimana :

FV = Nilai pada akhir tahun ke n

r = Suku bunga

PV = Nilai pada tahun ke 0

Contoh soal :

Tuan Iskandar menginginkan agar uangnya menjadi Rp. 5.555.444 pada 5 tahun yang akan datang. Berapakah jumlah uang yang harus ditabung saat ini seandainya diberikan bunga oleh bank sebesar 5% per tahun.

Jawab :

Diketahui :

$$FV = \text{Rp. } 5.555.444$$

$$r = 5\% = 0,05$$

$$n = 5$$

Rumus :

FV

$$PV = \frac{\quad}{(1 + r)^n}$$

$$= \frac{5.555.444}{(1 + 0,05)^5}$$

$$= \frac{5.555.444}{(1,05)^5}$$

$$= \frac{5.555.444}{1,28}$$

$$= 4.352.836$$

Kesimpulan:

Artinya jika tuan Iskandar menabung Rp. 4.352.836 pada tahun 2016, maka apabila suku bunga bank tertentu adalah 5% setahun, maka uang tuan Iskandar di tahun 2021 (5 tahun ke depan) akan menjadi Rp. 5.555.444

G. Future Value (FV)

Future Value atau nilai uang di masa akan datang adalah berapa nilai uang di masa akan datang dengan tingkat bunga tertentu.

Rumus :

$$FV = PV \times (1 + r)^n$$

Dimana :

PV = Nilai sekarang

r = Suku bunga

n = Jangka waktu

Contoh soal :

Tanti meminjam uang di suatu bank sebanyak Rp. 4.352.836 untuk jangka waktu 5 tahun di suatu bank dengan suku bunga 5% per tahun. Berapakah jumlah seluruh uang yang harus dikembalikan oleh Tanti pada bank tersebut.

Jawab :

Diketahui :				
		PV	=	Rp. 4.352.836
		r	=	5% = 0,05 per tahun
		n	=	5 tahun

Rumus :

$$\begin{aligned}
 FV &= PV \times (1 + r)^n \\
 &= 4.352.836 \times (1 + 0,05)^5 \\
 &= 4.352.836 \times (1,05)^5 \\
 &= 4.352.836 \times 1,28 \\
 &= 5.555.444
 \end{aligned}$$

LATIHAN SOAL

1. Jelaskan pengertian aspek keuangan dalam kaitannya dengan studi kelayakan bisnis dan hal – hal apa saja yang perlu disusun dan dinilai dalam aspek ini.
2. Untuk melakukan suatu investasi dibutuhkan sejumlah dana serta biaya investasi. Uraikan sumber – sumber dana yang dapat dicari dan biaya investasi apa saja yang perlu dikeluarkan.
3. Sebutkan dan jelaskan apa yang saudara ketahui tentang Cash flow.
4. Ada berapa metode yang saudara ketahui untuk menghitung Aliran KaS Bersih.
5. Jelaskan yang dimaksud dengan EAT (Earning After Tax) dan uraikan secara rinci bagaimana menghitung EAT tersebut.

BAB 8

ASPEK KEUANGAN – PENILAIAN INVESTASI

A. Kriteria Penilaian Investasi

Dalam praktiknya ada beberapa kriteria untuk menentukan apakah suatu bisnis / proyek layak atau tidak untuk dijalankan dari aspek keuangan. Kriteria ini sangat tergantung dari kebutuhan masing-masing perusahaan dan metode mana yang akan digunakan. Setiap metode yang digunakan memiliki kelebihan dan kelemahan masing – masing.

Dalam penilaian suatu bisnis/proyek hendaknya penilai menggunakan beberapa metode sekaligus. Artinya, semakin banyak metode yang digunakan, maka semakin memberikan gambaran yang lengkap sehingga diharapkan memberikan hasil yang akan diperoleh menjadi lebih sempurna.

Berikut ini, penjelasan untuk masing – masing kriteria dengan menggunakan contoh kasus sehingga akan memudahkan mahasiswa untuk memahaminya.

Contoh soal :

PT Lika Riko Abadi melakukan investasi di bidang Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) senilai Rp. 5.000.000.000, dimana sejumlah Rp. 1.000.000.000,- merupakan modal kerja. Umur ekonomis 5 tahun dan disusutkan dengan metode garis lurus tanpa nilai sisa. Pengembalian tingkat bunga yang diinginkan (cost of capital) adalah 20%. Perkiraan laba sesudah pajak (EAT) selama 5 tahun masing – masing adalah sebagai berikut : 950 juta, 1.100 juta, 1.250 juta, 1.400 juta, dan 1.650 juta.

Diminta :

1. Buatlah Tabel Cash Flow
2. Payback Period (PP)
3. Average Rate of Return (ARR)
4. Net Present Value (NPV)
5. Internal Rate of Return (IRR)
6. Profitability Index (PI)

Sebelum menggunakan metode – metode penilaian investasi, harus kita rangkum informasi yang kita kumpulkan berdasarkan contoh kasus tersebut yaitu :

Investasi	Rp. 5.000.000.000
Modal Kerja	Rp. 1.000.000.000

Umur Ekonomis	5 tahun
Nilai Sisa	0
Penyusutan	Garis lurus
Cost of capital	20%

EAT selama 5 tahun adalah :

Tahun	EAT
2004	Rp. 950.000.000
2005	Rp. 1.100.000.000
2006	Rp. 1.250.000.000
2007	Rp. 1.400.000.000
2008	Rp. 1.650.000.000
Total	6.350.000.000

B. Tabel Cah Flow

Untuk menghitung Cash Flow (Arus Kas), ada 2 langkah yang harus kita lakukan, yaitu :

- 1) Terlebih dahulu kita harus mencari Penyusutan dengan rumus :

$$\begin{aligned}
 \text{Penyusutan} &= \frac{\text{Investasi} - \text{Modal Kerja} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur ekonomis}} \\
 &= \frac{5.000.000.000 - 1.000.000.000 - 0}{5} \\
 &= 800.000.000
 \end{aligned}$$

2) Kemudian kita hitung Aliran Kas Bersih (Proceed).

Seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya (Aspek Keuangan) Aliran Kas Bersih atau Proceed dapat kita hitung dengan rumus :

$$\text{Proceed} = \text{EAT} + \text{Penyusutan}.$$

3) Kemudian, perlu diperhatikan bahwa Investasi SPBU pada soal di atas harus memperhitungkan Cost of Capital yang diinginkan oleh perusahaan yaitu 20%, sehingga kita perlu mencari Discount Factor (DF) dengan rumus :

$$\text{Discount Factor} = \frac{1}{(1 + r)^n}$$

Dimana :

r = cost of capital

n = tahun ke

4) Maka Tabel Cash Flow dapat kita buat seperti di bawah ini :

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF	PV Arus Kas
2004	950.000.000	800.000.000	1.750.000.000	0,833	1.458.300.000
2005	1.100.000.000	800.000.000	1.900.000.000	0,694	1.319.400.000
2006	1.250.000.000	800.000.000	2.050.000.000	0,579	1.186.300.000
2007	1.400.000.000	800.000.000	2.200.000.000	0,482	1.060.000.000
2008	1.650.000.000	800.000.000	2.450.000.000	0,402	984.600.000
Jumlah PV Arus Kas\				Rp.	6.008.600.000

C. Paback Period (PP)

Rumus :

		Investasi		
PP	=	_____	x	1 tahun
		Kas bersih / tahun		

- 1) Apabila kas bersih setiap tahun sama

Jika pada contoh kasus diatas, diasumsikan bahwa PT Lika Riko Abadi mempunyai Kas Bersih sama yaitu Rp. 2.500.000.000 setahun, maka Payback Periodnya dapat kita cari, yaitu :

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas bersih / tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$PP = \frac{5.000.000.0000}{2.500.000.000} \times 1 \text{ tahun}$$

- 2) Apabila kas bersih setiap tahun berbeda

Kita perlu memperhitungkan kas bersih setiap tahun (perhatikan tabel cash flow) dengan cara :

Investasi	Rp	5.000.000.000
Kas bersih tahun 1		1.750.000.000

Sisa Investasi	3.250.000.000
Kas bersih tahun 2	1.900.000.000
Sisa Investasi	1.350.000.000

Karena sisa investasi tahun ke 2 tidak dapat kita kurangkan dengan kas bersih tahun ke 3, baru kita masukkan ke dalam rumus Payback Period, yaitu :

$$\begin{aligned}
 \text{PP} &= \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas bersih / tahun}} \times 1 \text{ tahun} \\
 \text{PP} &= \frac{1.350.000.000}{2.050.000.000} \times 1 \text{ tahun} \\
 &= 0,66 \text{ tahun}
 \end{aligned}$$

Maka Payback Period (PP) diperoleh 2 tahun 8 bulan.

Dari sisi Payback Period (PP) maka suatu bisnis / proyek layak diterima atau tidak, maka hasil perhitungan kita harus :

- PP lebih kecil dari umur investasi
- Dengan membandingkan rata – rata industri unit sejenis
- Sesuai dengan target perusahaan.

Kelemahan metode payback period adalah :

- a) Mengabaikan time value of money
- b) Tidak mempertimbangkan arus kas yang terjadi setelah masa pengembalian.

D. Average Rate of Return (ARR)

			Rata – rata EAT (average earning after tax)
Rumus			
:1.	ARR	=	$\frac{\text{Rata – rata EAT (average earning after tax)}}{\text{Rata – rata Investasi}}$
2.	Rata rata EAT	=	$\frac{\text{Total EAT}}{\text{Umur ekonomis (n)}}$
3.	Rata – rata investasi	=	$\frac{\text{Investasi}}{2}$

Dari contoh kasus di atas, berdasarkan Tabel Cash Flow telah kita ketahui bahwa :

- a) Investasi adalah Rp. 5.000.000.000
- b) Total EAT adalah Rp. 6.350.000.000

c) Umur ekonomis adalah 5 tahun

Maka dapat kita hitung ARR nya yaitu :

$$\begin{aligned} 1. \quad \text{Rata rata EAT} &= \frac{\text{Total EAT}}{\text{Umur ekonomis (n)}} \\ &= \frac{6.350.000.000}{5} \\ &= 1.270.000.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rata – rata investasi} &= \frac{\text{Investasi}}{2} \\ &= \frac{5.000.000.000}{2} \\ &= 2.500.000.000 \end{aligned}$$

Rata – rata
EAT (average

$$\begin{aligned}
 \text{ARR} &= \frac{\text{earning after tax)}}{\text{Rata – rata Investasi}} \\
 &= \frac{1.270.000.000}{2.500.000.000} \\
 &= 51\%
 \end{aligned}$$

E. Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (PV of Proceed) dengan PV investasi (capital outlays) selama umur investasi. Selisih antara nilai kedua PV tersebutlah yang kita kenal dengan nama Net Present Value. Dalam menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis/ proyek, maka dari hasil perhitungan kita dapat dianalisa, yaitu :

- 1) Jika NPV positif, maka bisnis / proyek tersebut DITERIMA.
- 2) Jika NPV negatif, bisnis / proyek tersebut DITOLAK

Untuk menghitung NPV pada contoh kasus tersebut diatas, maka kita perhatikan :

a) Jika kas bersih tiap tahun sama

Perhitungan NPV dengan Kas Bersih sama yang diasumsikan sebesar Rp. 2.500.000.000 / tahun :

Tahun	Kas bersih	DF (20%)	PV Kas Bersih
1	2.500.000.000	0,833	2.082.500.000
2	2.500.000.000	0,694	1.735.000.000
3	2.500.000.000	0,579	1.447.500.000
4	2.500.000.000	0,482	1.205.000.000
5	2.500.000.000	0,402	1.005.000.000
Total PV Kas Bersih			7.475.000.000

Net Present Value dapat kita hitung, yaitu :

$$\begin{array}{rcl} \text{Total PV Kas Bersih} & = & \text{Rp } 7.475.000.000 \\ \text{Total PV Investasi} & = & \text{Rp } 5.000.000.000 \\ \text{NPV} & = & \underline{\underline{\text{Rp } 2.475.000.000}} \end{array}$$

b) Jika kas bersih tiap tahun berbeda

Perhitungan Net Present Value dengan Kas Berbeda tiap tahun :

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF	PV Arus Kas
2004	950.000.000	800.000.000	1.750.000.000	0,833	1.458.300.000
2005	1.100.000.000	800.000.000	1.900.000.000	0,694	1.319.400.000
2006	1.250.000.000	800.000.000	2.050.000.000	0,579	1.186.300.000
2007	1.400.000.000	800.000.000	2.200.000.000	0,482	1.060.000.000
2008	1.650.000.000	800.000.000	2.450.000.000	0,402	984.600.000
Jumlah PV Arus Kas			10.350.000.000	Rp.	6.008.600.000

Net Present Value dapat kita hitung, yaitu :

$$\text{Total PV Kas} = \text{Rp } 6.008.600.000$$

Bersih

$$\text{Total PV Investasi} = \text{Rp } 5.000.000.000$$

$$\text{NPV} = \underline{\underline{\text{Rp } 1.008.600.000}}$$

F. Internal Rate of Return (IRR)

IRR merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern. Metode mencari IRR dilakukan dengan 4 langkah. Pada contoh kasus di atas dapat kita selesaikan sebagai berikut :

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed
2004	950.000.000	800.000.000	1.750.000.000
2005	1.100.000.000	800.000.000	1.900.000.000
2006	1.250.000.000	800.000.000	2.050.000.000
2007	1.400.000.000	800.000.000	2.200.000.000
2008	1.650.000.000	800.000.000	2.450.000.000
Jumlah PV Arus Kas			10.350.000.000

$$\begin{aligned}\text{Rata – rata kas bersih} &= 10.350.000.000 / 5 \\ &= 2.070.000.000\end{aligned}$$

