

**KUMPULAN BAHAN KULIAH
KEWIRAUSAHAAN**

**ENTREPRENEURSHIP
EDISI REVISI**



**DISUSUN OLEH:
Dr. KOESNOTO SOEPRANIANONDO, MS., Drh.**

BUKU II

**FAKULTAS KEDOKTERAN HEWAN
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2007**

KATA PENGANTAR

Ketika kita mulai menyadari, betapa dunia baru memberikan banyak peluang, banyak menawarkan kemudahan dan kesenangan, rasa-rasanya dunia tempat kita berpijak mulai bergeser dari porosnya.

Kita tidak lagi dapat hidup dengan menerima apa yang tersedia tanpa memberikan makna-makna baru yang sesuai dengan peradaban baru tersebut.

Kita harus cepat dan tepat mengambil keputusan, bila didepan kita tersedia peluang, jangan membiarkan peluang yang ada lewat begitu saja.

Untuk itu diperlukan pengetahuan dan pengalaman tentang wirausaha, buku ini diberi judul "ENTREPRENEURSHIP" edisi revisi buku II ditujukan bagi mereka yang ingin mengetahui, memahami bahkan diharapkan menghayati tentang kewirausahaan yang kini makin dirasakan penting menghadapi era globalisasi.

Menyadari keterbatasan kesempatan dan kemampuan Penyusunan maka buku ini tersusun kurang sempurna, namun demikian diharapkan buku ini dapat bermanfaat, Amin.

Surabaya, Juli 2007

DAFTAR ISI

HALAMAN

KATA PENGANTAR	
DAFTAR ISI	
BAB IX JURUS, RAMBU DAN MEMILIH BIDANG WIRAUSAHA	
BAB X PEMASARAN PRAKTIS	
BAB XI MODAL DALAM BIDANG WIRAUSAHA	
BAB XII KEMITRAAN DALAM BISNIS	
BAB XIII ETIKA BISNIS	
BAB XIV STUDI KELAYAKAN	
BAB XV BUSINESS PLAN	
LAMPIRAN ASPEK KEUANGAN	
DAFTAR PUSTAKA	

BAB IX

JURUS, RAMBU DAN MEMILIH BIDANG WIRAUSAHA

JURUS-JURUS WIRAUSAHA

- A. **Jurus Zebra**
 1. Tampil beda
 2. Unik dan sulit ditiru orang
 3. Dibutuhkan konsumen
 4. Menguntungkan usaha itu sendiri
- B. **Jurus Elang**

Pengusaha cepat tanggap melihat peluang baginya tidak ada waktu yang tidak mempunyai nilai.
- C. **Jurus Kuda**

Lincih dan tak mengenal lelah serta menyenangkan pekerjaannya.
- D. **Jurus Lipan**

Dalam berbisnis jangan mementingkan besarnya usaha di suatu tempat tapi memperbesar usaha di tempat yang berlainan.
- E. **Jurus Semut**

Seorang wirausaha mampu membentuk Team Work dan berkomunikasi yang efisien.
- F. **Jurus Onta**

Seorang pengusaha harus memiliki cadangan dana untuk berjaga apabila suatu saat mengalami kerugian.
- G. **Jurus Ular**

Dalam dunia bisnis, penampilan baik produk maupun pelayanan harus selalu prima
- H. **Jurus Cicak**

Dalam bisnis perlu ada pengorbanan jangka jangka pendek
- I. **Jurus Kucing**

Dalam bisnis harus professional tidak mengenal saudara, teman yang penting bisa bekerja sesuai kebutuhan perusahaan.

Rambu-Rambu Wirausaha

1. Hati-hati dalam memilih bidang usaha
 - a. Senang, ada pasar dan ahli
 - b. Jangan ikut-ikutan
 - c. Jangan langsung berskala besar
2. Jangan tergesa-gesa
3. Jangan terlalu lambat
4. Jangan ekspansi kalau tidak bisa control
 - a. Cabang jauh
 - b. Belum memiliki teknologi informasi yang baik
 - c. Organisasi belum terbentuk dengan baik
5. Hati-hati dengan korupsi, kolusi dan nepotisme
6. Jangan lupa regenerasi
7. Konflik dikalangan top dan middle management
8. Disnarmoni dalam perusahaan
9. Memilih jabatan strategis
10. Pinjaman yang berbunga tinggi
11. Hati-hati promosi yang tidak tepat
12. Jangan lupa control pasar
13. Ikut perubahan teknologi
14. Jangan lupa menentukan titik impas
15. Perhatikan perubahan selera konsumen.

MEMILIH BIDANG USAHA

1. Prinsip-prinsipnya

- a. Jangan memilih bidang usaha yang sudah ramai.
- b. Teliti : kesempatan dan kemungkinannya
- c. Cari alternatif-alternatif jenis usaha
- d. Gunakan nalar dalam memilih bidang usaha.

2. Syarat memilih bidang usaha

- a. Tidak membosankan
- b. Mudah menemukan masalah dalam operasional
- c. Pilih yang ada pasarnya
- d. Memiliki keahlian

3. Macam Bidang Usaha

A. Bisnis resiko Kecil

1. Modal dengkul

- Perantara
- Jual dulu baru beli
- Jual ide (proposal)

2. Supplyer/pemasok

3. Jasa

B. Bisnis resiko Sedang

- Restoran
- Peternakan
- Salon

- Bengkel
- Transportasi
- Tanaman
- Konveksi
- Pondokan

C. Bisnis resiko tinggi

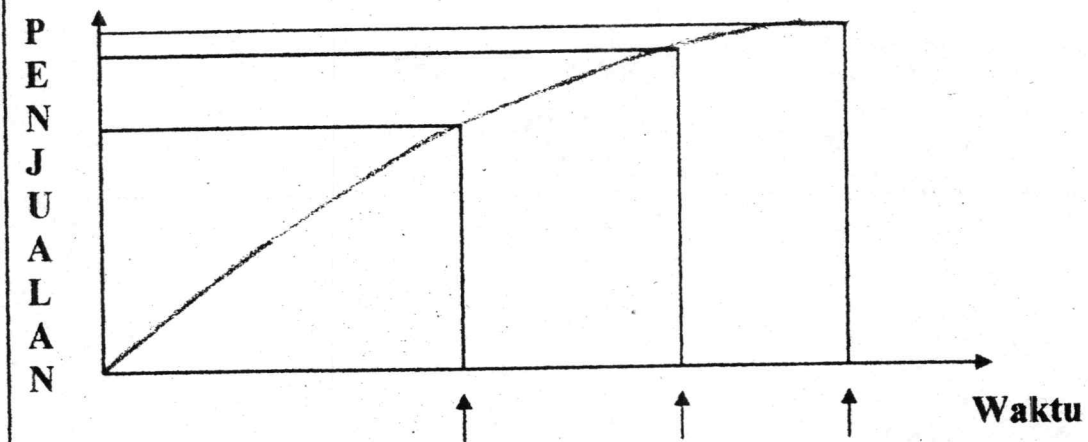
- Real estate
- Industri
- Hotel
- Super market

BAB X**PEMASARAN PRAKTIS****Marketing Mix****1. Controlable**

- ◆ **Product**
- ◆ **Place**
- ◆ **Price**
- ◆ **Promotion**

2. Controlable

- * **Social**
- * **Economy**
- * **Political**
- * **Competition**

Product Life Cycle (PLC)

TEKNIK MENJUAL (SALESMANSHIP)

PENAMPILAN, PERSUASI, PELAYANAN, PEMUASAN

KESAN

CITRA

* The most precious of your possession is your reputation

SIKAP MENTAL PENJUAL

- ◆ *Kepercayaan diri*
- ◆ *Kemauan, semangat dan kegairahan*
- ◆ *Gigih dan ulet*
- ◆ *Kepribadian menarik*
- ◆ *Kesediaan memberi pelayanan terbaik*
- ◆ *Ada keyakinan dan kebanggaan*

PENJUAL HARUS.....

1. Memiliki pengetahuan dan kebanggan atas barang/jasa yang ditawarkan
2. Yakin atas kebagusan barang/jasa dan kemampuannya
3. Yakin, bahwa cara yang dijalankan benar, tepat dan baik
4. Yakin, bahwa barang/jasa yang ditawarkan memberi kepuasan dan manfaat bagi pengguna.

PENJUAL HARUS MAMPU

- 1. Melakukan observasi/identifikasi kebutuhan, pasar dan pesaing**
- 2. Mempengaruhi orang, menanam/memelihara kepercayaan**
- 3. Menentukan harga yang tepat**
- 4. Mengenal fisik dan psikologi konsumen**
- 5. Membuat suasana menyenangkan**
- 6. Mencari dan memperoleh informasi yang tepat**
- 7. Membuat perencanaan dan evaluasi yang tepat**

Kunci Sukses “Personal Selling”

**Keyakinan tinggi terhadap :
“Produk”**

Optimis pada potensi diri sendiri

Berpikir positif terhadap orang lain

**Orientasi pada pencapaian target →
“Profesi Wirausaha”**

KIAT PENJUAL

1. Kepribadian menarik
2. Tidak mudah menyerah kalau dikritik
3. Ulet dan kerja keras
4. Terus belajar di bidang kerjanya
5. Penampilan yang prima
6. Memberikan perhatian kepada pembeli
7. Memperhatikan “orang penting”
8. Manfaatkan setiap kunjungan/pertemuan
9. Berani mendatangi calon pembeli
10. Mempelajari/mengenal calon pembeli
11. Rajin mencari dan menggarap kontrak
12. Menjual mutu dan menjaga nama baik
13. Kreatif dan semangat bersaing
14. Menjelaskan manfaatnya
15. Menggunakan cara/peralatan terbaik
16. Melayani pembeli sepenuh hati
17. Menggali potensi diri dan bekerja sebaik mungkin
18. Menjalin kerjasama dan hubungan yang luas
19. Sadar atas hokum kemerosotan, namun percaya diri
20. Perhitungan cermat dan tepat setiap perluasan usaha

ANDA HARUS TAHU.....!!!

Pelanggan beralih karena :

- ◆ pelayanan buruk
58,5%
- * mutu produk
23,0%
- * harga “mahal”
11,5%

ANDA HARUS TAHU!!!

Pelanggan beralih karena :

- ◆ Pelayanan buruk
40,0%
- * Mutu produk
28,3%
- * harga “mahal”
22,2 %

Anda HARUS tahu!!!

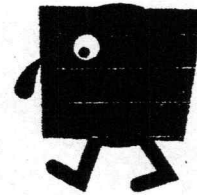
Pelanggan mendapat pelayanan:

- ◆ baik dan positif
berbisnis lagi75%

- ◆ penanganan masalah secara segera
berbisnis lagi 95%
(*Impact Comm. Ltd – Canada*)

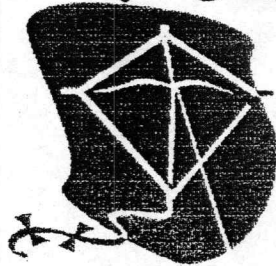
“Hubungan” dengan Pelanggan

Win – Lose Solution



Win – Win Solution

**“Kita tidak mungkin mengubah
Arah angin,
Yang perlu kita sesuaikan adalah
Arah tarikan layang-layang kita”**



***Pelanggan.....
Ibarat perempuan menawan
Yang diperebutkan!***



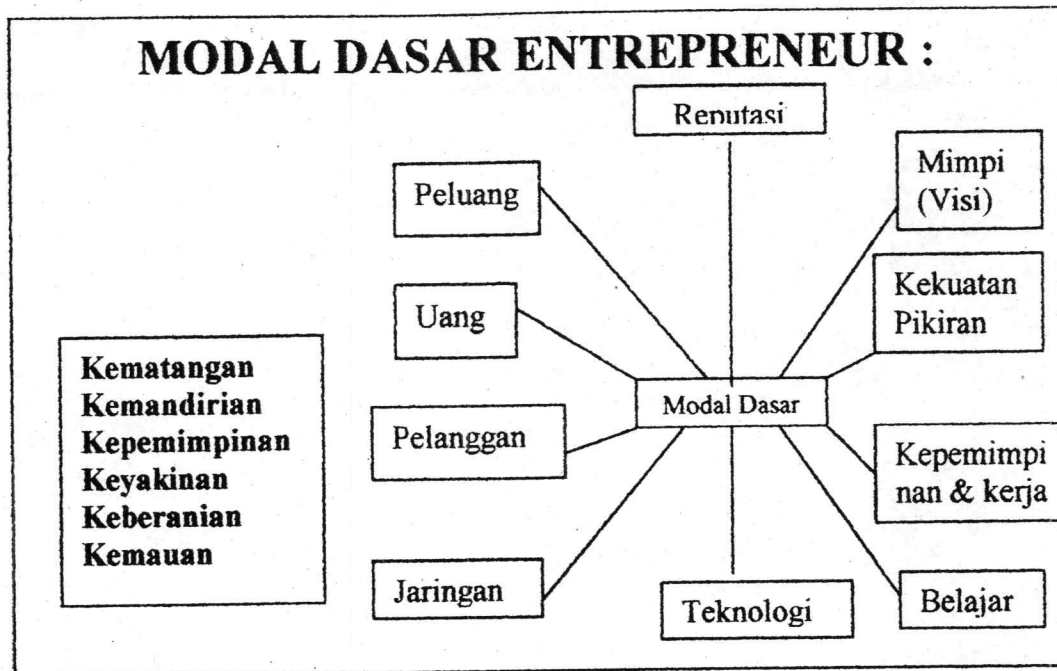
Keuntungan Pelanggan



Kelangsungan Hubungan

BAB XI

MODAL DALAM BIDANG WIRAUSAHA

**MODAL ITU**

1. Uang
2. Aset
3. Otak
4. Raga
5. Pendidikan
6. Pengalaman kerja
7. Waktu
8. Kesempatan
9. Benda sekeliling
10. Perbuatan/Sikap mental

BERBAGAI ALTERNATIF MODAL KEUANGAN PERUSAHAAN

1. Modal Ventura (Venture Capital)
2. Hutang Pada bank (Bank Loan)
3. Anjak Piutang (Factoring)
4. Leasing
5. Waralaba (Franchising)
6. Go Public)
7. Obligasi dan Instrument Inovatif
8. Pendanaan proyek (Project Financing)
9. Divestasi
10. Alternatif Pendanaan lainnya

1. MODAL VENTURA

Dana usaha dalam bentuk saham atau pinjaman yang bisa dialihkan menjadi saham.

Karakter Perusahaan Modal Ventura

- . Ikut terlibat dalam manajemen perusahaan yang dibantunya.
- . Mengharapkan keuntungan yang tinggi
- . Tidak berniat melakukan investasi yang permanen.

Modal ventura tersedia untuk Setiap Tahap Perkembangan Perusahaan

1. Tahap Pendirian
 - a. Seed Financing
 - b. Start up Financing
 - c. First round Financing
2. Tahap Ekspansi
 - a. second round Financing
 - b. Third round Financing
3. Go Public
Mezzanine atau Bridge Financing

Seed Financing

Diberikan pada perusahaan yang belum mempunyai struktur organisasi formal dan masih menitikberatkan pada kegiatan riset dan pengembangan.

Start up Financing

Produk atau jasa sedang disiapkan untuk komersialisasi dan pemasaran

First Round Financing

Produk atau jasa sudah mulai dijual

Second Round Financing & Third Round Finance

Untuk mempercepat ekspansi & desentralisasi usaha melalui penambahan produk, cabang usaha dan ekspor.

Jenis Investasi lainnya yang dilakukan oleh Modal Ventura

a. Leveraged Buy Out (LBO)

Situasi dimana sekelompok investor membeli saham suatu perusahaan dengan hutang lalu membayar hutang dari hasil penjualan aktiva atau kas yang dihasilkan perusahaan tersebut.

b. Management Buy Out (MBO)

Jika manajemen perusahaan membeli saham perusahaan yang dikelolanya dari para pemegang saham.

2. HUTANG PADA BANK (BANK LOAN)

- A. Pinjaman Rekening Koran
- B. Pinjaman Jangka Pendek
- C. Pinjaman Jangka Panjang

PEMAKAIAN DANA PINJAMAN AKAN MENGUNTUNGGAN PERUSAHAAN SELAMA TINGKAT KEUNTUNGGAN YANG DIPEROLEH LEBIH BESAR DARIPADA TINGKAT BUNGA HUTANG

3. ANJAK PIUTANG (FACTORING)

- a. **Discount Factoring**
- b. **Maturity Factoring**

Dengan **discount factoring**, pemilik piutang menerima uang sebelum piutangnya jatuh tempo. Jumlahnya sebesar nilai piutang dikurangi potongan tertentu yang disebut diskonto. Selain itu, pemilik piutang juga harus menanggung biaya bunga atas dana yang diperolehnya sampai piutang yang bersangkutan jatuh tempo.

Dengan **maturity factoring** pemilik piutang hanya menerima uang pada saat piutangnya telah jatuh tempo. Konsekuensinya, ia tidak terbebani biaya bunga. Pemilik piutang hanya menanggung diskonto piutang dan biaya administrasi. Sebagai imbalannya, ia hanya memperoleh jasa penagihan, pencatatan, dan pemrosesan piutang. Ia tidak menerima uang sebelum piutangnya dapat ditagih oleh factor (perusahaan anjak piutang).

SIFAT TRANSAKSI ANJAK PIUTANG

- a. **Recourse**
- b. **Nonrecourse**

Bersifat *recourse* jika resiko untuk piutang yang tidak tertagih berada di tangan pemilik piutang, dan *nonrecourse* jika resiko untuk piutang yang tidak tertagih berada di tangan *factor*.

4. LEASING

LEASE adalah suatu kontrak yang memberikan hak pemakaian aktiva untuk tujuan dan waktu tertentu. Transaksi lease selalu melibatkan *lessee* dan *lessor*. *Lessee* adalah pihak yang memperoleh hak untuk menggunakan aktiva yang bersangkutan. *Lessor* adalah pihak yang memberikan hak penggunaan tersebut kepada *lessee*. Untuk hak pemakaian aktiva tersebut, *lessee* akan membayar biaya tertentu kepada *lessor*.

JENIS TRAKNSAKSI LEASING

Beberapa jenis transaksi *lease* yang lazim dikenal adalah:

1. *Operating lease*. Jenis transaksi ini mirip dengan transaksi sewa. *Lessee* memakai aktiva yang dimiliki *lessor*. Sebagai imbalannya, *lessee* akan melakukan pembayaran tertentu per bulan kepada *lessor*. Jumlah beban pembayaran tersebut biasanya tidak sebesar harga pembelian aktiva yang bersangkutan.

2. *Financial lease*. Transaksi ini terjadi jika *lessee* memakai aktiva yang dimiliki *lessor* tetapi juga memiliki hak untuk membeli aktiva tersebut di masa mendatang dengan harga tertentu yang telah ditetapkan dalam perjanjian. Besar pembayaran dari *lessee* kepada *lessor* sama atau lebih besar dari harga pembelian aktiva yang bersangkutan.

3. *Sale and lease-back*. Perusahaan yang memiliki aktiva menjual aktiva yang bersangkutan kepada *lessor*, dan kemudian me-*lease* aktiva itu sendiri dari *lessor*. Transaksi *lease*-nya sendiri bisa merupakan *operating lease* atau *financial lease*. Dengan *sale and lease-back*, *lessee* bisa memperoleh cash flow dan tetap bisa menggunakan aktiva yang bersangkutan.

5. FRANCHISING

FRANCHISING adalah suatu teknik ekspansi usaha dengan memanfaatkan dana pihak lain yang langsung berperan dalam usaha ekspansi tersebut. Teknik tersebut adalah dengan menjual *franchise*.

Franchise adalah suatu bentuk kerjasama antara *franchisor* dengan *franchisee*.

Franchise adalah suatu bentuk kerjasama antara *franchisor* dengan *franchisee*. *Franchisor* memberikan hak dan dukungan untuk menjual produk atau jasanya di wilayah tertentu kepada *franchisee*. Sebagai imbalannya, *franchisee* akan membayar biaya jasa manajemen tertentu dan royalty kepada *franchisor*.