1. Cari rata – rata kas bersih (Proceed)
2. Perkirakan besarnya Payback Period (PP)

$$\text{PP} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas bersih / tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$\begin{aligned}&= \frac{5.000.000.000}{2.070.000.000} \times 1 \text{ tahun} \\ &= 2,416 \text{ tahun}\end{aligned}$$

3. Cari dalam tabel PVIFA (A2) yaitu Present Value Interest Factor of Annuity yang mendekati hasil Payback Period. Dalam tabel PVIFA (A2) tahun ke-5 yang terdekat dengan angka 2,416 adalah angka 2,436 yaitu 30%
4. Secara subjektif, tiap nilai discount kita kurangi dengan 2% dan 1%

Hasil discount rate 30% - 2% = 28% dan 30% - 1% = 29%

5. Masukkan dalam rumus IRR

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1)$$

Dimana :

i_1 = Tingkat discount rate yang menghasilkan NPV_1

i_2 = Tingkat discount rate yang menghasilkan NPV_2

NPV_1 = Net Present Value 1

NPV_2 = Net Present Value 2

Perhitungan NPV dengan Discount Factor (DF) 28% adalah :

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF	PV Arus Kas
2004	950.000.000	800.000.000	1.750.000.000	0,781	1.367.200.000
2005	1.100.000.000	800.000.000	1.900.000.000	0,610	1.159.700.000
2006	1.250.000.000	800.000.000	2.050.000.000	0,477	977.600.000
2007	1.400.000.000	800.000.000	2.200.000.000	0,373	819.600.000
2008	1.650.000.000	800.000.000	2.450.000.000	0,291	713.050.000
Jumlah PV Arus Kas			10.350.000.000	Rp.	5.037.150.000

$$NPV_1 = 5.037.150.000 - 5.000.000.000 = 37.150.000$$

Perhitungan NPV dengan Discount Factor (DF) 29% adalah :

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF	PV Arus Kas
2004	950.000.000	800.000.000	1.750.000.000	0,775	1.356.600.000
2005	1.100.000.000	800.000.000	1.900.000.000	0,601	1.141.800.000

2006	1.250.000 .000	800.000.000	2.050.000.000	0,466	955.000.000
2007	1.400.000 .000	800.000.000	2.200.000.000	0,361	794.400.000
2008	1.650.000 .000	800.000.000	2.450.000.000	0,280	685.850.000
Jumlah PV Arus Kas			10.350.000.000	Rp.	4.933.650.000

$$NPV_2 = 4.933.650.000 - 5.000.000.000 = -66.350.000$$

$$NPV_1$$

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1 - NPV_2}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1)$$

$$NPV_1 - NPV_2$$

$$37.150.000$$

$$= 28 + \frac{37.150.000}{37.150.000 - (-66.350.000)} \times (29\% - 28\%)$$

$$8$$

$$37.150.000 - (-66.350.000)$$

$$37.150.000$$

$$= 28 + \frac{37.150.000}{103.500.000} \times 1\%$$

$$103.500.000$$

$$= 28,359\% \quad \text{Atau dibulatkan menjadi } 28,40\%$$

Kesimpulan :

1. Jika IRR lebih besar dari bunga pinjaman maka bisnis / proyek DITERIMA
2. Jika IRR lebih kecil dari bunga pinjaman maka bisnis / proyek DITOLAK

G. Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) atau Benefit and Cost Ratio (B/C Ratio) merupakan rasio aktifitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi

Rumus yang digunakan :

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

Metode PI ini juga memperhatikan Kas Bersih, dimana :

1. Jika kas bersih tiap tahun sama

Perhitungan NPV d

engan Kas Bersih sama yang diasumsikan sebesar Rp.
2.500.000.000 / tahun :

Tahun	Kas bersih	DF (20%)	PV Kas Bersih
1	2.500.000.000	0,833	2.082.500.000
2	2.500.000.000	0,694	1.735.000.000
3	2.500.000.000	0,579	1.447.500.000
4	2.500.000.000	0,482	1.205.000.000
5	2.500.000.000	0,402	1.005.000.000
Total PV Kas Bersih			7.475.000.000

Σ PV Kas Bersih

$$PI = \frac{\Sigma PV \text{ Investasi}}{\Sigma PV \text{ Kas Bersih}} \times 100\%$$

Σ PV Investasi

7.475.000.000

$$= \frac{5.000.000.000}{7.475.000.000} \times 100\%$$

5.000.000.000

$$= 149,14\% \text{ atau } 150\% \text{ atau } 1,5 \text{ kali}$$

2. Jika kas bersih tiap tahun berbeda

Perhitungan Net Present Value dengan Kas Berbeda tiap tahun :

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF	PV Arus Kas
2004	950.000.000	800.000.000	1.750.000.000	0,833	1.458.300.000
2005	1.100.000.000	800.000.000	1.900.000.000	0,694	1.319.400.000
2006	1.250.000.000	800.000.000	2.050.000.000	0,579	1.186.300.000
2007	1.400.000.000	800.000.000	2.200.000.000	0,482	1.060.000.000
2008	1.650.000.000	800.000.000	2.450.000.000	0,402	984.600.000
Jumlah PV Arus Kas			10.350.000.000	Rp.	6.008.600.000

$$\begin{aligned}
 \text{PI} &= \frac{\sum \text{PV Kas Bersih}}{\sum \text{PV Investasi}} \times 100\% \\
 &= \frac{6.008.600.000}{5.000.000.000} \times 100\% \\
 &= 120,17\% \text{ atau } 120\% \text{ atau } 1,2 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

Kesimpulan :

- 1) Apabila PI lebih besar dari 1 maka bisnis / proyek DITERIMA
- 2) Apabila PI lebih kecil dari 1 maka bisnis / proyek DITOLAK

H. Break Event Point (BEP)

Break Event Point adalah harga ditentukan berdasarkan titik impas (pulang pokok). BEP ini juga sering diistilahkan dengan Analisa Pulang Pokok.

Rumus:

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Atau :

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}}$$

Contoh soal :

Jika diketahui suatu perusahaan industri mempunyai Laporan Laba Rugi seperti dibawah ini, yaitu :

Penjualan	10.000 unit	700.000.000
Variable Cost	100.000.000	
Fixed Cost	60.000.000	
	Total Cost	160.000.000

Laba Sebelum Pajak (EBT)	540.000.000
Pajak 50%	270.000.000
Laba Setelah Pajak (EAT)	270.000.000

Hitunglah Titik impas perusahaan tersebut :

Jawaban :

Karena harga jual (P) tidak kita ketahui, maka kita gunakan BEP unit, dengan rumus :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}} \\
 \\
 \text{BEP} &= \frac{60.000.000}{1 - \frac{100.000.000}{700.000.000}} \\
 \\
 &= \frac{60.000.000}{\frac{700.000.000 - 100.000.000}{700.000.000}}
 \end{aligned}$$

$$\begin{array}{r}
 60.000.000 \\
 = \hline
 600.000.000 \\
 \hline
 700.000.000 \\
 60.000.000 \times \\
 700.000.000 \\
 = \hline
 600.000.000 \\
 = \text{Rp. } 70.000.000
 \end{array}$$

LATIHAN SOAL

PT Maju Bersama bermaksud mendirikan bisnis angkot dengan membeli 60 unit Suzuki @ Rp. 150.000.000. 20% dari total investasi tersebut merupakan modal pinjaman dari Bank Mandiri dengan bunga 10% PA. Umur ekonomis angkot 5 tahun dan disusutkan dengan metode garis lurus dan pada akhi tahun ke 5 setiap angkot masih laku dijual @ Rp. 25.000.000 per unit. Pendapatan selama 5 tahun berturut – turut diperkirakan Rp. 3.500.000.000; Rp. 4.000.000.000; Rp. 4.500.000.000; Rp. 4.000.000.000; Rp. 3.500.000.000. Sedangkan biaya per tahun belum termasuk penyusutan (depresiasi) adalah :

Tahun 1	Rp.	700.000.000
Tahun 2	Rp	900.000.000
Tahun 3	Rp	1.000.000.000
Tahun 4	Rp	1.200.000.000
Tahun 5	Rp	1.100.000.000

Keuntungan yang diharapkan adalah 25% dan pajak 10%

Saudara diminta untuk :

1. Membuat tabel cash flow secara lengkap
2. Memutuskan layak tidaknya untuk dijalankan dengan pertimbangan :
 - a. Payback period
 - b. Average rate of return (ARR)
 - c. Net present value (NPV)
 - d. Profitability Index (P{I)

BAB 9

ASPEK EKONOMI, SOSIAL DAN POLITIK

A. Pengertian Aspek Sosial, Ekonomi dan Politik

Setiap usaha yang dijalankan, tentunya akan memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dan negatif ini akan dapat dirasakan oleh berbagai pihak, baik bagi pengusaha, pemerintah ataupun masyarakat luas. Bagi masyarakat adanya investasi ditinjau dari aspek ekonomi adalah akan memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatannya. Sedangkan bagi pemerintah dampak positif yang diperoleh adalah memberikan pemasukan berupa pendapatan baik bagi pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.

Dampak positif dari aspek sosial bagi masyarakat secara umum adalah tersedianya sarana dan prasarana yang dibutuhkan, seperti pembangunan jalan, jembatan, listrik, dan sarana lainnya. Kemudian bagi pemerintah dampak negatif dari aspek sosial adanya perubahan demografi di suatu wilayah, perubahan budaya, dan kesehatan masyarakat. Dampak negatif dalam aspek sosial termasuk terjadinya perubahan gaya hidup, budaya, adat istiadat dan struktur sosial lainnya.

Jadi, dalam aspek ekonomi dan sosial yang perlu ditelaah apakah jika usaha atau proyek dijalankan akan memberikan manfaat secara ekonomi dan sosial kepada berbagai pihak atau sebaliknya. Oleh karena itu, aspek ekonomi dan sosial ini perlu dipertimbangkan, karena dampak yang akan ditimbulkan nantinya sangat luas apabila salah dalam melakukan penilaian.

B. Aspek Ekonomi

Dalam Aspek Ekonomi, terdapat sisi rencana pembangunan nasional, adapun Analisis manfaat proyek ditinjau di sisi rencana pembangunan nasional, dimaksudkan agar proyek dapat:

1. Memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat.
Kegiatan usaha yang dapat dikerjakan oleh tenaga kerja lokal tidak perlu digantikan oleh tenaga kerja asing.
2. Menggunakan sumber daya lokal
Sumber daya lokal misalnya bahan baku. Komponen bahan baku produk lokal jika dimanfaatkan (dengan catatan kualitas cukup layak sesuai standar) untuk proses produksi.
3. Menghasilkan dan menghemat devisa penggunaan bahan baku yang diambil dari produk lokal berarti mengurangi penggunaan bahan impor.
4. Menumbuhkan industri lain

Dengan adanya proses bisnis yang baru ,di harapkan tumbuh industry lain baik yang sejenis atau industry pendukung lainnya. seperti industry bahan baku maupun industry sebagai dampak positif adanya kegiatan ekonomi di daerahtersebut.

5. Turut menyediakan kebutuhan konsumen dalam negeri sesuai dengan kemampuan. Sebagian sudah di jelaskan di atas bawah produk yang di hasilkan atas usaha tersebut dapat memnuhi kebutuhan dalam negeri sehingga jika mencukupi tidaklah perlu mengadakan impor yang sudah tentu akan menguras devisa.

6. Menambah pendapatan nasional.

Sudah jelas bahwa dengan bertumbuhnya bisnis di dalam negeri misalnya: Dengan diproduksinya produk yang di konsumsi secara baik di dalam negeri, maka impor atas produk dan komponen imputnya berkurang atau bahkan ditiadakan sama sekali.

C. Aspek Sosial

Tujuan utama perusahaan adalah mencari keuntungan yang sebesar-besar nya .namun demikian, perusahaan tidak dapat hidup sendirian, perusahaan hidup bersama-sama dengan komponen lain, salah satu komponen lain yang di maksud adalah lembaga sosial sehingga dalam rangka keseimbangan tadi, hendaknya perusahaan memiliki tanggung jawab sosial.

Sebuah perusahaan memiliki tugas melaksanakan bermacam-macam kegiatan dalam waktu bersamaan. misalnya: manufaktur, bahan baku, mendistribusikan kepasar, dan lain-lain. Untuk merealisasikan kegiatan perusahaan tidaklah mudah, di sana sering timbul ancaman-ancaman sekaligus peluang-peluang yang datang dari lingkungan, baik eksternal maupun internal.

Hendaknya bisnis memiliki manfaat-manfaat sosial yang hendaknya diterima oleh masyarakat, seperti:

1. Membuka lapangan kerja baru,
Maksudnya dibukakan proyek bisnis akan menggairahkan masyarakat sekitar untuk turut serta membuka lapangan kerja baru
2. Melaksanakan alih teknologi
Maksudnya dengan dilakukan nya alih tekhnologi ini kapada pekerja dengan berbagai cara pelatihan yang terprogram dengan baik maka di harapkan tidak meningkatkan “skill” pekerja tetapi juga sikap mental sebagai tenaga kerja yang andal semakin kokoh.
3. Meningkatkan mutu hidup
Sudah tentu, adanya proyek bisnis turut serta mengurangi angka pengangguran.
4. Pengaruh positif
Proyek bisnis hendak nya dapat berpengaruh positif pada masyarakat sekitar, tidak hanya berdampak pada meningkatnya

atau semakin baiknya kondisi lingkungan fisik, seperti jalan, jembatan, dan telepon tetapi juga kondisi lingkungan fisikis mereka.