EMPAT jenis *franchise* tambahan:

1. *Master franchise*. Dalam kontrak ini, *franchise* juga berhak menjual hak *franchisee* yang dimilikinya pada peminat lain yang berada dalam wilayah tertentu.
2. *Area-development program*. Di sini, *franchise* memiliki hak mengembangkan bisnis *franchise* yang bersangkutan dalam suatu wilayah tertentu, tanpa memiliki hak menjual ulang hak yang dimilikinya. Jadi bedanya dengan *master franchise* hanya pada ada tidaknya hak untuk menjual ulang *franchise* yang dibelinya.

3. *Joint-venture franchise program*. Kontrak ini terjadi jika *franchisor* ikut menginvestasikan dana selain memberikan dukungan manajemen dan teknis. *Franchisee* tetap bertugas mengembangkan dan menggopreasikan tempat usaha yang bersangkutan. Biaya-biaya yang timbul dan keuntungan yang diperoleh akan dibagi oleh *franchisor* dan *franchisee* sesuai ketentuan perjanjian.

4. *Mixed franchise*. Tipe ini terjadi jika *franchisor* menawarkan paket *franchise* yang memungkinkan *franchisee* yang modalnya terbatas untuk mengelola sebagian fungsi usaha saja. Misalnya, produksi dilakukan *franchisor* dan *franchisee* hanya mengelola proses penjualannya saja. Selain paket seperti itu, *franchisor* tersebut biasanya juga menawarkan paket utuh kepada *franchisee* yang memiliki modal cukup.

6. GO PUBLIC

Go Public sendiri bisa berarti penawaran semua jenis efek, tidak hanya saham, kepada masyarakat melalui bursa efek. Yang dimaksud dengan efek adalah setiap surat pengakuan utang, surat berharga komersial saham, obligasi, sekuritas kredit, tanda bukti utang, setiap *right*, *warrant*, opsi, setiap derivative efek, atau setiap instrumen yang ditetapkan oleh Bapepam sebagai efek.

7. OBLIGASI dan INSTRUMEN INOVATIF

OBLIGASI adalah bukti utang dari emitmen yang dijamin oleh penanggung yang mengandung janji pembayaran bunga atau janji lainnya serta pelunasan pokok pinjaman yang dilakukan pada tanggal jatuh tempo sekurang-kurangnya 3 (tiga) tahun sejak tanggal emisi. Dengan kata lain, obligasi adalah bentuk utang jangka panjang.

VARIASI OBLIGASI

Convertible Bond

Adalah obligasi yang disertai hak investor untuk mengkonversikan obligasi yang dimilikinya menjadi saham perusahaan penerbit obligasi.

Perpetual Bond

Adalah obligasi yang tidak mempunyai tanggal jatuh tempo. Perusahaan yang menerbitkan *perpetual bond* akan membayar bunga terus tanpa pernah harus melunasi pokok pinjamannya.

Zero-coupon Bond

Adalah obligasi tanpa pembayaran bunga periodik. Tingkat bunga obligasi ini nol sehingga disebut *zero-coupon bond*. Sebagai pengganti bunga, *zero-coupon bond* dijual dengan diskonto dari nilai nominalnya.

Bunny Bond

Adalah suatu jenis obligasi yang mewajibkan investornya menginvestasikan kembali pendapatan bunga yang menjadi haknya dalam bentuk obligasi yang persis sama dengan obligasi yang telah dimilikinya. Akibatnya, jumlah obligasi yang beredar akan terus bertambah, tetapi tidak akan terjadi pembayaran bunga dalam bentuk uang.

8. PENDANAAN PROYEK

Pendanaan proyek (project financing) adalah teknik pendanaan yang bersifat khusus dan unik. Alternatif ini biasanya digunakan untuk mendanai proyek-proyek jangka panjang seperti pertambangan, eksplorasi, energi dan penyulingan minyak.

9. DIVESTASI

Divestasi adalah penjualan aktiva suatu perusahaan, suatu bagian perusahaan lain milik pemegang saham. Bagian perusahaan itu bisa merupakan divisi atau anak perusahaan lain. Penjualan bisa dilakukan kepada karyawan, manajemen, atau pihak ketiga. Divestasi juga mencakup penjualan aktiva perusahaan yang menghasilkan dana untuk dimanfaatkan perusahaan.

10. ALTERNATIF PENDANAAN LAINNYA

- Pendanaan Royalti (*Royalty Financing*)
- Venture Lease
- Licence Agreement (Perjanjian Lisensi)
- Penjualan Saham kepada karyawan
- Dana BUMN
- Lain-lain

**PENYAKIT YANG SANGAT BERBAHAYA BAGI
WIRAUSAHA YANG INGIN SUKSES**

- . Rasa Malu
- . Takut
- . Ragu-ragu untuk Mulai

**“ PERJALANAN
SEJAUH SERIBU MIL
DILAKUKAN DENGAN
LANGKAH PERTAMA”**

Lao Tze

ALASAN-ALASAN KLASIK

**“Tak Punya Modal, Tak Punya Kesempatan, Tidak Bisa
dan lain-lain”, bukanlah alasan untuk tidak mulai bertindak.**

3 MODAL BISNIS

- **BODOL (Berani Optimis pakai Duit Orang Lain)**
- **BOTOL (Berani Optimis pakai tenaga Orang Lain)**
- **BOBOL (Berani meniru Bisnis Orang lain)**

ANDA

SAYA BISA

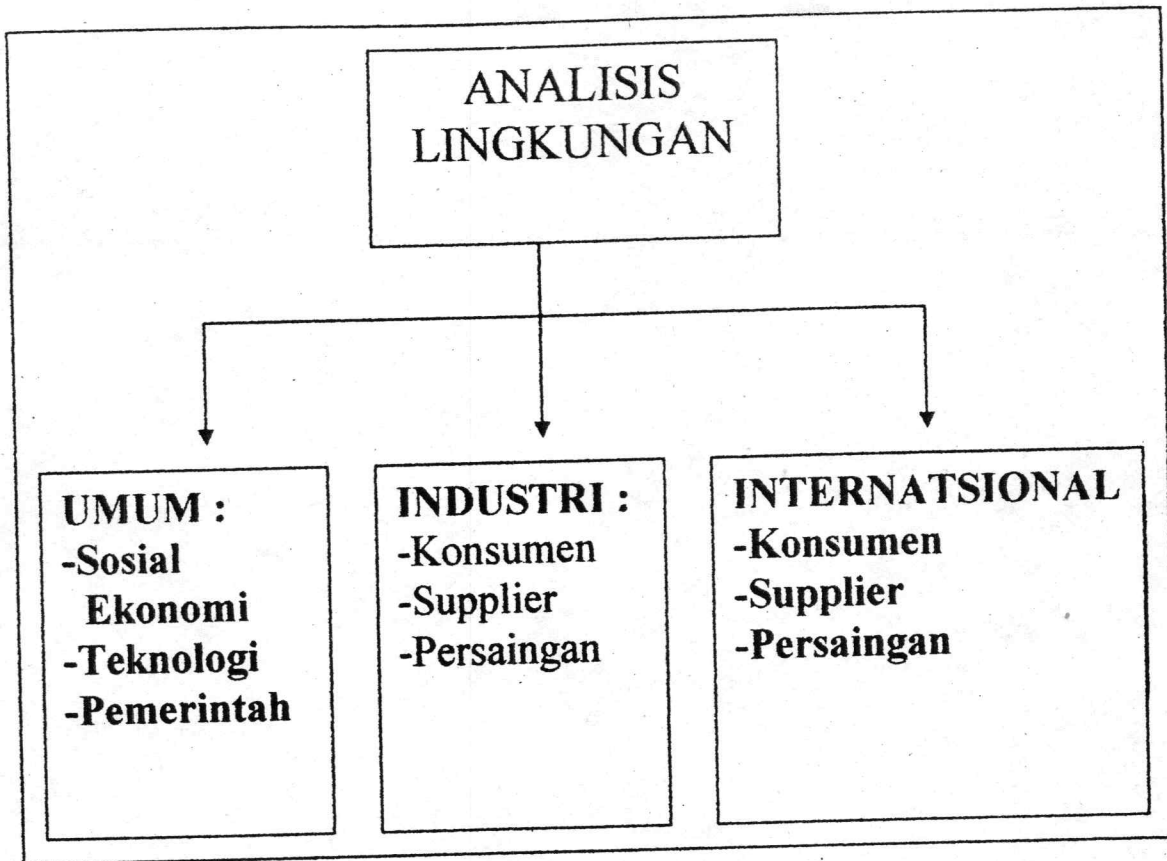
KITA

BAB XII**KEMITRAAN DALAM BISNIS****LIMA JENIS KELOMPOK BISNIS**

1. Comprehensive Business group
2. Financial Business group
3. Multi Industrial Business group
4. Single Industrial Group
5. Non Industrial Business Group

DASAR KEMITRAAN DALAM BISNIS

1. Hidup dan bekerjasama untuk kesejahteraan bersama
2. Membangun kepercayaan masyarakat
3. Antara hukum dan mekanisme pasar
4. Menghormati martabat manusia



STRATEGI ?

**PERENCANAAN YANG KOMPERHENSIF DAN
TERINTEGRASI YANG MENGHUBUNGGAN
KEUNGGULAN STRATEGIS PERUSAHAAN DENGAN
PELUANG DAN TANTANGAN PERUSAHAAN**

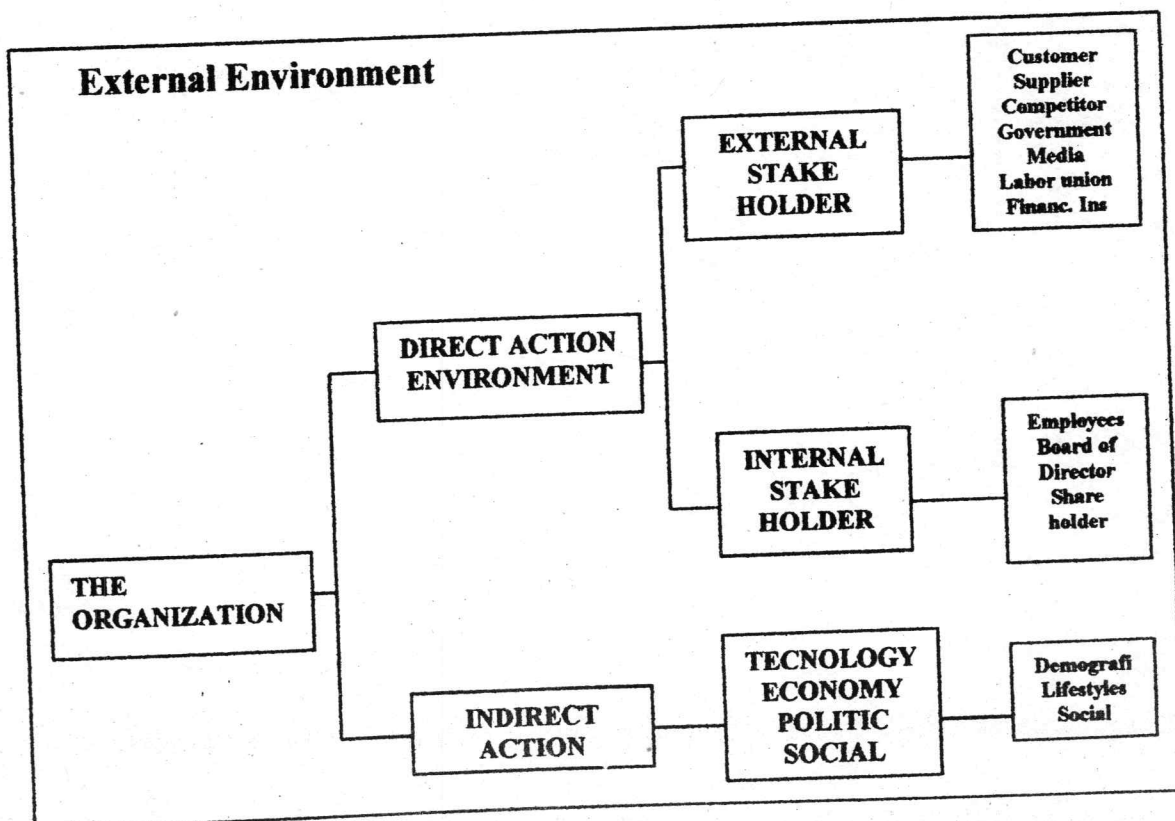
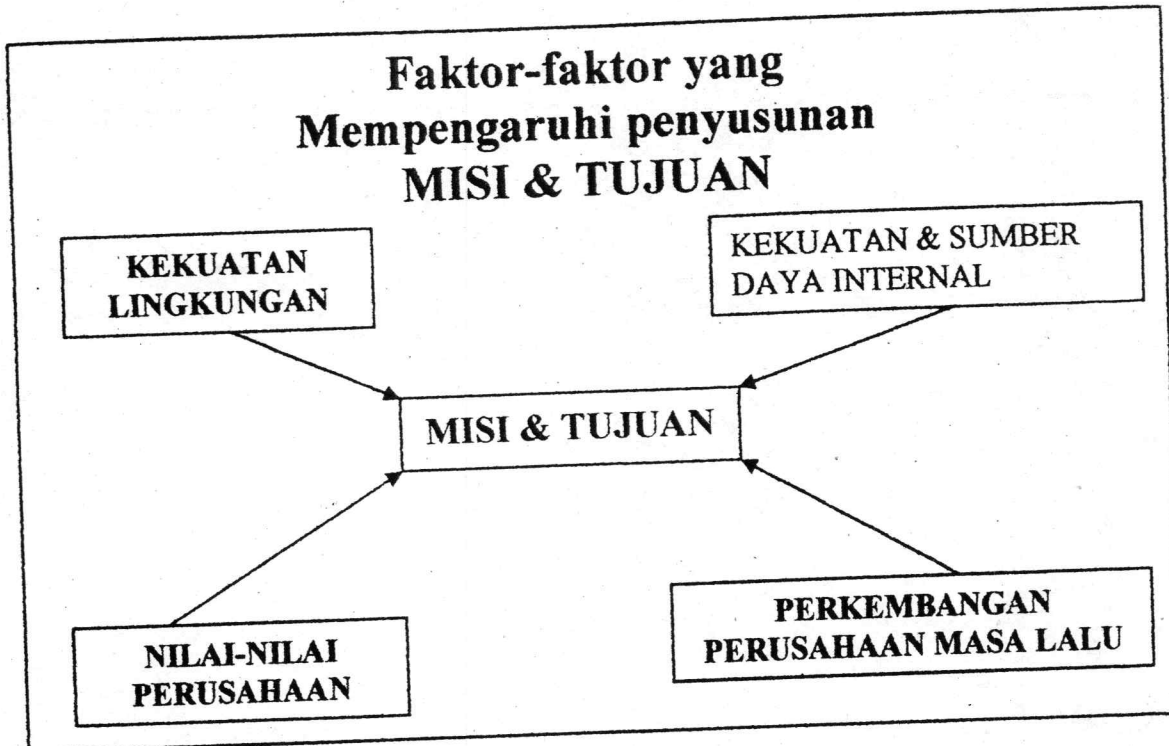
MISI

Apa bisnis kita?

Mengapa kita ada pada bisnis ini?

OBJECTIVE/TUJUAN

**SESUATU YANG INGIN DICAPAI
PERUSAHAAN MELALUI OPERASI SAAT
INI**



Stakeholders and Examples of Their Concerns

Organization Members

- . Fair pay and fair treatment
- . Good quality of work life
- . Long-term employability

Owners & Investors

- . Return on Investments
- . Corporate reputation

Other Organization

- (Suppliers, unions, alliance partners)
- . Reliability
 - . Trustworthiness
 - . Collaborative problem solving

Society

- . Legal compliance
- . Social responsibility
- . Ethical management practices

Customers

- . Quality service & products
- . Speed and responsiveness
- . Low cost
- . Innovation
- . Convenience

NEGOSIASI

- . TAWAR MENAWAR DISTRIBUTIF
- . TAWAR MENAWAR INTEGRATIF
- . PROSES PERUNDINGAN UNTUK MENCAPAI KESEPAKATAN

PROSES PERUNDINGAN

- . PERSIAPAN & PERENCANAAN
- . KETENTUAN ATURAN-ATURAN DASAR
- . PENJELASAN & PEMBENARAN
- . TAWAR-MENAWAR & PEMECAHAN MASALAH
 - Mulailah dengan suatu pembukaan yang positif
 - Tangani masalah, bukan kepribadian
 - Curahkan sedikit perhatian pada tawaran awal
 - Tekankan pemecahan menang-menang
 - Ciptakan suatu iklim percaya dan terbuka
- . PENUTUPAN & IMPLEMENTASI

BAB XIII

ETIKA BISNIS

1. Pemahaman Tentang Etika Bisnis

- a. Etika merupakan ajaran kesusilaan yang diciptakan akal.
- b. Etika merupakan refleksi dari ajaran moral
- c. Usaha sistematis dengan menggunakan rasio untuk menafsirkan pengalaman moral individu dan moral social sehingga dapat menetapkan aturan untuk mengendalikan perilaku manusia.

d. Komponen Etika

1. Komponen Sumber

- Kemauan individu.
Seseorang tak suka KKN
- Konsensus social
Ada kesepakatan tidak saling menjatuhkan
- Nilai pribadi
Seseorang memiliki pribadi jujur

2. Komponen Mekanik

Usaha melalui berbagai metode untuk mencapai consensus. Misalnya, hasil negosiasi disepakati tidak boleh membanting harga.

3. Produk

Kesepakatan individu dalam masyarakat.

Misalnya:

- Barang dibeli dapat garansi selama 6 bulan.
- Kecap yang terbaik itu memiliki syarat-syarat tertentu.

Catatan:

- Salah satu jelek — tidak ETIS
- Sumber, mekanik, produk baik --- ETIS

4. Aliran Etika

- Aliran DEANTOLOGI

Kewajiban moral dapat diketahui secara intuitif.

Misalnya: Rasa tak pantas kalau kita turunkan harga.

- Aliran TEOLOGI

Menilai perbuatan orang dari tujuannya.

Misalnya : saya turunkan harga untuk menjatuhkan lawan.

4. Konsep ETIKA BISNIS tercermin pada CORPORATE CULTURE

(Budaya Perusahaan).

Nilai-nilai yang merupakan komitmen perusahaan dan segenap insan

dalam perusahaan baik produk maupun organisasi.

2. Etika Bisnis Mencakup

a. Individu Karyawan

1. Memiliki *human relation* yang baik .

Indikatornya :

- Menghargai pendapat oranglain.
- Mementingkan kepentingan tim.
- Tidak suka klik

- Mampu menyalurkan ambisi orang lain.
- Tidak menjilat ke atas dan menginjak ke bawah.

2. Tidak punya penyakit kalbu : ambisius, dendam, iri, pembohong.

3. Upaya: selalu memonitor *public opini*.

b. Dari Perusahaan Terhadap Karyawan

- Menciptakan suasana harmonis dengan mewujudkan pengertian umum, kepercayaan umum, bantuan umum dan kerja sama umum.
- Menganggap karyawan sebagai asset perusahaan dan partner bisnis.
- Memikirkan kesejahteraan karyawan.
 - . Bagi hasil
 - . Bonus
 - . Naik haji
 - . perumahan, dan lain-lain.

c. Terhadap Lingkungan

- Melaksanakan tanggung jawab social, dengan 3 model:
 - . Tak terkait dengan kepentingan perusahaan.
 - . Terkait dengan kepentingan perusahaan.
 - . Melibatkan masyarakat sekitar.

d. Terhadap Konsumen

- Jujur dalam mutu
- Memperhatikan kepentingan jangka panjang.

- Tidak menggunakan 3 H (halal, haram, hantam).
- Tidak menerapkan hokum permintaan dan penawaran secara salah.
 - . Tidak ada barang yang mempengaruhi hajat orang banyak.
 - . Tidak menghambat pembangunan.
- Memberikan *service excellent* (pelayanan prima).
 - . melaksanakan tugas pokok
 - . Memberi apa yang diharapkan
 - . Memberikan apa yang dimungkinkan.
- Jangan menutupi hal yang perlu diketahui konsumen.
- Jangan menerima pesanan lebih dari kapasitas.

e. Terhadap Sesama Perusahaan

- Memenuhi ketentuan asosiasi tentang harga, standar mutu, prosedur dan kalisifikasi
- Tidak menurunkan harga agar saingan pailit.

f. Terhadap partner Bisnis

- Memberikan haknya sesuai consensus (jumlah dan waktu)
- Tidak memotong hak agen
- Memberikan hak permanent atas perintisan bisnis.
- Tidak mengubah harga tanpa konsultasi
- Memberikan hak yang sama pada order ulangan.
- Jangan bedakan pelayanan pada konsumen langsung dengan yang dipakai perantara

g. Terhadap Negara

- Bayar pajak yang baik
- Membuat laporan keuangan yang benar

- Jangan menuntut keringanan kendati mampu.