D. Aspek Politik

Adanya isu, rumor, spekulasi yang timbul akibat kondisi politik yang diciptakan pemerintah akan mempengaruhi permintaan dan penawaran suatu produk, baik itu barang maupun jasa. Dalam menganalisis kelayakan bisnis hendaknya aspek politik perlu pula dikaji untuk untuk memperkirakan bahwa situasi politik saat bisnis di bangun dan diimplementasikan tidak akan sangat mengganggu sehingga kajian menjadi layak, situasi politik dapat diketahui melalui berita-berita dan media massa.

Berita tersebut terbagi dua: *good news dan badnews*. Di dalam bisnis *good news* dimaknai dengan berita-berita yang dapat diterima pelaku pasar tentang berbagai faktor atau kondisi suatu Negara yang berhubungan dengan dunia investasi, yang dinilai mendukung dan memiliki potensi mendatangkan keuntungan bagi dunia investasi.

Jadi, jelas bahwa aspek politik pemerintah secara langsung ataupun tidak langsung berpengaruh pada dunia bisnis, makin kacau politik suatu daerah atau Negara berdampak makin kacau pula dunia bisnis di daerah atau Negara tersebut dan begitu pula sebaliknya.

LATIHAN SOAL

1. Jelaskan mengapa aspek ekonomi dan sosial dikatakan begitu penting bagi masyarakat dan pemerintah!
2. Bagaimana cara sebuah usaha dalam menyusun usahanya menjadi berhasil ditinjau dari aspek politik, jelaskan secara analisis!

BAB 10

ASPEK LINGKUNGAN INDUSTRI

A. Pengertian Aspek Industri

Aspek lingkungan industri lebih mengarah pada aspek persaingan di mana bisnis perusahaan perlu dapat bersaing. Akibatnya, faktor-faktor yang mempengaruhi kondisi, seperti ancaman terhadap perusahaan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan termasuk kondisi persaingan itu sendiri, menjadi penting dianalisis untuk studi kelayakan bisnis jasa. Keenam aspek yang perlu diamati, persaingan sesama perusahaan dalam industrinya, ancaman masuk pendatang baru, ancaman dari produk pengganti, kekuatan tawar menawar pembeli, kekuatan tawar menawar pemasok.

B. Solusi untuk aspek lingkungan industri.

Hasil studi aspek lingkungan industri hendaknya memberikan perihal:

1. Ancaman masuk pendatang baru

Rencana bisnis yang sedang dikaji kelayakannya pendatang baru, maka untuk masuk kesatu industri tertentu perlu

diketahui ketentuan dan kelemahannya. Jika perusahaan diperkirakan tidak sanggup untuk masuk keindustri tersebut, maka perusahaan dianjurkan untuk mengundurkan diri

2. Persaingan sesama perusahaan dalam industry

Hal ini perlu diketahui agar perusahaan dapat menyusun kekuatan untuk masuk ke suatu industri. Hal ini perlu diketahui agar perusahaan dapat menyusun kekuatan untuk masuk ke suatu industri. Mengukur persaingan antar perusahaan dalam industri yang sama dapat dilihat dari faktor-faktornya, yang menurut porter, ialah : jumlah competitor, tingkat pertumbuhan industri, karakteristik produk, biaya tetap, kapasitas produksi, dan hambatan perusahaan untuk mengundurkan diri.

3. Ancaman dari produk pengganti

Rencana suatu bisnis adalah menghasilkan produk pengganti bagi produk-produk pengganti bagi produk-produk yang sudah beredar.

4. Kekuatan tawar menawar pembeli

Pembeli-pembeli perlu dicari tahu kekuatannya dalam mempengaruhi harga jasa. Pasa pembeli dapat mempengaruhi seluruh perusahaan dalam industrinya, termasuk perusahaan yang sedang melakukan uji kelayakan bisnis.

5. Kekuatan tawar menawar pemasok

Para pemasok memiliki kekuatan tawar menawar yang mempengaruhi ketersediaan bahan. Akibatnya, harga bahan dapat pula dipengaruhi. Oleh karena itu, informasi tentang kekuatan tawar menawar pemasok penting diketahui, baik bagi perusahaan yang ada maupun bagi perusahaan yang sedang diuji kelayakan bisnisnya ini.

6. Pengaruh kekuatan stakeholder dan yang lainnya

Kekuatan para stakeholder perusahaan untuk mendukung rencana bisnis, perlu dikaji baik dalam rangka untuk menyetujui maupun untuk menolak rencana bisnis. Ini merupakan hasil terhadap elemen-elemen persaingan bisnis di atas akan berguna sebagai masukan untuk menganalisis kelayakan bisnis, baik secara langsung maupun tidak langsung. Perlu diketahui bahwa aspek persaingan mulai dianggap penting untuk kajian kelayakan bisnis.

Analisis aspek lingkungan dilakukan untuk menjawab “Apakah lingkungan setempat sesuai dengan ide bisnis yang akan dijalankan dan apakah manfaat bisnis bagi lingkungan lebih besar dibandingkan dampak negatifnya?”. “Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek lingkungan sesuai dengan kebutuhan ide bisnis dan ide bisnis tersebut mampu memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dampak negatifnya di wilayah tersebut.”

LATIHAN SOAL

1. Sebutkan dan jelaskan bagaimana acara anda memenangi persaingan usaha dengan pesaing lainnya!
2. Jelaskan bagaimana caranya menemukan kelemahan pesaing menjadi peluang anda untuk memenangi persaingan usaha, dan jelaskan menggunakan analisis SWOT!

BAB 11

ASPEK LINGKUNGAN HIDUP (AMDAL)

A. Pengertian Aspek Lingkungan Hidup (Amdal)

AMDAL adalah singkatan dari Analisis Mengenai Dampak Lingkungan. Dalam Peraturan Pemerintah No. 27 tahun 1999 tentang Analisis Mengenai Dampak Lingkungan disebutkan bahwa AMDAL merupakan kajian mengenai dampak besar dan penting untuk pengambilan keputusan suatu usaha dan/atau kegiatan yang direncanakan pada lingkungan hidup yang diperlukan bagi proses pengambilan keputusan tentang penyelenggaraan usaha dan/atau kegiatan.

Para pakar lingkungan sangat menghawatirkan “Adanya suatu usaha yang didirikan akan merusak lingkungan termasuk tatanan kehidupan masyarakat akan mengalami perubahan dengan adanya usaha atau pabrik yang didirikan. Pelaku studi harus membuat prediksi sebelum usaha itu ada.”

AMDAL sendiri merupakan suatu kajian mengenai dampak positif dan negatif dari suatu rencana kegiatan/proyek, yang dipakai pemerintah dalam memutuskan apakah suatu kegiatan/proyek layak atau tidak layak lingkungan. Kajian dampak

positif dan negatif tersebut biasanya disusun dengan mempertimbangkan aspek fisik, kimia, biologi, sosial-ekonomi, social budaya dan kesehatan masyarakat.

B. Tujuan Aspek Lingkungan Hidup (Amdal)

Studi aspek lingkungan hidup bertujuan untuk menentukan apakah secara lingkungan hidup, misalnya dari sisi udara, air, tanah, suara, dan kesehatan, rencana bisnis diperkirakan dapat dilaksanakan secara layak atau tidak. Studi mengenai dampak lingkungan hidup sudah merupakan bagian kegiatan studi kelayakan rencana usaha dan kegiatan yang harus dijalankan. Hasil studi kelayakan ini nantinya akan sangat berguna untuk para perencanaan, serta juga bagi pengambilan keputusan.

Peran AMDAL dalam pengelolaan lingkungan. Aktivitas pengelola lingkungan baru dapat dilakukan apabila rencana pengelolaan lingkungan telah disusun berdasarkan perkiraan dampak lingkungan yang akan timbul akibat dari proyek yang akan dibangun. Dalam kenyataan nanti, apabila dampak lingkungan yang telah diperkirakan jauh berbeda dengan kenyataan, ini dapat saja terjadi karena kesalahan-kesalahan dalam menyusun AMDAL atau pemilik proyek tidak menjalankan proyeknya sesuai AMDAL. Agar dapat dihindari kegagalan ini maka pemantauan haruslah dilakukan sedini mungkin, sejak awal

pembangunan, secara terus menerus dan teratur. Peran AMDAL dalam pengelolaan proyek.

C. Manfaat Aspek Lingkungan Hidup (Amdal)

AMDAL bermanfaat untuk menjamin suatu usaha atau kegiatan pembangunan agar layak secara lingkungan. Dengan AMDAL, suatu rencana usaha dan/atau kegiatan pembangunan diharapkan dapat meminimalkan kemungkinan dampak negatif terhadap lingkungan hidup, dan mengembangkan dampak positif, sehingga sumber daya alam dapat dimanfaatkan secara berkelanjutan (*sustainable*).

Manfaat AMDAL bagi masing-masing pemangku kepentingan. Bagi pemerintah, AMDAL bermanfaat untuk:

1. Mencegah terjadinya pencemaran dan kerusakan lingkungan serta pemborosan sumber daya alam secara lebih luas.
2. Menghindari timbulnya konflik dengan masyarakat dan kegiatan lain di sekitarnya.
3. Menjaga agar pelaksanaan pembangunan tetap sesuai dengan prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan dan berwawasan lingkungan.
4. Perwujudan tanggung jawab pemerintah dalam pengelolaan lingkungan hidup.
5. Bahan bagi rencana pengembangan wilayah dan tata ruang.

AMDAL bukan merupakan Izin, tetapi merupakan persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan Izin dalam melakukan usaha atau kegiatan yang diterbitkan oleh pejabat yang berwenang. Keputusan kelayakan lingkungan hidup (AMDAL) wajib dilampirkan pada saat permohonan Izin melakukan usaha atau kegiatan.

Izin lokasi bukan merupakan persyaratan untuk proses penyusunan AMDAL, tetapi dalam mengeluarkan Izin lokasi, Bupati/Walikota harus menjadikan hasil studi AMDAL sebagai persyaratan dalam menerbitkan Izin lokasi. Hal ini penting untuk menghindari terjadinya pembenturan kepentingan antara keputusan Kelayakan Lingkungan dengan penerbitan Izin lokasi.

LATIHAN SOAL

1. Jelaskan mengapa analisis mengenai dampak lingkungan (AMDAL) harus diperhatikan oleh wirausaha, jelaskan secara analisis!
2. Jelaskan apa saja manfaat yang ditimbulkan jika perusahaan memperhatikan aspek Amdal, jelaskan secara analisis!

BAB 12

ANTISIPASI RESIKO

Manajemen risiko adalah suatu sistem pengawasan risiko, dan perlindungan harta benda, hak milik, dan keuntungan badan usaha atau perorangan atas kemungkinan timbulnya kerugian karena adanya suatu risiko, dimana ketidakpastian ini dihubungkan dengan penghasilan perusahaan, arus keluar masuk uang, dan harta benda yang telah ada atau yang dibutuhkan di masa datang (Silalahi dalam Husein Umar, 2008).

1. Risiko Pada Aspek SDM

Pemaparan mengenai risiko SDM begitu penting karena SDM adalah yang menggerakkan roda perekonomian dan bisnis termasuk dalam pemanfaatan sumber daya yang ada, memiliki banyak permasalahan yang sudah tentu memiliki risiko.

Lima hal utama yang akan dipaparkan berkaitan dengan risiko-risiko dalam aspek SDM dalam hubungannya dengan perencanaan strategi perusahaan, yaitu:

1. Risiko pada para top eksekutif dan pekerja inti
2. Risiko pada karyawan
3. Risiko dalam hubungan industri dan perselisihan

4. Resiko stress dan kesehatan yang buruk
5. Resiko bila tidak beretika

C. Resiko Pada Aspek Keuangan

Di dalam perusahaan, risiko dalam aspek keuangan cukup tinggi, seperti:

1. Biaya produksi yang berlebihan
2. Biaya perusahaan
3. Utang
4. Pinjaman yang berlebihan

D. Resiko Pada Aspek Pemasaran

Masalah-masalah di bidang pemasaran dapat mengakibatkan turunnya penjualan serta rusaknya citra perusahaan. *Sales* yang menurun, *market share* yang mengecil, kurangnya distribusi barang merupakan sebagian dari tanda-tanda kegagalan pemasaran. Kegagalan pemasaran tidak lepas dari banyak permasalahan yang ada.

Berikut ini ada 10 macam pokok permasalahan, yaitu:

1. Kebijakan pemerintah
2. Perubahan permintaan di pasar
3. Perang harga
4. Pemalsuan
5. Performance produk yang rendah
6. Promosi yang kurang baik

7. Kesalahan dalam merek
8. Kegagalan dalam mengembangkan produk baru
9. Masalah distribusi

E. Resiko Pada Aspek Produksi/Operasi

Di dalam proses produksi/operasi produk barang dan jasa cukup banyak risiko yang perlu diantisipasi. Risiko-risiko tersebut antara lain adalah mengenai:

1. Masalah pemasok. Risiko terjadi apabila perusahaan menggunakan pemasok yang ternyata tidak memenuhi komitmen yang sudah mereka buat, misalnya komponen-komponen yang dibutuhkan ternyata terlambat dikirim ataupun rusak.
2. Kerusakan kualitas. Risiko karena penarikan kembali barang-barang yang ditawarkan di pasar yang disebabkan oleh dua hal. (1), karena kualitas dan kuantitas barang yang tidak sesuai, misalnya ada barang yang hilang dan mutu produk yang rendah. (2), karena barang yang ditawarkan di pasar adalah produk-produk yang tidak aman dikonsumsi.
3. Berkurangnya daya saing. Risiko karena berkurangnya daya saing produk dengan produk sejenis di pasar, misalnya karena desain yang dibuat dengan teknologi yang sudah tertinggal.

F. Resiko Pada Aspek Sistem Informasi

Beberapa hal yang berkaitan dengan penggunaan adalah:

1. Berapa nilai data di dalam computer

Data dapat hilang sebagai akibat dari kesalahan operator, virus, kerusakan hardware atau software, daya listrik, maupun akibat vandalisme. Ini semua sudah tentu merugikan perusahaan.

2. Risiko komputerisasi

Berikut ini adalah lima risiko utama pada komputer yang data menyebabkan banyak masalah, yaitu:

- a. Pencurian komputer.
- b. Pemakaian yang tidak diizinkan mengakses computer
- c. Penggunaan disket yang tidak diperiksa
- d. Kerusakan perangkat keras atau perangkat lunak
- e. Kesalahan pemakai

3. Minimalisasi risiko komputerisasi

Risiko pemakaian komputerisasi hendaknya diperkecil. Hal-hal ini dapat ditinjau dari aspek hardware, software dan brainware. Perusahaan hendaknya memiliki asuransi di mana biayanya dimasukkan sebagai bagian dari biaya-biaya sistem IT-nya.

LATIHAN SOAL

1. Sebutkan dan jelaskan apa saja yang menjadi resiko dalam bisnis dan bagaimana solusi dalam mengatasinya, jelaskan secara analisis!
2. Jika anda seorang manager, bagaimana cara mengatasi beberapa resiko bisnis yang dapat menghambat perkembangan usaha anda, terutama mengenai SDM yang belum kompeten dan daya saing usaha yang begitu ketat, jelaskan secara analisis!

BAB 13

CARA MENYUSUN PROPOSAL SKB

A. Karakteristik Proposal Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan dilaksanakan dengan maksud untuk lebih meyakinkan lagi bahwa gagasan yang telah disaring benar-benar memungkinkan untuk dilaksanakan. Hal ini berarti bahwa suatu gagasan proyek yang dari awal sudah tidak memberikan harapan akan berhasil, tidak perlu dilakukan studi kelayakan, karena hanya akan membuang biaya. Kiranya dapat muda dipahami karena studi kelayakan akan melibatkan beberapa ahli dari berbagai disiplin ilmu seperti tenaga ahli dibidang teknik, sosial, ekonomi, kimia, biologi, serta disiplin ilmu yang lain sehingga akan memerlukan biaya yang cukup besar.

Oleh karena itu laporan studi kelayakan diperlukan oleh lebih dari satu pihak, maka didalam menyusun laporan tersebut hendaknya diusahakan agar kebutuhan semu pihak dapat dipenuhi. Susunan kerangka laporan studi laporan yang berikut secara besar mencakup kebutuhan berbagai macam pihak yang berkepentingan dalam rencana investasi. Di dalam menyusun laporan studi kelayakan hendaknya selalu diperhatikan kaitan antara satu bab dengan bab-bab yang lain, demikian juga antar pembahasan satu aspek dengan aspek yang lain.

B. Teknik Penyajian Proposal

Dalam menyusun proposal kelayakan hendaknya diperhatikan teknik penyajian yang berikut ini:

1. Pergunakanlah bahasa Indonesia yang baik
2. Hindarilah sedapat mungkin pemakaian kalimat yang terlalu panjang. Janganlah mempergunakan kalimat yang samar-samar atau dapat diartikan bermacam-macam (ambigu).
3. Janganlah mempergunakan kata-kata yang emosional
4. Apabila terdapat sesuatu hal tertentu perlu diajukan ulasan atau pendapat, hendaknya selalu dijaga faktor obyektifitas. Hindarilah pula ulasan yang berkepanjangan
5. Janganlah mengajukan kesimpulan, pendapat atau saran yang bersifat spekulatif.
6. Bilamana didalam pembahasan hal-hal tertentu dipergunakan asumsi, hendaknya disebutkan dengan jelas.

C. Gambaran Singkat Usaha (*Executive Summary*)

Pada bagian awal laporan studi kelayakan, dijelaskan mengenai gambaran singkat proyek sehingga dapat ketahui secara keseluruhan meskipun hanya bicara garis besar saja. Didalam gambaran singkat ini harus bisa menjelaskan pertanyaan-pertanyaan dibawah ini.

1. Produk apa yang akan dibuat?

2. Berapa jumlah yang akan diproduksi?
3. Bahan baku apa yang akan diperlukan?
4. Darimana bahan baku tersebut diperoleh dan cara mendapatkannya?
5. Bagaimana proses produksinya?
6. Berapakah total biaya investasi yang diperlukan ?
7. Bagaimana cara memenuhi kebutuhan dana investasi?
8. Bagaimana perkiraan tingkat keuntungan yang dapat diharapkan dari proyek tersebut?
9. Berapakah manfaat proyek bagi ekonomi nasional baik terhadap penciptaan, lapangan kerja maupun penerimaan pajak dan penghematan devisa.

D. Aspek Hukum

Bab ini menyajikan hal-hal pokok mengenai proyek yang direncanakan, pemrakasa, proyek serta kesimpulan dan saran secara keseluruhan. Isi pokok bab ini adalah sebagai berikut

1. Nama dan Alamat Pemrakarsa Proyek
2. Proyek yang Direncanakan. Menjelaskan apakah proyek yang akan didirikan termasuk baru, mencabang, atau mengaktifkan proyek lama. Kemudian rencana penggunaan tanah dan kapasitas produk.
3. Produk yang Dihasilkan. Menjelaskan jenis produk apa? Makanan, mainan, obat-obatan, dll.

4. Legalitas perusahaan. Menjelaskan dokumen dan izin – izin yang telah dimiliki oleh perusahaan.

E. Aspek Pasar

Bab ini menyajikan penafsiran, dan peramalan tentang bermacam – macam peluang usaha serta kemungkinan yang terjadi di masa yang akan datang. Isi pokok bab ini adalah peramalan penjualan melalui pengukuran dengan memakai analisa Trend Linear atau Analisa Regresi Linear.

F. Aspek Pemasaran

Bab ini menyajikan tentang permintaan pasar (demand) terhadap produk yang telah ada di pasaran.

Isi pokok bab ini adalah menguraikan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan, mencakup :

1. Daya Serap Pasar
2. Kondisi Pasar
3. Saluran Distribusi
4. Strategi Bauran Pemasaran

G. Aspek Teknis dan Operasi

Bab ini menguraikan tentang proses pembangunan dari proyek yang direncanakan. Isi pokok dari bab ini adalah menguraikan :

1. Kapasitas Produksi
2. Teknologi yang digunakan
3. Skala Produksi
4. Proses Produksi
5. Lokasi Proyek
6. Tata Letak
7. Jadwal Produksi

H. Aspek Manajemen dan SDM

Bab ini menguraikan fungsi-fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan diterapkan secara benar. Isi pokok bab ini adalah :

1. Manajemen SDM
2. Struktur Organisasi
3. Rincian Tugas masing-masing jabatan

I. Aspek Keuangan

Bab ini menjelaskan bagaimana suatu proyek memenuhi kebutuhan modal dalam pembiayaan investasi untuk menutup kebutuhan investasi. Isi pokok bab ini adalah :

1. Sumber Dana
2. Kebutuhan Investasi
3. Arus Kas

J. Penilaian Investasi

Bab ini menjelaskan tentang layak atau tidaknya suatu bisnis/proyek untuk dibiayai oleh pihak ke tiga. Isi pokok bab ini adalah :

1. Payback Period (PP)
2. Average Rate of Return (ARR)
3. Net Present Value (NPV)
4. Internal Rate of Return (IRR)
5. Profitability Index (PI)
6. Analisa Pulang Pokok (BEP)

Laporan studi kelayakan yang disajikan secara profesional, akan banyak membantu pihak-pihak yang bersangkutan dengan perencanaan dan pembiayaan pembangunan proyek tersebut.

K. Aspek Ekonomi, Sosial dan Politik

Dalam Aspek Ekonomi, terdapat sisi rencana pembangunan nasional, adapun Analisis manfaat proyek ditinjau di sisi rencana pembangunan nasional, dimaksudkan agar proyek dapat:

1. Memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat.
2. Menggunakan sumber daya lokal
3. Menghasilkan dan menghemat devisa penggunaan bahan baku yang diambil dari produk lokal berarti mengurangi penggunaan bahan impor.
4. Menumbuhkan industri lain

5. Turut menyediakan kebutuhan konsumen dalam negeri sesuai dengan kemampuan.
6. Menambah pendapatan nasional.

Dalam Aspek Sosial Tujuan utama perusahaan selain mencari keuntungan yang sebesar-besarnya, hendaknya perusahaan memiliki tanggung jawab sosial, seperti:

1. Membuka lapangan kerja baru,
2. Melaksanakan alih teknologi
3. Meningkatkan mutu hidup (mengurangi angka pengangguran).
4. Pengaruh positif (semakin baiknya kondisi lingkungan fisik, seperti jalan, jembatan, dan telepon tetapi juga kondisi lingkungan fisikis mereka)

Dalam Aspek Politik Adanya isu, rumor, spekulasi yang timbul akibat kondisi politik yang diciptakan pemerintah akan mempengaruhi permintaan dan penawaran suatu produk, baik itu barang maupun jasa. Dalam menganalisis kelayakan bisnis hendaknya aspek politik perlu pula dikaji untuk untuk memperkirakan bahwa situasi politik saat bisnis dibangun dan diimplementasikan tidak akan sangat mengganggu sehingga kajian menjadi layak

L. Aspek Lingkungan Industri

Aspek lingkungan industri lebih mengarah pada aspek persaingan di mana bisnis perusahaan perlu dapat bersaing. Sehingga keenam aspek yang perlu diamati, persaingan sesama perusahaan dalam industrinya, yaitu :

1. Ancaman masuk pendatang baru
2. Persaingan sesama perusahaan dalam industri
3. Ancaman dari produk pengganti
4. Kekuatan tawar menawar pembeli
5. Kekuatan tawar menawar pemasok
6. Pengaruh kekuatan stakeholder dan yang lainnya

M. Aspek Lingkungan Hidup (Amdal)

Tujuan Studi aspek lingkungan hidup yaitu bertujuan untuk menentukan apakah secara lingkungan hidup, misalnya dari sisi udara, air, tanah, suara, dan kesehatan, rencana bisnis diperkirakan dapat dilaksanakan secara layak atau tidak.

Peran AMDAL dalam pengelolaan lingkungan. Aktivitas pengelola lingkungan baru dapat dilakukan apabila rencana pengelolaan lingkungan telah disusun berdasarkan perkiraan dampak lingkungan yang akan timbul akibat dari proyek yang akan dibangun. Dalam kenyataan nanti, apabila dampak lingkungan yang telah diperkirakan jauh berbeda dengan kenyataan, ini dapat saja terjadi karena kesalahan-kesalahan dalam

menyusun AMDAL atau pemilik proyek tidak menjalankan proyeknya sesuai AMDAL. Agar dapat dihindari kegagalan ini maka pemantauan haruslah dilakukan sedini mungkin, sejak awal pembangunan, secara terus menerus dan teratur. Peran AMDAL dalam pengelolaan proyek.

Manfaat Aspek Lingkungan Hidup (Amdal) yaitu bermanfaat untuk menjamin suatu usaha atau kegiatan pembangunan agar layak secara lingkungan. Dengan AMDAL, suatu rencana usaha dan/atau kegiatan pembangunan diharapkan dapat meminimalkan kemungkinan dampak negatif terhadap lingkungan hidup, dan mengembangkan dampak positif, sehingga sumber daya alam dapat dimanfaatkan secara berkelanjutan (*sustainable*).

CONTOH PELAPORAN SKB PADA JASA STEAM MOTOR PT JUNIOR STEAM MOTOR (JSM)

A. Pendahuluan

Dalam era saat ini, sangat sulit untuk mencari lapangan kerja yang kiranya dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Peluang usaha yang semakin sedikit juga merupakan salah satu faktor bertambahnya jumlah pengangguran. Oleh karena itu, agar mengurangi tingkat pengangguran yang semakin lama, semakin meningkat maka kita harus memberikan peluang kerja dengan membuka sebuah usaha baik usaha kecil dan menengah.

Adapun yang kami rencanakan adalah usaha Steam motor yang mana belum banyak terdapat di beberapa daerah, dengan adanya teknologi yang semakin berkembang terutama dibidang transportasi maka dapat memungkinkan setiap orang memiliki kendaraan seperti motor, mobil, dan kendaraan lainnya.

Sehingga dapat memungkinkan usaha jasa ini dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dalam melayani kebutuhan kendaraan yang bersih dan nyaman. Kami memilih bisnis jasa steam ini karena bisnis ini dapat membantu banyak orang yang malas mencuci kendaraannya sendiri. Karena menurut kami, masih banyak orang yang lebih memilih mengeluarkan sedikit uangnya untuk memanjakan mobil dan motornya ketimbang menucinya sendiri.

Apalagi jika di musim hujan, maka kendaraan mereka pasti penuh dengan kotoran dan sulit jika membersihkannya sendiri. Kami akan membuat pelanggan nyaman dan akan kembali datang lagi untuk mencuci motornya dengan berbagai fasilitas yang kami tawarkan.

B. Gambaran Singkat Perusahaan

Junior Steam Motor (JSM) adalah sebuah perusahaan perseorangan yang beralamat di jalan Dr sutomo No 20, Desa padangan Rt 009 Rw 003 kecamatan padangan, kabupaten bojonegoro, jawa timur. Perusahaan ini memiliki total 20 karyawan yang dipekerjakan dimana produk yang ditawarkan adalah jasa steam motor dalam skala lumayan cukup besar. Junior steam motor (JSM) mampu memenuhi permintaan jasa steam motor kurang lebih 3500 permintaan dalam setiap tahunnya dengan menggunakan alat steam motor contohnya seperti compressor, tank snow wash, steamer jetliner, shampoo salju, semir ban dan kanebo yang dibeli dari modal sendiri dan modal dari keuntungan perusahaan. Total investasi yang dimiliki oleh Junior Steam Motor (JSM) di tahun 2016 adalah sekitar Rp. 1.000.000.000,- dimana nilai keuntungan bersih yang diperoleh setiap tahunnya rata-rata adalah Rp. 200.000.000,-.