3. Kesimpulan

- a. Etika bisnis perlu dimiliki setiap individu dan perusahaan.
- b. Etika bisnis sangat bermanfaat dalam menyelesaikan masalah-masalah bisnis.
- c. Tanpa etika bisnis ekonomi akan kacau.

BAB XIV**STUDI KELAYAKAN*****STUDI KELAYAKAN***

Penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek
Dilaksanakan dengan berhasil

TUJUAN

Untuk menghindari keterlanjuran modal
Yang besar untuk kegiatan yang ternyata tidak
menguntungkan

ASPEK PEMASARAN

- . Permintaan
- . Penawaran
- . Harga, perlu dibandingkan local vs impor
- . Program pemasaran, termasuk :
 - Strategi pemasaran, marketing mix
 - Identifikasi siklus hidup produk
- . Perkiraan penjualan (*maket share* yang bisa diraih perusahaan).

ASPEK TEKNIK

- . Input/bahan yang digunakan
- . Output/produk yang dihasilkan
 - . Rencana Produksi
 - . Lokasi
 - . Bangunan dan Mesin
 - . Jadwal pembangunan

ASPEK KEUANGAN

- . Rincian kebutuhan dana
- . Sumber pembiayaan
- . Proyeksi keuangan
- . metode penilaian investasi
 - Net Present Value
 - Internal rate of Return
 - Profitability Index
 - Payback period

ASPEK ORGANISASI & MANAJEMEN

- . Bentuk badan usaha
- . Struktur organisasi
- . Akta, sertifikat dan ijin
- . Manajemen dan pemilik (CV-nya)
 - . Deskripsi jabatan
 - . Jaminan-jaminan pinjaman

ASPEK SOSIAL

- Pengaruh proyek terhadap :
- . Peningkatan kesempatan kerja
 - . Industri lain yang terkait
 - . Aspek kehidupan masyarakat
 - . peningkatan penerimaan negara

PROSES MENDAPATKAN PINJAMAN

- . Permohonan Kredit
- . Pengumpulan data Usaha dan peninjauan Jaminan
 - . Analisis Kredit
 - . Penyusunan proposal Kredit
 - . pengumpulan Data pelengkap
 - . pengikatan Kredit dan Jaminan
 - . Administrasi Pinjaman
- . Pencairan Dana atau pembukaan fasilitas

DATA USAHA

- . Identitas Calon Debitur
- . Bidang Usaha, Lokasi, Lamanya Usaha
 - . Daftar Supplier
 - . Daftar Langganan
 - . Data Keuangan
 - . Foto copy R/C
 - . Data Manajemen
- . Akta Pendirian Perusahaan

KONSEP 5 C

- . Character (sifat-sifat calon debitur)
- . Capacity (kemampuan meralisasi)
 - . Capital (Struktur modal)
- . Condition (var. ekonomi makro)
- . Collateral (jaminan pinjaman)

ANALISIS lainnya oleh BANK

- . R/C debitur
- . Struktur pinjaman :
 - Jenis Industri
 - Tujuan penggunaan Dana
 - Tingkat Suku Bunga
 - Kondisi Pinjaman
 - Jangka Waktu Kredit
 - Provisi, Komisi dan Biaya administrasi

LAPORAN PROPOSAL – 1

- . Identitas Pemohon
 - . Uraian rinci Permohonan Kredit:
 - Jenis pinjaman
 - Jumlah
 - Jangka Waktu
 - Suku Bunga
 - Biaya Provisi dan Administrasi
- Sistem Pembayaran Pinjaman dan kondisi-kondisi lainnya

LAPORAN PROPOSAL – 2

- . Data Umum Calon Debitur :
Sejarah Ringkas Usaha Pemohon
Alasan/latar belakang Permohonan

- . Penjelasan Ringkas Tentang :
Aspek Pemasaran
Aspek Teknik
Aspek Keuangan

DATA PELENGKAP

- . KTP atau SIM
- . Akta Perkawinan
- . Surat Bukti Kewarganegaraan RI
- . Surat ganti Nama
NPWP
- . SIUP dan TDP
- . Surat Asli Jaminan Kredit :
Sertifikat Tanah
BPKB

HASIL ANALISIS

- . Ditolak
- . Diterima sesuai dengan kondisi
- . Diterima dengan perubahan kondisi

BAB XV**BUSINESS PLAN (PERENCANAAN USAHA)**

Gagalnya calon pengusaha atau pengusaha di awal usaha mereka adalah akibat tidak mampu merancang perencanaan bisnis (business plan) yang baik. Maka, begitu memasuki dunia bisnis, banyak hal yang tak terduga muncul dan tak tahu apa yang harus dilakukan”

Rhénald Khasali

Fungsi Awal perencanaan Usaha

- ♦ **Sebagai Pedoman Untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha.**
- ♦ **Sebagai alat untuk mengajukan permodalan yang Bersumber dari luar**

Rumusan Perencanaan Usaha

- 1. pekerjaan sebagai alat analisis**
- 2. Pekerjaan sebagai alat synthesis**
- 3. Pekerjaan sebagai alat komunikasi**
- 4. Pekerjaan sebagai alat untuk melakukan tindakan/action.**

MISI PERUSAHAAN

- . Dapat tercapai (*achievable*)
- . Dapat memberikan motivasi
- . Spesifik/Jelas & terukur

4 Komponen pokok dalam misi usaha:

1. Kelompok usaha ex.:Kelompok usaha otomotif, kelompok usaha warnet, kelompok usaha makanan olahan.
2. Ruang lingkup produk, ex: menghasilkan suku cadang, memfokuskan diri pada produksi makanan olahan dalam berbagai jenis.
3. Ruang lingkup pasar, berupa deskripsi segmen konsumen ex: wanita, pria, anak-anak, remaja.
4. Ruang lingkup geografis, ruang lingkup wilayah pemasaran, ex: local (Jawa, Bali, Kalimantan dstnya) atau ekspor (Asia, Timur Tengah)

VISI PERUSAHAAN

- Visi sebaiknya unik dan menantang
- Visi merupakan ekspresi keyakinan diri
- Visi tidak perlu dituangkan panjang lebar, Rumuskan secara singkat, padat dan inspiratif.

Strategi Rasional dalam membuat VISI & MISI

- . Ciptakan VISI & MISI yang UNIK
- . Diantara setumpuk misi usaha, sisakan satu porsi untuk MISI SOSIAL.

Pertanyaan-pertanyaan penting untuk memperkuat bobot perencanaan usaha

1. Apa jenis usaha anda?
2. Seberapa besar skala usaha anda?
3. Pada fase manakah usaha anda saat ini?
4. Bagaimana kecenderungan pasar dan pesaing kita?

Selain pertanyaan-pertanyaan tsb diatas, perlu pula menyiapkan ANALISIS EKSTERNAL dan ANALISIS INTERNAL

ANALISIS EKSTERNAL

- . Diagnosis atas kondisi pasar
- . Kecenderungan industri
- . Teknologi
- . Iklim pemerintah
- . Budaya
- . Ekonomi
- . Demograf
- . isu-isu kritis: isu politik, social, legal, lingkungan hidup, etika dsbnya.
- . tersedianya SDM yang berkualitas.

ANALISIS INTERNAL

- . Pemasaran
- . Personalia
- . Produksi
- . Administrasi finansial

REALISASI PERENCANAAN

Yang perlu diperhatikan dalam membuat Perencanaan Usaha bagi bisnis yang baru mulai adalah POIN-POIN saja dengan menggunakan kata-kata sederhana atau sesingkat mungkin. Yang paling penting adalah ISI-nya bukan CARA PENULISAN.

5 LANGKAH SEDERHANA MEMBUAT PERENCANAN USAHA

1. Analisa Situasi
2. Tentukan Pasar sasaran (Target market)
3. Tujuan Usaha
4. Strategi dan taktik
5. Anggaran

Analisa Situasi

- Buka mata, telinga dan pikiran anda pada situasi pasar baru.
- Mulailah dengan DESKRIPSI singkat mengenai:
 - produk dan jasa yang hendak diproduksi & ditawarkan
 - Keunggulan produk dan pemasaran yang dimiliki.
 - Tantangan-tantangan yang akan dihadapi
 - Rumuskan ancaman-ancaman yang akan ditimbulkan pesaing
 - Berberkan kekuatan-kekuatan dari luar yang akan mempengaruhi usaha untuk tahun depan, misalnya penurunan pelanggan karena perubahan selera konsumen, kebijakan pemerintah.

Tentukan Target Market

- Misalnya ; produk konsumsi
- Buat Target produksi dan profil Target market berdasarkan demografi seperti: usia, jenis kelamin, penghasilan, gaya hidup, komposisi keluarga, tingkat pendidikan dsnya.
- jenis Target market : Individu atau perusahaan

Tujuan Usaha

Deadline waktu

Anggaran

Standar perilaku

Standar kinerja

Strategi dan taktik

Merupakan CARA dalam mencapai TUJUAN USHA

- Bagaimana memberitahu dan mempengaruhi kosumen?
 - Bagaimana agar kosumen dapat menemukan produk yang dihasilkan dan ditawarkan.
- Buat jadwal tertulis untuk semua taktik yang telah ditentukan dan ...
- Paling PENTING adalah KOMITMEN untuk menjalankan jadwal yang telah ditentukan.