C. ASPEK HUKUM

1. Nama Dan Alamat Pendiri Perusahaan

Junior Steam Motor (JSM) didirikan oleh Kukuh Gathut Dirgantara yang beralamat di Desa Padangan Rt 009 Rw 003, Kecamatan Padangan, Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur.

Nomor Telefon (021) 678453

Nomor Hp 081288320511

2. Proyek Yang Direncanakan

Junior Steam Motor (JSM) merupakan perusahaan jasa steam motor dimana direncanakan penambahan alat steam motor untuk memudahkan karyawan dalam melakukan pekerjaannya dan untuk meningkatkan kualitas kebersihan pada steam motor tersebut.

3. Produk Yang Dihasilkan

Produk yang dihasilkan oleh Junior Steam Motor (JSM) adalah jasa steam motor dalam skala cukup besar untuk melayani kebersihan kendaraan para pesepeda motor.

4. Legalitas Perusahaan

a) Badan Hukum Usaha.

Junior Steam Motor (JSM) merupakan sebuah Perusahaan Perseroan Terbatas (PT), dimana perusahaan:

1. Akta pendirian PT dari notaris.
2. Didaftarkan berdasarkan Undang-undang wajib daftar perusahaan.
3. Memiliki modal lebih dari Rp. 30.000.000,-
4. Modal ditempatkan sekurang-kurangnya 20% dari modal dasar.

Guna kelengkapan dokumen pendirian untuk mengetahui pihak-pihak yang memiliki dan bertanggung jawab atas perusahaan maka dilampirkan **AKTA PENDIRIAN PERUSAHAAN** yang terbit pada tanggal 26 Januari 2011.

b) Lampiran Lain.

1. Bukti Diri

Melampirkan kartu identitas pemilik usaha yang berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP) atas nama Kukuh gathut dirgantara yang dikeluarkan oleh Desa / Kelurahan Padangan, Bojonegoro, Jawa Timur.

2. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Melampirkan Tanda Daftar Perusahaan (TDP) yang dikeluarkan oleh Departemen Perindustrian yang berlaku sampai dengan bulan Januari tahun 2021.

3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Melampirkan kartu identitas pemilik usaha yang berupa Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) atas nama Kukuh gathut dirgantara.

4. Surat Izin Usaha

5. Surat Izin Domisili

6. Izin Mendirikan Bangunan (IMB)

c) Keabsahan Dokumen Lainnya

Disamping dokumen-dokumen di atas juga dilampirkan dokumen lain, yaitu: Status Hukum Tanah. (Melampirkan sertifikat tanah yang legal atas nama Kukuh gathut dirgantara)

D. ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

1. Aspek pasar

Junior Steam Motor (JSM) adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa. Usaha ini berdiri pada tahun 2011. Berikut ini adalah hasil perhitungan permintaan Steam motor selama 5 tahun terakhir, dengan melalui data trend linier untuk mengetahui jumlah permintaan Steam motor pada beberapa tahun yang akan datang.

Tabel 1

TAHUN	PERMINTAAN (Y)
2011	3.384
2012	3.528
2013	3.456
2014	3.564
2015	3.636
JUMLAH	17.568

Melampirkan

1. Persamaan trend steam motor di Junior Steam Motor (JSM)
2. Rata-rata penyimpangan antara proyeksi dengan data sebenarnya
3. Proyeksi permintaan tahun 2016 s/d tahun 2020

Tabel 2

TAHUN	PERMINTAAN (Y)	X	X ²	XY
2011	3.384	-2	4	-6.768
2012	3.528	-1	1	-3.528
2013	3.456	0	0	0
2014	3.564	1	1	3.564
2015	3.636	2	4	7.272
JUMLAH	17.568	0	0	540

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{17.568}{5} = 3.513,6$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{540}{10} = 54$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 3.513,6 + 54(x)$$

$$Y = 3.513,6 + 54(3)$$

$$Y = 3.513,6 + 162$$

$$Y = 3.675,6$$

Tabel 3
Penyimpangan

Tahun	A	b	x	bx	Yev = a+bx
2011	3513.6	54	-2	-108	3405.6
2012	3513.6	54	-1	-54	3459.6
2013	3513.6	54	0	0	3513.6
2014	3513.6	54	1	54	3567.6
2015	3513.6	54	2	108	3621.6

Tabel 4

Tahun	Y	Yev = a+bx	Penyimpangan	
			Tinggi	Rendah
2011	3384	3405.6	21.6	
2012	3528	3459.6		68.4
2013	3456	3513.6	57.6	
2014	3564	3567.6	3.6	
2015	3636	3621.6		14.4
Jumlah	17568	17568	82.8	82.8
Rata-rata penyimpangan			27.6	41.4

Rata-rata penyimpangan tinggi = $82.8 : 3 = 27.6$

Rata-rata pengimpangan rendah = $82.8 : 2 = 41.4$

Tabel 5

Proyeksi permintaan pada tahun 2016 sampai 2020.

Tahun	a	b	X	bx	Yev=a+bx	Yev tinggi	Yev rendah
2016	3513.6	54	3	162	3675.6	3703.2	3634.2
2017	3513.6	54	4	216	3729.6	3757.2	3688.2
2018	3513.6	54	5	270	3783.6	3811.2	3742.2
2019	3513.6	54	6	324	3837.6	3865.2	3796.2
2020	3513.6	54	7	378	3891.6	3919.2	3850.2

1. Daya Serap pasar

Terkait dengan perkembangan usaha bidang jasa di Indonesia membuktikan bahwa usaha Steam motor ini memiliki perkembangan yang cukup baik. Usaha-usaha ini membutuhkan barang- barang atau mesin yang lumayan cukup banyak untuk mendukung suatu proses pekerjaan yang lebih efektif. Daya Serap Pasar dan Pemasaran Usaha yang saya buat adalah :

a) Target

Usaha ini berlokasi di tempat yang strategis. Contohnya di dekat jalur utama pengendara sepeda motor dan di perkampungan yang memiliki lahan yang cukup luas. Tujuan saya untuk membuka usaha di tempat seperti itu untuk menarik perhatian baik masyarakat lokal maupun non lokal sehingga usaha kami ini mudah untuk dikenal oleh masyarakat. Yang menjadi target pasar kami yaitu masyarakat sekitar dan masyarakat pengguna jalan tempat usaha kami berdiri.

b) Pesaing

Terdapat cukup banyak pesaing dari usaha ini, akan tetapi kita sebagai seorang pengusaha seharusnya kita tahu, bagaimana cara kita untuk menarik pengunjung agar dapat menjadi pelanggan tetap kita tanpa membuat pesaing kita merasa tidak senang akan tindakan kita. Namun, antara pesaing harus tetap selalu terjaga dengan baik tanpa adanya perselisihan dan menciptakan persaingan yang sehat tanpa menjatuhkan satu sama lain.

c) Sasaran Pembeli

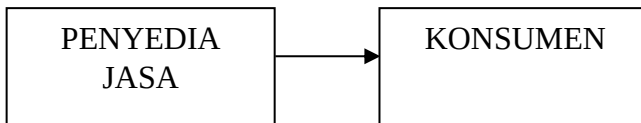
Dalam menjalankan usaha ini sasaran pelanggan kami yaitu pengguna sepeda motor tentunya, baik kalangan bawah, kalangan menengah dan kalangan atas. Karena untuk pembayaran steam motor yang kami berikan cukup terjangkau untuk semua kalangan. Harga yang kami tawarkan yaitu mulai dari Rp 10.000 sampai dengan Rp 25.000.

2. Tujuan Perusahaan dalam Pemasaran

Tujuan utama dari usaha ini selain untuk mendapatkan keuntungan juga membuat pengendara sepeda motor ini lebih percaya diri untuk menunggangi kuda besinya.

3. Kondisi Pasar

5. Rantai Pemasaran



6. Margin Pemasaran :

Berdasarkan hasil penelitian harga jual steam motor adalah Rp. 2.700.000 dengan harga beli Rp. 1.800.000.

Besarnya yang biaya dikeluarkan dihitung dari selisih harga jual dan harga beli dengan rincian:

- Biaya transportasi pemasaran rata – rata sebesar 10%.
- Biaya penyimpanan rata – rata 15%
- Administrasi 5%
- Resiko / kerusakan 10%
- Dan biaya lainnya sebesar 10%

Berdasarkan mata rantai pemasaran tersebut saya menghitung keuntungan dan margin pemasaran :

- Keuntungan di tingkat pedagang menengah :

a) Harga jual

b) Harga beli

Selisih

c) Biaya Pemasaran

- Transportasi	=	10%	X	900.000	=	90.000
- Penyimpanan	=	15%	X	900.000	=	135.000
- Administrasi	=	5%	X	900.000	=	45.000
- Resiko	=	10%	X	900.000	=	90.000
- Biaya Lain	=	10%	X	900.000	=	<u>90.000</u>

Keuntungan

7. Saluran Distribusi

Proses usaha yang kami lakukan yaitu langsung melalui antara konsumen dan penyedia jasa. Cara melakukan proses usaha ini kami hanya memerlukan lokasi atau tempat yang dijadikan usaha.

8. Strategi Bauran Pemasaran

Adapun strategi pemasaran yang dapat kami lakukan adalah dilihat dari 4P sebagai berikut :

- Product

Produk yang kami tawarkan yaitu berupa penyedia jasa steam motor.

- Price

Harga yang kami berikan cukup terjangkau untuk semua kalangan. Yaitu mulai dari Rp 10.000 sampai dengan kurang lebih Rp 25.000.

a) Place :

Untuk tempat usaha kami mengambil lokasi yang strategis, seperti perumahan padat penduduk. Dan tempat lokasi tersebut banyak di lewati oleh masyarakat.

b) Promotion

Dari hasil steam motor yang memuaskan, pelanggan yang secara tidak langsung merasa puas dengan hasil yang kami lakukan, akan mempromosikan steam motor kami dari mulut kemulut. Serta mempromosikan menggunakan brosur-brosur yang diedarkan.

E. ASPEK TEKNIS (OPERASI)

1. Pengertian aspek teknis dan operasi

Aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Penilaian untuk kelayakan terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. Penentuan kelayakan teknis atau operasi perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis/ operasi, sehingga apabila tidak dianalisis dengan baik, maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dalam perjalannya di kemudian hari.

Segi-segi yang perlu dipertimbangkan dan diperhitungkan dalam aspek operasi mencakup:

a) Lokasi Usaha

Jalan Dr Sutomo No 20, Kecamatan Padangan, Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur

1. Tempat yang strategis
2. Aman dan Nyaman
3. Sarana dan prasarana yang memadai

b) Bahan baku

1. Shampoo salju
2. Semir ban

c) Tenaga kerja

1. Pendidikan minimal SMK
2. Keahlian dan keterampilan dibidang steam motor

d) Pengangkutan

Pengangkutan menggunakan sepeda motor

e) Suplai listrik dan air

Fasilitas listrik dari Perusahaan Listrik Negara (PLN) dan air jet pump

2. Kapasitas Produksi

a) Kecenderungan permintaan yang akan datang

b) Tersedianya bahan baku

c) Kemungkinan pengadaan komponen, tenaga kerja, dan lain – lain.

3. Teknologi yang Digunakan

Pada proses usaha kami menggunakan bahan yang berkualitas.

Kami ingin menjaga kepuasan pelanggan dengan baik.

Peralatan:

a) Compresor

b) Tank snow wash

c) Steamer jetliner

d) Shampoo salju

e) Semir ban

f) Kanebo

4. Skala Produksi

Usaha JSM (Junior steam motor) tidak mengalami hambatan dalam proses meningkatkan kepuasan pelanggan. Usaha

kami pun terus meningkat dari tahun ke tahun. Karena usaha yang kami berikan sebisa mungkin tidak mengecewakan pelanggan.

5. Proses Produksi

Pergerakan produk di dalam outlet yang menunjukkan bagaimana barang dan produk bergerak di antara fasilitas – fasilitas usaha. Proses produksi adalah suatu cara atau kegunaan untuk menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa. Faktor – faktor yang perlu diperhatikan dalam proses produksi adalah:

- a) Manfaat produk bagi konsumen
- b) Potensi bisnis / proyek untuk memperoleh keuntungan
- c) Kekuatan persaingan
- d) Pengembangan produk di masa yang akan datang

6. Lokasi Bisnis / Proyek

Sebelum diputuskan, untuk menilai suatu lokasi bisnis / proyek menggunakan paling tidak 3 (tiga) metode, yaitu:

- a) Metode penilaian hasil (value)

Faktor– faktor yang dipertimbangkan dalam metode ini adalah:

- 1) Pasar
- 2) Bahan baku
- 3) Transportasi
- 4) Tenaga kerja
- 5) Dan lainnya

Berdasarkan metode penilaian hasil maka lokasi yang dipilih adalah jumlah faktor tersedia yang tertinggi.

b) Metode perbandingan biaya (cost comparison method)

Faktor – faktor yang dipertimbangkan dalam metode ini adalah:

- 1) Bahan baku
- 2) Bahan bakar dan listrik
- 3) Biaya operasi
- 4) Biaya umum
- 5) Biaya lainnya

Berdasarkan metode perbandingan biaya maka lokasi yang dipilih adalah lokasi yang memiliki biaya per unit yang termurah.

c) Metode analisis ekonomi (economic analysis method)

Faktor– faktor yang dipertimbangkan dalam metode ini adalah:

- a) Biaya sewa
- b) Biaya tenaga kerja
- c) Biaya pengangkutan
- d) Biaya bahan bakar dan listrik
- e) Pajak
- f) Perumahan
- g) Sikap masyarakat
- h) Dan lainnya

Berdasarkan metode perbandingan biaya maka lokasi yang dipilih adalah lokasi yang memiliki total biaya yang termurah.

7. Tata Letak (Lay Out)

Pada umumnya, jenis lay out ditentukan pada beberapa situasi di bawah ini:

- a) Tata letak outlet pusat
- b) Outlet pusat memiliki tata letak di samping perkantoran dan perumahan.

8. Penjadwalan

Usaha proses steam motor yang dilakukan kepada pihak konsumen adalah langsung datang ditempat, dari pukul 08.00 s/d 17.00.

a. Pengaturan Tingkat Persediaan

Junior Steam Motor menginginkan 500 botol shampoo untuk persediaan setahun. Dengan biaya pemesanan Rp. 50 per unit sedangkan biaya penyimpanan Rp. 50 per unit. Maka dapat diketahui hitungan paling ekonomis dalam EOQ

Diketahui :

D = Demand / permintaan = 500

OC = oredering cost = biaya = 50

pemesanan

CC = carrying cost = biaya = 50

penyimpanan

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot D \cdot OC}{CC}}$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot 500 \cdot 50}{50}}$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{50.000}{50}}$$

$$= 1.000 \text{ unit}$$

Biaya yang dikeluarkan adalah :

$$TC = \frac{Q}{CC} + \frac{D}{OC}$$

$$\begin{aligned}
 & \qquad \qquad \qquad 2 \qquad \qquad \qquad Q \\
 & \qquad \qquad \qquad 1000 \qquad \qquad \qquad 500 \\
 TC &= \frac{\quad}{2} (50) + \frac{\quad}{1000} (50) \\
 TC &= 500 (50) + 0.5 (50) \\
 &= 25.000 + 25
 \end{aligned}$$

F. ASPEK MANAJEMEN DAN ORGANISASI

1. Aspek Manajemen

Berikut ini adalah junior steam motor (JSM) akan merincikan kegiatan yang dilakukan sehari-hari kaitannya dengan fungsi-fungsi manajemen, untuk memastikan fungsi-fungsi tersebut dijalankan secara benar untuk mendukung kelancaran kegiatan operasional. Fungsi-fungsi tersebut antara lain adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan.

a) Perencanaan (*Planning*)

- 1) Perusahaan harus mampu selalu mengikuti keinginan pasar sesuai dengan permintaan konsumen dan mengoptimalkan pelayanan kepada konsumen agar produk yang kita tawarkan

selalu diminati dan mempunyai pelanggan setia sehingga dapat menjamin kelangsungan perusahaan.

- 2) Hal tersebut dilakukan terus menerus sehingga produk kita tidak ketinggalan jaman, dikarenakan permintaan konsumen yg sering berubah-ubah dan semakin mengutamakan mobilitas yang tinggi.
- 3) Untuk dapat mengaplikasikan hal tersebut kita harus melakukan analisa dan melihat bagaimana perkembangan mengenai permintaan masyarakat pada umumnya.

b) Pengorganisasian (*Organizing*)

- 1) Untuk dapat melaksanakan rencana yang sudah dibuat seluruh anggota perusahaan harus memahami dan menjalankan tugas, wewenang, dan tanggung jawabnya masing-masing.
- 2) Selain itu hubungan baik antar sesama anggota perusahaan juga harus selalu dijaga agar dapat tercipta suasana harmonis didalam lingkungan perusahaan.

c) Pelaksanaan (*Actuating*)

- 1) Setelah perencanaan sudah dibuat serta seluruh anggota perusahaan sudah mengetahui tugas dan tanggung jawabnya masing-masing, maka setiap anggota perusahaan wajib menjalankan setiap tugas yang telah diberikan sesuai dengan kompetensinya sehingga semua kegiatan berjalan efektif.

- 2) Pimpinan akan memberikan dukungan kepada anak buah perihal apa saja yang dibutuhkan oleh anggota perusahaan agar semua anggota perusahaan dapat bekerja dengan baik sehingga kegiatan operasional di perusahaan berjalan dengan baik pula.
 - 3) Motivasi juga perlu diberikan baik dukungan secara moral maupun materil untuk meningkatkan semangat kerja.
- d) Pengawasan (*Controlling*)
- 1) Mengukur pekerjaan yang dilakukan oleh setiap karyawan dilakukan agar suatu pekerjaan dapat dilakukan secara efektif sehingga memunculkan output yang berkualitas.
 - 2) Mengevaluasi pekerjaan juga dilakukan untuk mengetahui perihal hambatan-hambatan serta kesalahan yang terjadi selama melaksanakan proses pekerjaan sehingga untuk kedepannya hal tersebut dapat dihindari.

2. Manajemen Proyek

Manajemen proyek merupakan suatu sistem untuk merencanakan, melaksanakan, dan mengawasi pembangunan proyek dengan efisien. Manajemen proyek yang dilakukan oleh junior steam motor (JSM) meliputi tiga tahapan, yaitu:

- a) Perencanaan Proyek.

- 1) Junior steam motor (JSM) bermaksud untuk menambah peralatan yang digunakan dalam melakukan steam motor guna mempermudah dalam melakukan pekerjaan. Melainkan itu juga untuk meningkatkan kepuasan konsumen akan jasa steam motor.
 - 2) Penambahan alat tersebut yaitu hydraulic steam.
 - 3) Dana untuk pembelian hydraulic steam tersebut sebagian berasal dari modal sendiri dan sebagian berencana mengajukan pinjaman ke bank untuk kemudian membeli hydraulic steam.
 - 4) Pembelian direncanakan dilakukan pada bulan Desember 2016 setelah dana sudah didapat.
 - 5) Analisa biaya sebesar Rp.150.000.000 dengan estimasi waktu pengembalian atau balik modal selama 1 tahun.
 - 6) Rincian sumber dana adalah Rp. 100.000.000 merupakan hasil pinjaman dari bank dan sisanya (Rp. 50.000.000) merupakan modal sendiri dimana: Pembelian 3 hydraulic senilai Rp. 50.000.000
- b) Penjadwalan Proyek.
- 1) Setelah dana didapatkan perusahaan melakukan pembelian hydraulic steam dan melakukan pemasangan hydraulic steam ke tempat yang sudah ditentukan.

- 2) Perusahaan fokus terlebih dahulu pada pengajuan dana ke bank hingga proses pencairan sebelum melakukan pembelian hydraulic steam.
 - 3) Untuk memperlancar proses peminjaman dan agar pengajuan pinjaman diterima maka peminjaman dilakukan dengan jaminan aset yang sudah dimiliki perusahaan.
- c) Pengawasan Proyek
1. Monitoring dilakukan agar dana yang ada tepat pengalokasiannya dan tidak terjadi pengeluaran dana yang sebenarnya tidak diperlukan.

3. Manajemen SDM

Melalui manajemen sumber daya manusia perusahaan akan memiliki suatu konsep yang berkaitan dengan kebijaksanaan, prosedur, dan praktik tentang bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan.

a) Analisis Jabatan

1. Direktur, disini adalah pemilik perusahaan sebagai puncak pimpinan yang memberikan komando kepada seluruh karyawan.
2. Kepala unit operasional, bertanggung jawab akan seluruh kegiatan operasional di perusahaan termasuk kebutuhan-kebutuhan dalam kegiatan operasional.

Persyaratan pendidikan dari lulusan SMA sederajat dengan kemampuan mengatur suatu kegiatan, sehat jasmani rohani usia 20 sampai 55 tahun.

3. Kepala unit keuangan, bertanggung jawab akan seluruh kebutuhan keuangan dan mengatur perputaran uang di perusahaan.

Persyaratan pendidikan dari lulusan SMA sederajat dengan kemampuan mengatur keuangan dan jujur atau dapat dipercaya mengelola keuangan, sehat jasmani rohani usia 20 sampai 55 tahun.

4. Kepala unit pemasaran, bertanggungjawab atas segala promosi untuk menarik minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan perusahaan.

Persyaratan pendidikan dari lulusan SMA sederajat, mampu berkomunikasi baik dengan masyarakat dan mempunyai koneksi luas, sehat jasmani rohani usia 20 sampai 55 tahun.

5. Petugas steam motor (tukang cuci motor), bertanggung jawab atas proses pencucian dan kebersihan kendaraan konsumen.

Persyaratan pendidikan dari lulusan SMA sederajat, laki-laki, mampu membersihkan kendaraan guna untuk memberikan kepuasan terhadap pelanggan, sehat jasmani rohani usia 20 sampai 55 tahun.

6. Kasir, bertanggungjawab atas segala proses pembayaran yang dilakukan oleh konsumen.

Persyaratan pendidikan dari lulusan SMA sederajat dan mampu berkomunikasi dengan baik serta ramah dan sopan terhadap konsumen, sehat jasmani rohani usia 20 sampai 55 tahun.

7. Bendahara, bertanggungjawab atas penyimpanan uang atau dana milik perusahaan.

Persyaratan pendidikan dari lulusan SMA, jujur atau dapat dipercaya, sehat jasmani rohani usia 20 sampai 55 tahun.

8. Petugas penagihan, bertanggungjawab atas seluruh pembayaran dari konsumen kepada perusahaan.

Persyaratan pendidikan dari lulusan SMA sederajat dan mampu berkomunikasi secara baik dengan konsumen, sehat jasmani rohani usia 20 sampai 55 tahun.

9. Accounting, bertanggungjawab atas penghitungan arus kas perusahaan, baik kas masuk maupun kas keluar.

Persyaratan pendidikan dari lulusan SMA dan menguasai pembukuan atau accounting, sehat jasmani rohani usia 20 sampai 55 tahun.

10. Tim pemasaran, melakukan segala promosi untuk menarik minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan perusahaan.

Persyaratan pendidikan dari lulusan SMA sederajat, mampu berkomunikasi baik dengan masyarakat dan mempunyai koneksi luas, sehat jasmani rohani usia 20 sampai 55 tahun.

- b) Perencanaan Sumber Daya Manusia

1. Pengadaan Tenaga Kerja

Pengadaan tenaga kerja diperoleh dari calon karyawan yang mengajukan lamaran pekerjaan untuk kemudian dilakukan seleksi sesuai kebutuhan di perusahaan dan diutamakan berasal dari masyarakat sekitar tempat berdirinya perusahaan.

2. Kompensasi

Kompensasi diberikan guna memperoleh tenaga kerja yang potensial dan profesional, mempertahankan karyawan yang baik, meningkatkan produktifitas, dan memudahkan sasaran strategis.

3. Pengembangan

Seiring bertambah besarnya perusahaan untuk mengembangkan kemampuan karyawan, akan dilakukan pendidikan dan pelatihan guna meningkatkan prestasi kerja.

4. Integrasi

Dalam setiap perencanaan sumber daya manusia kaitannya antara perusahaan dengan karyawan harus selalu berdasarkan Undang-undang, kebijakan pemerintah, dan sesuai dengan ketentuan serikat pekerja.

5. Pemeliharaan

Hak karyawan harus selalu diperhatikan dan dipenuhi, memastikan kewajiban setiap karyawan dijalankan dengan benar, serta pemberian hukuman dan penghargaan harus diberlakukan. Keselamatan, kesehatan juga harus dipenuhi

serta lingkungan kerja juga harus layak dan nyaman bagi pekerja.

c) Pemutusan Hubungan Kerja (PHK)

1. Pengunduran diri dapat dilakukan oleh pekerja namun harus melalui prosedur-prosedur yang ada dan hak serta kewajiban anatara perusahaan dengan pekerja yang mengundurkan diri harus dipenuhi.
2. Pemecatan dilakukan baik secara hormat maupun secara tidak hormat apabila pekerja melakukan pelanggaran yang berat maupun berulang-ulang serta melakukan pelanggaran hukum.

d) Organisasi

- Junior steam motor (JSM) dapat dikatakan sebagai organisasi formal dimana sistem kegiatannya terkoordinasi yang dilakukan oleh sekelompok orang yang bekerja bersama untuk mencapai tujuan dibawah kekuasaan dan kepemimpinan.

e) Elemen-elemen umum dalam organisasi

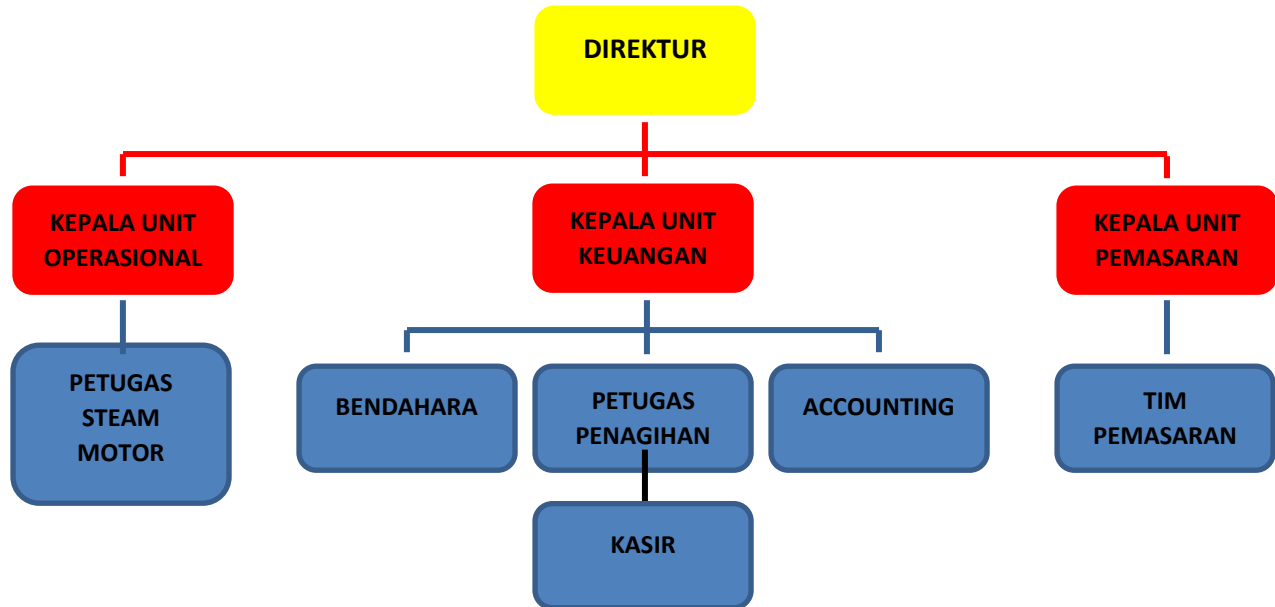
1. The operating core, dimana para pegawai yang melaksanakan pekerjaan dasar yang berhubungan.
2. The strategic apex, dimana manajer tingkat puncak yang diberi tanggung jawab keseluruhan untuk organisasi.
3. The middle line, dimana para manajer yang menjadi penghubung operating core dengan the strategic apex.