Anggaran

- Berapa BESAR MODAL yang diperlukan untuk memulai USAHA ?
- Berapa besar MODAL minimum
- Apakah

PALNNING ANALYSIS, COMMUNICATION, SYNTHESIS AND ACTION

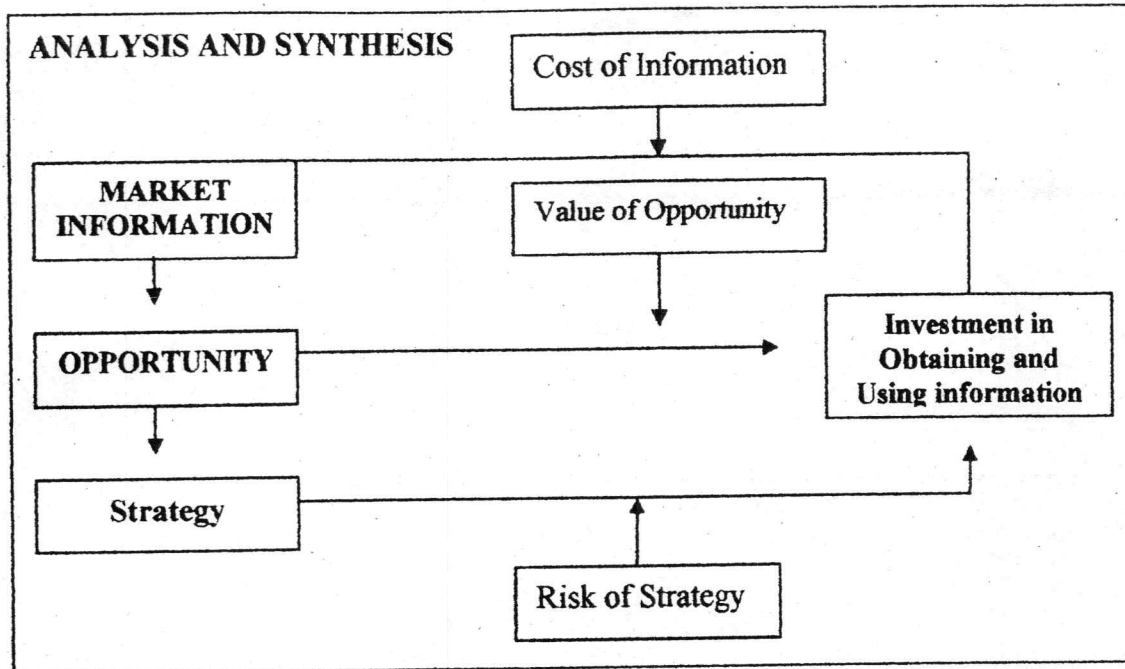
Analysis
Gathering and Prosesing information

Communication
Gaining stakeholders support

Succes

Action
Definition of project andojective

Synthesis
Creating an original strategy



ACTION AND COMMUNICATION

- ◆ **Investors**
- ◆ **Employers**
- ◆ **Important Customers**
- ◆ **Major Suppliers**

Perencanaan Usaha

1. Rangkuman pelaksanaan
2. Pernyataan Misi
3. Lingkungan Usaha
4. Perencanaan Pemasaran
5. Team manajemen
6. Data financial
7. Pertimbangan legal
8. Jaminan suransi
9. Orang-orang penting
10. Pemasok
11. Resiko

UNSUR-UNSUR PROPOSAL BISNIS

Bagian 1 : Ringkasan

Bagian 2 : Deskripsi aspek-aspek Bisnis

- a. Deskripsi umum mengenai usaha
- b. Latar belakang industri
- c. Sejarah dan latar belakang perusahaan.
- d. Tujuan dan potensi usaha dan pembagian waktu (jika ada).
- e. Keunikan produk atau pelayanan

Cont,d.....

Bagian 3 Aspek Pemasaran

A. Penelitian dan Analisis

1. Target pasar (Konsumen)
2. Ukuran dan trend pasar
3. Situasi persaingan
4. Kalkulasi atau perkiraan bagian pasar.

*Cont,d....***B. Rencana Pemasaran**

1. Strategi pasar : Penjualan dan Distribusi
2. Masalah penetapan harga
3. Periklanan dan promosi

*Cont,d.....***Bagian 4. Penelitian, Model Dan pengembangan.**

- a. Pengembangan dan rancangan desain
- b. Hasil-hasil penelitian teknologi
- c. Kebutuhan asisten penelitian
- d. Struktur biaya

*Cont,d.....***Bagian 5. Aspek Pabrik**

- a. Analisis lokasi
- b. Kebutuhan produksi: fasilitas dan peralatan
- c. Penyuplai/factor-faktor transportasi
- d. Suplai tenaga kerja
- e. Data biaya pabrik

*Cont,d.....***Bagian 6. Aspek Manajemen**

- a. Tim manajemen
- b. Struktur legal: perjanjian cadangan barang, perjanjian tenaga kerja, kepemilikan, dan lain-lain.
- c. Sususnan direktur, penasihat, konsultan, dan lain-lain.

Cont,d.....

Bagian 7. Aspek Resiko

- a. Masalah-masalah yang potensial
- b. Resiko dan hambatan
- c. Tindakan alternatif

Cont,d....

Bagian 8. Aspek Finansial

- A. Perkiraan finansial
 1. keuntungan dan kerugian
 2. Arus kas
 3. Analisis BEP
 4. Biaya
- B. Sumber-sumber dan pemakaian dana
- C. Rencana anggaran
- D. Penahapan finansial

Cont,d.....

Bagian 9. Aspek Jadwal pembagian Waktu

- a. Penentuan waktu dan tujuan
- b. Batas waktu
- c. Hubungan peristiwa-peristiwa

Bagian 10. Apendiks dan atau Bibliografi

RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN)

1. DESKRIPSI USULAN BISNIS

- Menjelaskan mengenai produk (jasa) yang diberikan oleh bisnis yang diusulkan

2. PERKIRAAN ATAS LINGKUNGAN BISNIS

- Lingkungan Ekonomi: Menjelaskan kondisi ekonomi yang berlangsung; dan terbentangnya resiko maupun manfaat yang dihadapi perusahaan terhadap kondisi tersebut.
- Lingkungan Industri: Menjelaskan pertanyaan dalam industri dan permintaan secara umum atas produk tersebut dalam industri.
- Lingkungan Global : Menjelaskan kondisi global yang berlangsung yang terkait dengan bisnis tersebut, seperti pasar asing/luar negeri dimana mungkin produk bisnis tersebut dapat dijual dikemudian hari atau mungkin mendapatkan barang pasokan.

3. RENCANA MANAJEMEN

- Struktur Organisasi: Menjelaskan mengenai struktur organisasi yang menggambarkan hubungan antar-posisi para karyawan. Struktur ini juga harus memberikan identifikasi tanggung jawab setiap posisi dalam mengatur posisi yang lain dan menjelaskan tugas spesifik dan gaji para manajer dan karyawan lain.
- Proses Produksi: Penjelasan mengenai proses produksi, termasuk lokasi, desain dan tata letak dari fasilitas yang diperlukan untuk menciptakan produk rancangan juga, menjelaskan mengenai rencana jumlah produksi per bulan atau per tahun.
- Mengelola Karyawan: Menjelaskan mengenai lingkungan kerja yang digunakan untuk memotivasi karyawan dan rencana pelatihan, evaluasi dan pemberian kompensasi kepada karyawan.

4. RENCANA PEMASARAN

- Target Pasar : Menjelaskan mengenai profil (misalnya umur dan tingkat penghasilan pelanggan yang akan membeli produk, karena mereka membentuk target pasar (Siapa yang akan membeli produk?).
- Karakteristik Produk : Menjelaskan ciri khas produk (Mengapa pelanggan ingin membeli produk?)
- Penentuan Harga : Menjelaskan bagaimana produk akan diberi harga dibandingkan harga produk pesaing (Bagaimana pelanggan membayar produk tersebut?)
- Distribusi : Menjelaskan bagaimana produk akan didistribusikan kepada pelanggan (Bagaimana pelanggan mengakses produk tersebut?)
- Promosi : Menjelaskan bagaimana produk akan dipromosikan kepada pelanggan yang potensial (Bagaimana pelanggan akan diberi tahu mengenai produk ini?)

5. RENCANA KEUANGAN

- kelayakan Bisnis: Memperkirakan mengenai penghasilan, pengeluaran dan keuntungan dari bisnis yang diusulkan untuk lima tahun yang datang. Harus diperhatikan bahwa estimasi penghasilan, pengeluaran dan keuntungan yang diusulkan mungkin berubah dengan berbagai kemungkinan kondisi ekonomi atau industri.
- Dana Yang Dipelrukan : Memperkirakan dana yang dibutuhkan untuk mendirikan bisnis dan mendukung operasionalnya selama lima tahun.

Tugas Perencanaan Bisnis

- Dikerjakan perorangan/individu
- Tidak ada maksimal halaman

Cover

- Cantumkan pojok kiri atas Tugas
- Unsur-unsur dalam cover

PROPOSAL BISNIS

JUDUL

Nama dan NIM

Dafatr Isi

Daftar Gambar, table, Grafik

BAB I : RINGKASAN

BAB II : DISKRIPSI USULAN BISNIS

- a. Menjelaskan mengenai prduk (biasa) yang diberikan oleh bisnis yang diusulkan
- b. Latar belakang bisnis
- c. Tujuan dan potensi usaha

BAB III : PERKIRAAN ATAS LINGKUNGAN BISNIS

- a. Lingkungan ekonomi: menjelaskan kondisi ekonomi yang berlangsung, resiko maupun manfaat yang dihadapi perusahaan.
- b. Lingkungan industri
- c. Lingkungan global: menjelaskan kondisi global yang berlangsung dan terkait dengan bisnis tersebut.