4. The technostructure, dimana para analisis yang memiliki tanggung jawab untuk melaksanakan bentuk standarisasi tertentu dalam organisasi.
5. The support staff, dimana orang-orang yang mengisi unit staff yang memberi jasa pendukung tidak langsung kepada organisasi

f) Bentuk Organisasi

Bentuk organisasi dari Junior steam motor (JSM) adalah organisasi garis / lini, dimana terdapat ciri-ciri sebagai berikut:

1. Hubungan antara atasan dan bawahan masih bersifat langsung melalui suatu garis wewenang.
2. Jumlah karyawan sedikit maka struktur organisasinya sederhana.
3. Pimpinan dan karyawan saling mengenal dan dapat berhubungan setiap hari kerja.
4. Masing-masing kepala unit memiliki wewenang dan tanggung jawab penuh atas segala bidang pekerjaan yang ada dalam unitnya.
5. Puncak pimpinan adalah pemilik perusahaan.
6. Struktur Organisasi Junior Steam Motor (JSM)



Identitas anggota Junior steam motor (JSM) :

- Jabatan : Direksi (Pemilik Perusahaan)
Nama : Kukuh gathut dirgantara
Usia : 23 tahun

- Jabatan : Kepala Unit Operasional
Nama : Ramos braganja
Usia : 30 tahun
- Jabatan : Kepala Unit Keuangan
Nama : Reyna nursity
Usia : 27 tahun

- Jabatan : Kepala Unit Pemasaran
Nama : saka atmadja
Usia : 33 tahun

- Jabatan : Petugas steam motor
 1. Nama : Putra adi bagaskara
Usia : 26 tahun
 2. Nama : Bambang santoso
Usia : 35 tahun
 3. Nama : Setya prihantana
Usia : 29 tahun
 4. Nama : Dwi purnomo
Usia : 42 tahun
 5. Nama : Rehan panca indra
Usia : 25 tahun
 6. Nama : Yoga pradita
Usia : 28 tahun
 7. Nama : Dicky pamungkas

Usia : 31 tahun
8. Nama : Sutedjo
Usia : 38 tahun

- Jabatan : Bendahara
Nama : Astriani larasati
Usia : 27 tahun
- Jabatan : Petugas Penagihan

Nama : Joko susilo
Usia : 42 tahun
Nama : Eko rahardjo
Usia : 39 tahun
- Jabatan : Accounting
Nama : Tika ambarwati
Usia : 28 tahun
- Jabatan : Tim Pemasaran

Nama : Yuliyanto
Usia : 22 tahun

Nama : Dayat pribadi
Usia : 24 tahun

G. ASPEK KEUANGAN

1. Sumber Dana

Junior steam motor (JSM) sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa steam motor yang didirikan pada tahun 2011 dengan sumber dana dari modal sendiri dan bermaksud menambah modal untuk meningkatkan laba perusahaan dengan dana yang berasal dari pinjaman bank.

2. Biaya Kebutuhan Investasi

Penambahan modal untuk meningkatkan laba perusahaan diperuntukan sebagai investasi dalam hal ini adalah pembelian aset diantaranya yaitu berupa Hydraulic steam untuk mempermudah melakukan pencucian kendaraan konsumen di area Junior steam motor (JSM). Komponen dari biaya kebutuhan investasi ini meliputi:

a) Biaya pra investasi

- Biaya pengurusan surat izin usaha.

b) Biaya aktiva tetap

- Steam jetliner
- Kompresor
- Peralatan penunjang operasional

c) Biaya Operasi

- Upah dan gaji karyawan
- Biaya pemeliharaan

- Pajak
- Biaya pemasaran

3. Arus Kas

Dari kegiatan operasional Junior steam motor (JSM) diperoleh penghitungan arus kas yaitu jumlah uang yang masuk (Cash in) dan uang yang keluar (Cash out), dimana pemasukan tersebut diperoleh dari konsumen yang menggunakan jasa dari Junior steam motor (JSM) serta penghitungan pengeluaran didapat dari biaya operasional sehari-hari seperti biaya air dan listrik, biaya untuk proses steam motor, biaya perawatan dan lain-lain.

4. Aliran kas bersih (Procced)

a) Modal Sendiri

Junior steam motor (JSM) bermaksud menambah peralatan hydraulic steam untuk mempermudah melakukan steam motor dengan rincian sebagai berikut:

- Nilai investasi Rp. 150.000.000 yang seluruhnya merupakan modal sendiri
- Umur ekonomis 5 tahun dan disusutkan dengan metode garis lurus tanpa residu (sisa) = 0
- Perkiraan pendapatan per tahun adalah Rp. 70.000.000

- Biaya per tahun Rp 20.000.000 (belum termasuk penyusutan)
- Pajak yang dikenakan 30%

Maka aliran kas bersih (Procced) adalah sebagai berikut:

Procced = EAT + Penyusutan

Dimana:

EAT = Earning After Tax (Pendapatan Setelah Pajak)

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Investasi} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

$$\begin{aligned} \text{a. Penyusutan.} &= \frac{\text{Investasi} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ \text{Penyusutan} &= \frac{150.000.000 - 0}{5} \\ &= \text{Rp. 30.000.000} \end{aligned}$$

b. EAT.

Pendapatan per tahun	Rp. 70.000.000
Biaya per tahun	Rp. 20.000.000
Penyusutan per tahun	<u>Rp. 30.000.000</u>
Total biaya	<u>Rp. 50.000.000</u>

Pendapatan	Rp. 20.000.000
Pajak 30%	Rp. 6.000.000
EAT	Rp 14.000.000

c. Procced

$$= \text{EAT} + \text{Penyusutan}$$

$$= 14.000.000 + 30.000.000$$

$$= \text{Rp } 44.000.000$$

b) Modal Pinjaman

Junior steam motor (JSM) bermaksud menambah peralatan hydraulic steam untuk mempermudah melakukan steam motor dengan rincian sebagai berikut:

- Nilai investasi Rp. 150.000.000, dimana 1/3 nya (Rp 50.000.000) merupakan modal pinjaman
- Bunga 20%
- Umur ekonomis 5 tahun dan disusutkan dengan metode garis lurus tanpa residu (sisa) = 0
- Perkiraan pendapatan per tahun adalah Rp. 70.000.000
- Biaya per tahun Rp 20.000.000 (belum termasuk penyusutan)
- Pajak yang dikenakan 30%

Maka aliran kas bersih (Procced) adalah sebagai berikut:

$$\text{Procced} = \text{EAT} + \text{Penyusutan} + \{\text{Bunga (1-tax)}\}$$

Dimana:

$$\text{Bunga} = \text{Tarif} \times \text{Pinjaman}$$

a. Penyusutan.

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan} &= \frac{\text{Investasi} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ &= \frac{150.000.000 - 0}{5} \\ &= \text{Rp. } 30.000.000 \end{aligned}$$

b. Bunga = Tarif x Pinjaman

$$\begin{aligned} &= 20\% \times 50.000.000 \\ &= \text{Rp. } 10.000.000 \end{aligned}$$

c. EAT

Pendapatan per tahun	Rp. 70.000.000
Biaya per tahun	Rp. 20.000.000
Bunga per tahun	Rp. 10.000.000
Penyusutan per tahun	<u>Rp. 30.000.000</u>
Total Biaya	<u>Rp. 60.000.000</u>
Pendapatan	Rp. 10.000.000
Pajak 30%	<u>Rp. 3.000.000</u>
EAT	Rp. 7.000.000

d. Procced

$$\begin{aligned} & \text{EAT} + \text{Penyusutan} + \{\text{Bunga (1-tax)}\} \\ &= 7.000.000 + 10.000.000 + \{10.000.000 (1-30\%)\} \\ &= 109.000.000 + \{10.000.000 (70\%)\} \\ &= 17.000.000 + 3.000.000 \\ &= \text{Rp } 20.000.000 \end{aligned}$$

Present Value (PV)

Junior steam motor (JSM) menginginkan 5 tahun yang akan datang yaitu pada tahun 2020 mempunyai dana Rp 150.000.000, maka berapa jumlah uang yang harus ditabung saat ini (tahun 2016) jika diberikan bunga 5% per tahun oleh bank?

Diketahui:

$$FV = \text{Rp } 50.000.000$$

$$r = 5\% = 0,005 \text{ per tahun}$$

$$n = 5 \text{ tahun}$$

$$\begin{aligned} PV &= \frac{FV}{(1 + r)^n} \\ &= \frac{50.000.000}{(1 + 0,05)^5} \\ &= \frac{50.000.000}{(1,05)^5} \\ &= \frac{50.000.000}{1,28} \\ &= \text{Rp } 3.906.250 \end{aligned}$$

Jadi pada tahun 2016 Junior steam motor (JSM) harus menabung Rp 3.906.250 agar 5 tahun kedepan atau pada tahun 2020 dengan suku bunga 5% tabungan tersebut menjadi Rp. 50.000.000,-

c) Future Value (FV)

Jika pada tahun 2016 Junior steam motor (JSM) meminjam uang Rp 150.000.000 dengan jangka waktu pengembalian 5% dan suku bunga 5% per tahun. Berapa total uang yang harus dikembalikan oleh Junior steam motor (JSM)?

Diketahui:

$$PV = \text{Rp } 50.000.000$$

$$r = 5\% = 0,005 \text{ per tahun}$$

$$n = 5 \text{ tahun}$$

$$\begin{aligned} FV &= PV \times (1 + r)^n \\ &= 50.000.000 \times (1 + 0,05)^5 \\ &= 50.000.000 \times (1,05)^5 \\ &= 50.000.000 \times 1,28 \\ &= \text{Rp. } 6.400.000,- \end{aligned}$$

Jadi jika pada tahun 2016 Junior steam motor (JSM) meminjam uang di bank dengan jangka waktu 5 tahun dan suku bunga 5% maka total uang yang harus dikembalikan adalah Rp. 6.400.000

H. ASPEK KEUANGAN – PENILAIAN INVESTASI

1. Kriteria Penilaian Investasi.

Junior steam motor (JSM) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa steam motor bermaksud melakukan investasi senilai Rp. 600.000.000,- dimana sejumlah Rp. 150.000.000,- merupakan modal kerja. Umur ekonomis 5 tahun dan disusutkan dengan metode garis lurus tanpa nilai sisa. Pengembalian tingkat bunga yang diinginkan (Cost of Capital) adalah 20%, perkiraan laba setelah pajak (EAT) selama 5 tahun masing-masing adalah:

Tabel 6

Tahun	EAT
2011	160.000.000
2012	190.000.000
2013	220.000.000
2014	250.000.000
2015	280.000.000
Total	1.100.000.000

Maka dapat dihitung:

1. Tabel Cash Flow
2. Payback Period (PP)
3. Average Rate of Return (ARR)
4. Net Present Value (NPV)
5. Internal Rate of Return (IRR)
6. Profitability Index (PI)

Diketahui :

- Investasi Rp. 600.000.000
- Modal kerja Rp. 150.000.000
- Umur ekonomis 5 tahun
- Nilai sisa (Residu) 0
- Penyusutan Garis Lurus
- Cost of Capital 20%
- EAT Selama 5 tahun

Tabel 7

Tahun	EAT
2011	160.000.000
2012	190.000.000
2013	220.000.000
2014	250.000.000
2015	280.000.000
Total	1.100.000.000

1. Tabel Cash Flow

a. Menghitung Penyusutan

$$\begin{aligned}\text{Penyusutan} &= \frac{\text{Investasi} - \text{Modal Kerja} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ &= \frac{600.000.000 - 150.000.000 - 0}{5} \\ &= \text{Rp } 90.000.000,-\end{aligned}$$

b. Menghitung Aliran Kas Bersih (Proceed)

$$\text{Proceed} = \text{EAT} + \text{Penyusutan}$$

c. Discount Factor

$$\text{Discount Factor} = \frac{1}{(1 + r)^n}$$

Dimana :

r = cost of capital

n = tahun ke

Maka tabel Cash Flow dapat kita lihat seperti dibawah ini :

Tabel 8

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF	PV Arus Kas
2011	160.000.000	90.000.000	250.000.000	0,833	208.250.000
2012	190.000.000	90.000.000	280.000.000	0,694	194.320.000
2013	220.000.000	90.000.000	310.000.000	0,579	179.490.000
2014	250.000.000	90.000.000	340.000.000	0,482	163.880.000
2015	280.000.000	90.000.000	370.000.000	0,402	148.740.000
Jumlah PV Arus Kas					Rp 894.680.000

2. Payback Period (PP)

a. Kas bersih setiap tahun berbeda

Investasi Rp. 600.000.000

Kas bersih tahun 1 Rp. 250.000.000

Sisa investasi Rp. 350.000.000

Kas bersih tahun 2 Rp. 280.000.000

Sisa Investasi Rp. 70.000.000

Investasi

PP = $\frac{\text{Investasi}}{\text{Kas bersih/thn}}$ x 1 tahun

Kas bersih/thn

$$\begin{aligned}
 & \frac{70.000.000}{310.000.000} \times 1 \text{ tahun} \\
 & = 0,22 \text{ (} 0,22 \times 12 \text{ bulan} = 2,64 \text{)}
 \end{aligned}$$

Maka Payback Period (PP) diperoleh 2 tahun 3 bulan.

3. Average Rate of Return (ARR)

$$\begin{aligned}
 \text{a. Rata-rata EAT} &= \frac{\text{Total EAT}}{\text{Umur Ekonomis (n)}} \\
 &= \frac{1.100.000.000}{5} \\
 &= \text{Rp. 220.000.000} \\
 \text{b. Rata-rata Investasi} &= \frac{\text{Investasi}}{2} \\
 &= \frac{600.000.000}{2} \\
 &= \text{Rp. 300.000.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{ARR} &= \frac{\text{Rata-rata EAT}}{\text{Rata-rata Investasi}} \\
 &= \frac{220.000.000}{300.000.000} \\
 &= 73\%
 \end{aligned}$$

4. Net Present Value (NPV)

Jika kas bersih tiap tahun berbeda

Tabel 9

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF	PV Arus Kas
2011	160.000.000	90.000.000	250.000.000	0,833	208.250.000
2012	190.000.000	90.000.000	280.000.000	0,694	194.320.000
2013	220.000.000	90.000.000	310.000.000	0,579	179.490.000
2014	250.000.000	90.000.000	340.000.000	0,482	163.880.000
2015	280.000.000	90.000.000	370.000.000	0,402	148.740.000
Jumlah PV Arus Kas			1.550.000.000		894.680.000

Net Present Value (NPV) yaitu:

Total PV Kas bersih Rp. 894.680.000

Total PV Investasi Rp. 600.000.000

NPV Rp. 294.680.000

Dari hasil hitungan diatas dapat diketahui bahwa Net Present Value (NPV) adalah positif

5. Internal Rate of Return (IRR)

Rata-rata kas bersih (Proceed)

Tabel 10

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed
2011	160.000.000	90.000.000	250.000.000
2012	190.000.000	90.000.000	280.000.000
2013	220.000.000	90.000.000	310.000.000
2014	250.000.000	90.000.000	340.000.000
2015	280.000.000	90.000.000	370.000.000
Jumlah PV Arus Kas			1.550.000.000

Rata-rata kas bersih = Rp. 1.550.000.000 : 5

$$= \text{Rp. } 310.000.000$$

a. Perkiraan besarnya Payback Period (PP)

$$\begin{aligned} \text{PP} &= \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas bersih/thn}} \times 1 \text{ tahun} \\ &= \frac{600.000.000}{310.000.000} \times 1 \text{ tahun} \\ &= 1.935 \text{ tahun} \end{aligned}$$

1. Dalam tabel PVIFA (A2) tahun ke-5 yang terdekat dengan angka 1,935 adalah angka 1,937 yaitu 43%
2. Secara subjektif tiap nilai discount dikurangi dengan 2% dan 1%, hasil discount rate 40% - 2% = 38% dan 40% - 1% = 39%
3. Penghitungan NPV dengan Discount Factor (DF) 41% adalah:

Tabel 11

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF	PV Arus Kas
2011	160.000.000	90.000.000	250.000.000	0,709	177.250.000
2012	190.000.000	90.000.000	280.000.000	0,503	140.840.000
2013	220.000.000	90.000.000	310.000.000	0,357	110.670.000
2014	250.000.000	90.000.000	340.000.000	0,253	86.020.000
2015	280.000.000	90.000.000	370.000.000	0,179	66.230.000
Jumlah PV Arus Kas			1.550.000.000		581.010.000

$$NPV_1 = 581.010.000 - 600.000.000 = \text{Rp } -18.990.0$$

Penghitungan NPV dengan Discount Factor (DF) 42% adalah:

Tabel 12

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF	PV Arus Kas
2011	160.000.000	90.000.000	250.000.000	0,704	176.000.000
2012	190.000.000	90.000.000	280.000.000	0,496	138.880.000
2013	220.000.000	90.000.000	310.000.000	0,349	108.190.000
2014	250.000.000	90.000.000	340.000.000	0,246	83.640.000
2015	280.000.000	90.000.000	370.000.000	0,173	64.010.000
Jumlah PV Arus Kas			1.550.000.000		570.720.000

$$NPV_2 = 570.720.000 - 600.000.000 = -29.280.000$$

$$NPV_1$$

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1 - NPV_2}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_1 - i_2)$$

$$NPV_1 - NPV_2$$

$$-18.990.000$$

$$= 41 + \frac{-18.990.000 - (-29.280.000)}{-18.990.000 - (-29.280.000)} \times (42\% - 41\%)$$

$$-18.990.000 - (-29.280.000)$$

$$\begin{aligned}
 & -18.990.000 \\
 & = 41 + \frac{-48.270.000}{-18.990.000} \times 1\% \\
 & = (41 + 0,393) \times 1\% \\
 & = 41,393 \% \text{ dibulatkan menjadi } 41,39\%
 \end{aligned}$$

Dari hasil hitungan diatas dapat diketahui bahwa Internal Rate of Return (IRR) lebih besar dari bunga pinjaman.

6. Profitability Index (PI)

Jika kas bersih tiap tahun berbeda

Tabel 13

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF	PV Arus Kas
2011	160.000.000	90.000.000	250.000.000	0,833	208.250.000
2012	190.000.000	90.000.000	280.000.000	0,694	194.320.000
2013	220.000.000	90.000.000	310.000.000	0,579	179.490.000
2014	250.000.000	90.000.000	340.000.000	0,482	163.880.000
2015	280.000.000	90.000.000	370.000.000	0,402	148.740.000
Jumlah PV Arus Kas			1.550.000.000		894.680.000

$$\begin{aligned}
 \text{PI} &= \frac{\sum \text{PV Kas Bersih}}{\sum \text{Investasi}} \times 100\% \\
 &= \frac{894.680.000}{600.000.000} \times 100\% \\
 &= 149,1 \% \rightarrow 149\% \text{ atau } 1,4 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

Dari hasil penghitungan diatas dapat disimpulkan bahwa Profitability Index (PI) adalah lebih dari 1

7. Break Event Poin (BEP)

Diketahui laporan laba rugi Junior steam motor (JSM) seperti dibawah ini :

Steam motor (3500 kali)	Rp. 250.000.000
Variabel Cost	Rp. 50.000.000
Fixed Cost	Rp. 30.000.000
Total Cost	Rp. 80.000.000
Laba sebelum pajak (EBT)	Rp. 200.000.000
Pajak	50%
Laba setelah pajak (EAT)	Rp. 100.000.000

Karena harga jual (P) tidak diketahui maka digunakan BEP unit dengan rumus:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}} \\
 &= \frac{30.000.000}{1 - \frac{50.000.000}{250.000.000}} \\
 &= \frac{30.000.000}{\frac{250.000.000 - 50.000.000}{250.000.000}} \\
 &= \frac{30.000.000}{\frac{200.000.000}{250.000.000}} \\
 &= \frac{30.000.000 \times 250.000.000}{200.000.000} \\
 &= \text{Rp. 37.500.000}
 \end{aligned}$$

I. ASPEK EKONOMI, SOSIAL DAN POLITIK

Dalam Aspek Ekonomi, terdapat sisi rencana pembangunan nasional, adapun Analisis manfaat proyek ditinjau di sisi rencana pembangunan nasional, dimaksudkan agar proyek dapat:

1. Memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat.

Perusahaan jasa steam motor ini dapat memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat yang mampu bekerja dalam memberikan jasa pelayanan dalam pencucian motor

2. Menggunakan Sumber Daya Lokal

Perusahaan jasa ini tentunya memerlukan bahan baku untuk bisa memberikan pelayanan jasa cuci steam motor, seperti pembelian mesin steam motor, sehingga usaha ini tidak perlu mengimpor bahan baku dari luar dikarenakan dalam negeri sendiri sudah tersedia bahan baku yang berkualitas.

3. Menghemat Devisa

Perusahaan jasa ini hanya menggunakan bahan baku dan tenaga kerja dari dalam negeri dan tidak memakai bahan baku maupun tenaga kerja dari luar negeri. Makah hal ini dapat mengurangi penggunaan barang impor sehingga dapat menghemat devisa.

4. Menumbuhkan Industri Lain

Dengan adanya usaha ini, dapat diharapkan untuk merangsang masyarakat untuk dapat menumbuhkan industri pendukung lainnya. Seperti industri yang menyediakan bahan baku ataupun industri produk atau jasa lainnya.

5. Menambah Pendapatan Nasional

Karena produk ini bisa diproduksi dan dikonsumsi di dalam negeri sehingga impor atas produk dan biaya-biaya yang dibebankan lainnya berkurang bahkan tidak ada sama sekali.

Dalam Aspek Sosial selain memang bertujuan mencari keuntungan yang sebesar-besarnya, namun perusahaan jasa ini juga memiliki tanggung jawab sosial, dalam:

1. Membuka lapangan kerja baru,

Perusahaan jasa ini dapat menggairahkan masyarakat sekitar untuk turut serta membuka lapangan kerja baru, seperti usaha menjual minuman dingin bagi para pelanggan steam motor yang menunggu motornya sedang dicuci.

2. Melaksanakan alih teknologi

Adanya pelatihan dalam pelayanan steam motor ini, maka diharapkan tidak hanya meningkatkan “skill” pekerja tetapi juga sikap mental sebagai tenaga kerja yang andal semakin kokoh.

3. Meningkatkan mutu hidup

Maka sudah tentu, perusahaan jasa ini turut serta dalam mengurangi angka pengangguran yang ada.

4. Pengaruh positif

Perusahaan jasa ini juga berpengaruh positif pada masyarakat sekitar, seperti nyamannya para pengendara motor karena sudah bersih dicuci sehingga semakin nyamannya dalam berkendara.

Dalam Aspek Politik perusahaan jasa steam motor ini tidak terganggu dengan adanya kondisi politik yang ada, karena masyarakat sudah pasti membutuhkan jasa pelayanan steam motor ini. Sehingga usaha ini memang layak, karena tidak terpengaruh adanya isu atau kondisi politik yang ada.

J. ASPEK LINGKUNGAN INDUSTRI

Aspek lingkungan industri lebih mengarah pada aspek persaingan di mana bisnis perusahaan perlu dapat bersaing. Sehingga keenam aspek yang perlu diamati, persaingan sesama perusahaan dalam industrinya, yaitu:

1. Ancaman masuk pendatang baru

Perusahaan jasa ini sudah memperkirakan adanya pendatang baru, maka solusinya adalah membuat promo dengan se-kreatif

mungkin agar perusahaan mampu bertahan meskipun adanya pendatang baru

2. Persaingan sesama perusahaan dalam industri

Persaingan yang ada memang akan terus ada, maka perusahaan jasa ini memiliki karakteristik yang unik sehingga dapat menjual seperti adanya gratis minuman bagi para pelanggan yang datang.

3. Ancaman dari produk pengganti

Perusahaan jasa juga harus dapat menghasilkan produk pengganti bagi produk-produk pengganti bagi produk-produk yang sudah beredar, maka perusahaan jasa ini harus dapat terus berinovasi agar dapat terus bertahan.

K. ASPEK LINGKUNGAN HIDUP (AMDAL)

Dalam aspek lingkungan hidup (Amdal) ini perusahaan jasa steam motor ini, tidak terjadi dampak negatif terhadap lingkungan hidup, tidak ada pencemaran atau merugikan masyarakat sekitar, baik dari sisi udara, air, tanah, suara, dan kesehatan, sehingga diperkirakan usaha ini dikatakan layak.

L. PENUTUP

Usaha Jasa Steam Motor ini dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan berdasarkan hasil

NPV positif dan PI yang lebih besar daripada 1. Adapun hasil ARR dan IRR pun persentasinya lebih besar dari yang diharapkan dan hasil Payback Period (PP) pun dapat mengembalikan masa pinjaman lebih cepat dari lamanya pinjaman/investasi atau PP lebih kecil dari umur investasi.

Walaupun termasuk usaha yang baru namun usaha dalam jasa steam motor ini memiliki karakteristik dan keunggulan yang berbeda dari usaha steam motor lainnya. Perusahaan berharap dengan ada usahanya jasa ini dapat berperan dan berguna bagi masyarakat, bangsa dan negara, serta berharap semakin banyaknya masyarakat yang dapat mendirikan usaha agar negara kita menjadi negara yang memiliki jumlah wirausaha yang diharapkan.

Daftar Pustaka

- Effendy, A. A. (2019). ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN AZKA TOYS PAMULANG TANGERANG SELATAN. *JURNAL ILMIAH FEASIBLE (JIF)*, 1(1), 66-82.
- Ibrahim, Yacob. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Jumingan, Drs. S.E., M.M., M.Si. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis Teori & Pembuatan Proposal Kelayakan*, Jakarta : Bumi Aksara.
- Kasmi dan Jakfar. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Kencana.
- Muhammad, Dimas Rahadian Aji. 2011. *Teknologi Pengolahan Teh Hijau*. Jurusan Ilmu dan Teknologi Pangan, Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis dan Investasi*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Suliyanto. Dr. 2008. *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*, Yogyakarta, Andi.
- Sunarsi, D., & Yuliani, I. (2019). PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN DAN BUDAYA ORGANISASI TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA BANK BTN KANTOR CABANG TANGERANG. *JURNAL SeMaRaK*, 2(1).

Umar, Husein. 2015. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Yuliati, Sri Handaru dan R. Agus Sartono. 2001. *Studi Kelayakan*, Jakarta: Universitas Terbuka.