BAB IV : RENCANA MANAJEMEN

- a. Struktur organisasi
- b. Proses produksi
- c. Mengelola karyawan

BAB V :

A. Penelitian dan Analisis

1. Target pasar (Konsumen)
2. Karakteristik produk
3. Situasi persaingan

B. Rencana Pemasaran

1. Strategi pasar : penjualan dan distribusi
2. Penetapan harga
3. Promosi

BAB VI : PENELITIAN, MODEL DAN PENGEMBANGAN

- A. Pengembangan dan rancangan desain
- B. Hasil-hasil penelitian teknologi
- C. Kebutuhan asisten penelitian

BAB VII : ASPEK PABRIK

- A. Analisis lokasi
- B. Fasilitas dan peralatan
- C. Penyuplai
- D. Transportasi

BAB VIII : ASPEK RESIKO

- A. Masalah-masalah yang potensial
- B. Resiko dan hambatan
- C. Tindakan alternative

BAB IX : ASPEK KEUANGAN

1. Kelayakan bisnis
Perkiraan financial
 - a. keuntungandan kerugian
 - b. Arus kas
 - c. Analisis BEP
 - d. Biaya
2. Sumber-sumber dan pemakaian dana
 - a. Dana yang diperlukan
 - b. Rencana anggaran
 - c. Penahapan financial

BAB X ; DAFTAR PUSTAKA

CATATAN

1. Anda boleh menambahkan foto hasil produksi, gambar, table dsb.
2. lampirkan satu halaman kosong bagian akhir untuk mencatat masukan-masukan dari penilai.
3. Terima kasih dan selamat mengerjakan

**Semoga Sukses Menjadi
Entrepreneur**

SELESAI

LAMPIRAN ASPEK KEUANGAN

USAHA PERIKANAN DI PULAU BAWEAN PABRIK ES BALOK DAN PROCESSING HASIL LAUT

- 1. PROYEKSI INVESTASI**
- 2. PERHITUNGAN KEBUTUHAN
MODAL KERJA**
- 3. PROYEKSI PEMBIAYAAN**
- 4. PROYEKSI AKTIVA TETAP DAN
BIAYA PENYUSUTAN**
- 5. BIAYA AMORTISASI**
- 6. PERHITUNGAN PINJAMAN BANK DAN
BUNGA**
- 7. PROYEKSI HARGA POKOK PENJUALAN**
- 8. PROYEKSI RUGI/LABA**
- 9. PROYEKSI CASH OUTFLOW VS NET CASH
INFLOW, PAYBACK PERIOD, NPV DAN IRR**
- 10. PROYEKSI ARUS KAS**
- 11. PROYEKSI NERACA**

1. PROYEKSI INVESTASI

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Unit	Harga	Jumlah
A. Tanah dan Bangunan				
1.	Tanah (m ²)	2,000	126	252,000
2.	Bangunan (m ²)	6,000	1,000	450,000
3.	Pagar dan System Drainase	-	-	125,000
Sub Total				827,000
B. Cold Storage dan Process				
4.	Blast Freezer	1	445,200	445,200
5.	Insulated Cold Storage Minus 20°C	1	344,175	344,175
6.	Insulated Anteroom	1	149,625	149,625
Sub Total				939,000
C. Mesin Es Balok				
7.	Mesin Pembuat Es Balok	1	953,000	953,000
8.	Sarana Penunjang	-	-	336,000
Sub Total				1,289,000
D. Kendaraan dan Inventaris				
9.	Kendaraan	-	-	204,000
10.	Peralatan Kantor	-	-	25,000
Sub Total				229,000
Total				3,284,000

2. PERHITUNGAN KEBUTUHAN MODAL KERJA

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Periode	Jumlah
1.	Biaya Divisi Es Balok	2 bulan	89,627
2.	Biaya Divisi Processing Hasil Laut	2 bulan	237,796
3.	Biaya Umum/Administrasi	2 bulan	46,096
Total			373,519

3. PROYEKSI PEMBIAYAAN

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Modal Sendiri	%	Pinjaman Bank	%	Total
1.	Investasi Aktiva Tetap	784,000		2,500,000		3,284,000
2.	Modal Kerja	373,519				373,519
3.	Biaya Pra Operasi	20,000				
4.	Biaya Provisi	12,000				
5.	Biaya IDC	212,500				
Total		1,515,019	41.42 %	2,500,000	68.35 %	3,657,519

4. PROYEKSI AKTIVA TETAP DAN BIAYA PENYUSUTAN

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Nilai Perolehan	%Biaya Penyusutan	Tahun			
				1	2	3	4
Peralatan Produksi							
1.	Bangunan	575,000	18.0 %	103,375	103,375	103,375	103,375
2.	Mesin Es Balok	1,289,000	12.5 %	161,125	161,125	161,125	161,125
3.	Mesin Cold Storage	939,000	12.5 %	117,375	117,375	117,375	117,375
4.	Kendaraan	204,000	17.5 %	35,700	35,700	35,700	35,700
5.	Investaris Kantor	25,000	25.0 %	6,250	6,250	6,250	6,250
Total		3,032,000	-	423,825	423,825	423,825	423,825

5. PROYEKSI BIAYA AMORTISASI

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Nilai Perolehan	%Biaya Penyusutan	Tahun			
				1	2	3	4
1.	Biaya Pra Operasi	20,000	25.00 %	5,000	5,000	5,000	5,000
2.	Biaya Provisi KL (0.5 %)	125,000	25.00 %	31,250	31,250	31,250	31,250
3.	Biaya IDC	212,000	25.00 %	53,125	53,125	53,125	53,125
Total		357,500	-	89,375	89,375	89,375	89,375

6. PERHITUNGAN PINJAMAN BANK DAN BUNGA

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Tahun 0	Tahun			
			1	2	3	4
1.	Saldo Awal Pinjaman Bank	-	2,500,000	1,875,000	1,250,000	625,000
2.	Pinjaman Bank Cair	2,500,000	-	-	-	-
3.	Biaya Provisi (0.5 %)	125,000	-	-	-	-
4.	Biaya IDC (6 bulan)	212,000	-	-	-	-
5.	Biaya Bunga 17 %	-	425,000	318,750	212,500	106,250
6.	Cicilan Pokok Pinjaman Bank	-	625,000	625,000	625,000	625,000
7.	Saldo Akhir Pinjaman Bank	2,500,000	1,875,000	1,250,000	625,000	-

Catatan : IDC (Interest During Construction)

7. PROYEKSI HARGA POKOK PENJUALAN

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Tahun			
		1	2	3	4
Divisi ES Balok :					
1.	Biaya Pemakaian Bahan (Amonia, air, dll)	55,950	61,545	67,700	74,469
2.	Biaya Tenaga Kerja Langsung (14 orang)	68,544	75,398	82,938	91,232
3.	Biaya Overhead :				
	- Biaya Pemakaian Listrik	384,912	423,403	465,744	512,318
	- Biaya Maintenance (2 % x Rp mesin)	25,780	28,358	31,194	34,313
	- Biaya Asuransi Mesin (0. 2 % x Rp Mesin)	2,578	2,836	3,119	3,431
	- Biaya Penyusutan Bangunan	51,688	51,688	51,688	51,688
	- Biaya Penyusutan Mesin Es Balok	161,125	161,125	161,125	161,125
	- Biaya Penyusutan Kendaraan	17,850	17,850	17,850	17,850
	Jumlah Biaya Overhead	643,933	685,260	730,719	780,725
	Jumlah Biaya Produksi	768,427	822,203	881,357	946,426
	Persediaan Awal Es Balok	0	12,383	13,178	14,052
	Jumlah	768,427	834,586	894,535	960,479
	Persediaan Akhir Es Balok	12,383	13,178	14,052	15,014
	HARGA POKOK PENJUALAN ES BATU	756,043	821,408	880,483	945,465

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Tahun			
		1	2	3	4
Divisi Processing Hasil Laut :					
1.	Biaya Pembelian Raw Hasil Laut	675.000	742.500	816.750	898.425
2.	Biaya Pemakaian Bahan (Amonia, air, dll)	33.750	37.125	40.838	44.921
3.	Biaya Tenaga Kerja Langsung (20 orang)	120.000	132.000	145.200	159.720
4.	Biaya Overhead :				
	- Biaya Pemakaian Listrik	577,368	635,105	698,615	768,477
	- Biaya Maintenance (2 % x Rp mesin)	18,780	20,658	22,724	24,996
	- Biaya Asuransi Mesin (0. 2 % x Rp Mesin)	1,878	2,066	2,272	2,500
	- Biaya Penyusutan Bangunan	51,688	51,688	51,688	51,688
	- Biaya Penyusutan Mesin Es Balok	117,375	117,375	117,375	117,375
	- Biaya Penyusutan Kendaraan	17,850	17,850	17,850	17,850
	Jumlah Biaya Overhead	784,939	844,741	910,524	982,885
	Jumlah Biaya Produksi	1,613,689	1,756,366	1,913,311	2,085,951
	Persediaan Hasil Laut Siap Jual Awal	0	67,237	73,182	79,721
	Jumlah	1,613,689	1,823,603	1,986,493	2,165,673
	Persediaan Hasil Laut Siap Jual Akhir	67,237	73,182	79,721	86,915
	HARGA POKOK PENJUALAN ES BATU	1,546,451	1,750,421	1,906,772	2,078,758

8. PROYEKSI RUGI/LABA

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Tahun			
		1	2	3	4
Pendapatan/Penjualan :					
1.	Es Balok	979,200	1,077,120	1,184,832	1,303,315
2.	Penjualan Hasil Laut	2,700,000	2,970,000	3,267,000	3,593,700
	Total Pendapatan	3,679,200	4,047,120	4,451,832	4,897,015
Harga Pokok Penjualan :					
3.	HPP Esa Balok	756,043	821,408	880,483	945,465
4.	HPP Hasil Laut	1,546,451	1,750,421	1,906,772	2,078,758
	Total Harga Pokok Penjualan	2,302,495	2,571,829	2,787,255	3,024,223
	Laba Kotor	1,376,705	1,475,291	1,664,577	1,872,792
Biaya Umum/Administrasi :					
5.	Biaya Gaji Karyawan (1 Manajer + 4 staf)	58,200	64,020	70,422	77,464
6.	Biaya Perjalanan Dinas	60,000	66,000	72,600	79,860
7.	Biaya Perlengkapan Kantor	30,000	33,000	36,300	39,930
8.	Biaya Telepon	18,000	19,800	21,780	23,958
9.	Biaya Umum dan lain-lain	21,000	23,100	25,410	27,951
10.	Biaya Amortisasi (Biaya Provisi Kl)	89,375	89,375	89,375	89,375
11.	Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	6,250	6,250	6,250	6,250
	Total Biaya Umum/Administrasi	282,825	301,545	322,137	344,788
	Laba Operasi	1,093,880	1,173,746	1,342,440	1,528,004
Biaya Lain-lain :					
12.	Biaya Bunga Kredit Inventaris	425,000	318,750	212,500	106,250
13.	Laba Bersih Sebelum Pajak	668,880	854,996	1,129,940	1,421,754
14.	Pajak Penghasilan	183,164	238,999	321,482	409,026
	Laba Setelah Pajak	485,716	615,997	808,458	1,012,728

9. PROYEKSI CASH OUTFLOW VS NET CASH INFLOW, PAYBACK PERIOD, NPV DAN IRR

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Tahun 0	Tahun			
			1	2	3	4
	Cash Outflow					
1.	Investasi	(3,284,000)	-	-	-	-
2.	Modal Kerja	(373,519)	-	-	-	373,519
3.	Biaya Pra Operasi	(20,000)	-	-	-	-
4.	Biaya Provisi	(125,000)	-	-	-	-
5.	Biaya IDC	(212,500)	-	-	-	-
	Net Cash Inflow					
6.	Laba Setelah Pajak	-	485,716	615,997	808,458	1,012,728
7.	Biaya Penyusutan	-	423,825	423,825	423,825	423,825
8.	Biaya Amortisasi	-	89,375	89,375	89,375	89,375
9.	Biaya Bunga (1-tax)	-	308,619	229,649	152,041	75,683
10.	Residual Value (Nilai Buku Aktiva Tetap Tahun 4)	-	-	-	-	1,588,700
	Total Cash Flow	(4,015,019)	1,307,536	1,358,846	1,473,699	3,563,830
	Kumulatif Cash Flow	(4,015,019)	(2,707,484)	(1,348,637)	125,062	3,688,892
	Payback Period	2 tahun	11.0 bulan			
	NPV (DF = 17 %)	917,161				
	IRR	26.35 %				

10. PROYEKSI ARUS KAS

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Tahun 0	Tahun			
			1	2	3	4
Transaksi Operasi :						
Penerimaan						
1.	Penjualan Es Balok	-	979,200	1,077,120	1,184,832	1,303,315
2.	Jasa processing	-	2,700	2,970,000	3,267,000	3,593,700
	Junlah Penerimaan	-	3,679,200	4,047,120	4,451,832	4,897,015
Pengeluaran						
3.	Biaya Pemakaian Bahan (Amonia, air, dll)	-	55,950	61,545	67,700	74,469
4.	Biaya Tenaga Kerja Langsung (14 orang)	-	68,544	75,398	82,938	91,232
5.	Biaya Pemakaian Listrik	-	384,912	423,403	465,744	512,318
6.	Biaya Maintenance (2 % x Rp Mesin)	-	25,780	28,358	31,194	34,313
7.	Biaya Asuransi Mesin (0.2 % x Rp Mesin)	-	2,578	2,836	3,119	3,431
8.	Biaya/Pembelian Raw Hasil Laut	-	675,000	742,500	816,750	898,425
9.	Biaya Pemakaian Bahan (Amonia, air, dll)	-	33,750	37,125	40,838	44,921
10.	Biaya Tenaga Kerja Langsung (20 orang)	-	120,000	132,000	145,200	159,720
11.	Biaya Pemakaian Listrik	-	577,368	635,105	698,615	768,477
12.	Biaya Maintenance (2 % x Rp Mesin)	-	18,780	20,658	22,724	24,996
13.	Biaya Asuransi Mesin (0.2 % x Rp Mesin)	-	1,878	2,066	2,272	2,500
14.	Biaya gaji Karyawan (1 manajer + 4 staf)	-	58,200	64,020	70,422	77,464
15.	Biaya Perjalanan Dinas	-	60,000	66,000	72,600	79,860
16.	Biaya Perlengkapan Kantor	-	30,000	33,000	36,300	39,930
17.	Biaya Telepon	-	18,000	19,800	21,780	23,958
18.	Biaya Umum dan lain-lain	-	21,000	23,100	25,410	27,951
	Junlah Pengeluaran	-	2,151,740	2,366,914	2,603,605	2,863,966
	Surplus (Defisit) Operasionil		1,527,460	1,680,206	1,848,227	2,033,049
Transaksi Investasi :						
19.	Tanah	(252,000)				
20.	Bangunan + pagar dll	(575,000)				
21.	Mesin-mesin	(2,228,000)				
22.	Kendaraan	(204,000)				
23.	Investaris	(25,000)				
24.	Biaya Pra Operasional	(20,000)				
	Junlah Transaksi Investasi	(3,304,000)				
Transaksi Keuangan :						
	Setoran Modal Sendiri	1,515,019				
	Penerimaan Pinjaman Bank	2,500,000				
	Biaya Provisi KI (0.5 %)	(125,000)				
	Biaya IDC	(212,500)				
	Cicilan Pokok Pinjaman Bank KI	-	(625,000)	(625,000)	(625,000)	(625,000)
	Bunga Bank KI	-	(425,000)	(318,750)	(212,500)	(106,250)
	Pembayaran Pajak Penghasilan	-	(183,164)	(238,999)	(321,482)	(409,026)
	Junlah Transaksi Keuangan	3,677,519	(1,233,164)	(1,182,749)	(1,158,982)	(1,140,276)
	Arus Kas Bersih	373,519	294,296	497,457	689,245	892,773
	Saldo Awal Kas	0	373,519	667,815	1,165,272	1,854,517
	Saldo Akhir Kas	373,519	667,815	1,165,272	1,854,517	2,747,290

II. PROYEKSI NERACA

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Tahun 0	Tahun			
			1	2	3	4
Aktiva Lancar :						
1.	Kas	373,519	667,815	1,165,272	1,854,517	2,747,290
2.	Piutang Dagang	0	0	0	0	0
3.	Persediaan Es Balok	0	12,383	13,178	14,052	15,014
4.	Persediaan hasil Laut	0	67,237	73,182	79,721	86,915
	Junlah Aktiva Lancar	373,519	747,435	1,251,632	1,948,291	2,849,218
Aktiva Tetap :						
5.	Nilai Perolehan	3,284,000	3,284,000	3,284,000	3,284,000	3,284,000
6.	Akumulasi Penyusutan	0	(423,825)	(847,650)	(1,271,475)	(1,695,300)
	Nilai Buku Aktiva Tetap	3,284,000	2,860,175	2,436,350	2,012,525	1,588,700
Aktiva Lain-lain :						
7.	Biaya Pra Operasi	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
8.	Biaya Provisi KI (0.5 %)	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000
9.	Biaya IDC	212,500	212,500	212,500	212,500	212,500
	Junlah Aktiva Lain-lain	357,500	357,500	357,500	357,500	357,500
10.	Amortisasi	0	(89,375)	(178,750)	(268,125)	(357,500)
	Nilai Buku	357,500	268,125	178,750	89,375	0
	TOTAL AKTIVA					
Kewajiban :						
11.	Hutang Dagang	0	0	0	0	0
	Junlah Hutang Lancar	0	0	0	0	0
Hutang Jangka Panjang :						
12.	Hutang Bank (Kredit Investasi)	2,500,000	1,875,000	1,250,000	625,000	0
Modal :						
13.	Modal Sendiri	1,515,019	1,515,019	1,515,019	1,515,019	1,515,019
14.	Laba Ditahan	0	0	485,716	1,101,713	1,910,171
15.	Laba Periode ini	0	485,716	615,997	808,458	1,012,728
	Junlah Modal	1,515,019	2,000,735	2,616,732	3,425,191	4,437,918
	TOTAL KEWAJIBAN + MODAL	4,015,019	3,875,735	3,866,732	4,050,191	4,437,918

DAFTAR PUSTAKA

- A.V. Figenbaum. 1989. *Kendali Mutu Terpadu*, Erlangga – Jakarta.
- Agustina, T.S. 2006. *Perencanaan Bisnis. Kuliah kewirausahaan*, Universitas Airlangga, Surabaya.
- Buchari, A. 2005. *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa. Edisi Revisi*. Penerbit ALFA BETA Bandung.
- Budiarto. 2006. *Studi kelayakan, Kuliah Kewirausahaan*, Universitas Airlangga Surabaya.
- Burhanudin, D. 1979. *Sukses Dengan Sikap Mental Wiraswasta*, Penerbit Mutiara, Jakarta.
- Calkins, P.H. dan D.D. Dennis. 1983. *Farm Business Management: Successful Decisions in A Changing Environment*, Mc. Millan Pub. Co. Ing. New York.
- Church, O.D. 1984. *Small Business management and Associates, Inc. Chicago USA*.
- Hawkins, K.L. dan P.A. Turla. 1993. *Ujilah Tingkat Kecerdasan Anda Sebagai Seorang Wiraswasta Alih Bahasa oleh Dabara Publisher, PT Dabara bangawan, Solo*.
- Heri Setiawan. 2003. *Strategi Wirausaha, Pelatihan Kewirausahaan Bagi Mahasiswa yang Memiliki Kegiatan Kewirausahaan, Unair-Surabaya*.
- Kresnayana yahya. 2003. *How To Build Competence, Kuliah Kewirausahaan Bagi Mahasiswa Unggulan Unair – Surabaya*.
- Koesnoto SP. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Kuliah Kewirausahaan, Universitas Petra, Surabaya*.
- Mc. Cormack. 1990. *Kiat Bisnis, Hal-hal Yang Tidak Diajarkan di Harvard Business School*, Penerbit Erlangga Jakarta.
- Mukni, S.K. dan H.J. Potts. 1982. *Business Strategy and Polucy*.
- Nadjikh, M. 2006. *Kiat Sukses Menjadi Wirausaha Pada Era Globalisasi*, Universitas Airlangga, Surabaya.
- Naisbit, J. 1994. *Global Paradox : The Bigger The World Economy The More Powerful Its Smallest Players*, William Morrow and Company, Ing. New York.

Nuri Herachwati. 2003. Kemitraan Dalam Bisnis, Kuliah Kewirausahaan Bagi Mahasiswa Unggulan, Unair - Surabaya.

Peale, N.N. 1956. The Power Of Positive Thinking, Pu Fawcett World Library, New York, N.Y.

Purmiyati, A. 2006. Perencanaan Usaha. Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga, Surabaya.

Wahyudi, A. 2005. Berbagai Alternatif Modal Keuangan Dalam Bidang Wirausaha, Universitas Airlangga, Surabaya.

Wattles, W.D. 1976. Financial Successful Through The Power Of Creative Thought, Warner destiny Book Ed. Warner Book Inc. Indiana USA.