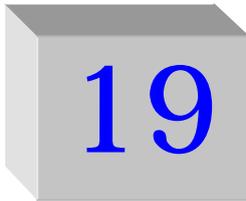


MODUL



KEWIRAUSAHAAN SMK

MEMBUAT RENCANA USAHA

Penanggung Jawab :

Prof. Dr. H. Mohammad Ali, M.A

Pengembang dan Penelaah Model :

Dr. H. Ahman, M.Pd.

Drs. Ikaputera Waspada, M.M

Dra. Neti Budiwati, M.Si

Drs. Endang Supardi, M.Si

Drs. Ani Pinayani, M.M

Penulis :

Drs. Kusnendi, M.S



DIREKTORAT PENDIDIKAN MENENGAH KEJURUAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH
DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL

Bekerjasama dengan :



LEMBAGA PENELITIAN
UNIVERSITAS PENDIDIKAN INDONESIA
2004

KATA PENGANTAR

Kegiatan usaha atau bisnis selalu berhubungan dengan ekspektasi atau pengharapan, yaitu memperoleh keuntungan di masa yang akan datang. Kita tahu betul bahwa, kepastian dari masa akan datang adalah ketidakpastian. Dengan demikian, pengharapan untuk memperoleh keuntungan sifatnya adalah penuh ketidakpastian. Artinya, bisa menguntungkan dan bisa juga tidak menguntungkan. Jadi menjalankan usaha selalu mengandung risiko. Bagi seorang *entrepreneur*, risiko adalah fakta hidup yang tidak dapat dihindari, karena itu modal utama bagi seorang *entrepreneur* di samping memiliki sikap mental produktif adalah keberanian menanggung risiko. Keberanian menanggung risiko (*risk taking behavior*) bukan berarti siap untuk selalu rugi tanpa perhitungan, tetapi berani menanggung risiko setelah risiko tersebut diperhitungkan.

Bagaimana seorang *entrepreneur* dapat mengkalkulasikan risiko usaha yang penuh dengan ketidakpastian? Di sinilah arti pentingnya perencanaan usaha. Melalui perencanaan usaha, seorang *entrepreneur* mengukur ketidakpastian, mengkalkulasi risiko. Modul ini akan mengajak Anda untuk memahami bagaimana seorang *entrepreneur* memformulasikan perencanaan usaha, menilai kelayakan usaha, dan menyusun sebuah proposal usaha. Dengan mempelajari modul ini, semakin lengkaplah pengetahuan Anda, dan karena itu semakin siap pula untuk tampil sebagai seorang *entrepreneur* tangguh yang berhasil.

Bandung, Desember 2004

DAFTAR ISI

Kata Pengantar
Daftar Isi
Glosarium

BAB I	PENDAHULUAN	1
	A. Deskripsi	1
	B. Prasyarat	1
	C. Petunjuk Penggunaan Modul	2
	D. Tujuan Akhir	2
	E. Kompetensi	3
	F. Cek Kemampuan	3
BAB II	PEMBELAJARAN	4
	A. Rencana Belajar Siswa	4
	B. Kegiatan Belajar	4
	1. Kegiatan Belajar 1: Perencanaan Usaha	4
	2. Kegiatan Belajar 2: Cara Menilai Kelayakan Usaha	13
	3. Kegiatan Belajar 3: Cara Membuat Proposal Usaha	21
BAB III	EVALUASI	27
	A. Instrumen Penilaian	27
	B. Kunci Jawaban	27
BAB IV	PENUTUP	30
	A. Penentuan Nilai Evaluasi	30
	B. Penentuan Tingkat Penguasaan	30
	C. Umpan Balik dan Tindak Lanjut	30
	DAFTAR PUSTAKA	31

Glosarium

Visi

Misi

Defender

Prospetor

Analyzer

Cost-leadership strategy

Differentiation strategy

Focus strategy

Net present value

Internal Rate of Returns

Net B/C

Profitability Index

MODUL

19

**MEMBUAT
RENCANA USAHA**

oleh:

K U S N E N D I, Drs., M.S.

**LEMBAGA PENELITIAN
UNIVERSITAS PENDIDIKAN INDONESIA**

2004

MODUL

19

MEMBUAT RENCANA USAHA

KUSNENDI

BAB I PENDAHULUAN

A. Deskripsi

Sampai modul 17 Anda telah dibekali dengan berbagai pengetahuan yang berkenaan dengan aspek-aspek pengelolaan usaha. Melalui modul 19 ini, sesuai dengan judulnya MEMBUAT RENCANA USAHA, Anda diajak untuk memahami bagaimana suatu usaha direncanakan.

Cakupan materi yang akan dibahas modul ini terdiri dari tiga kegiatan belajar, yaitu pengertian, manfaat dan proses perencanaan usaha, menilai kelayak usaha, dan terakhir membuat proposal usaha. Konsisten dengan itu, maka setelah mempelajari materi modul ini, Anda diharapkan dapat memahami tentang:

- (1) Pengertian perencanaan usaha.
- (2) Manfaat perencanaan usaha.
- (3) Proses perencanaan usaha.
- (4) Cara menilai kelayakan usaha.
- (5) Cara membuat proposal usaha.

B. Prasyarat

Membuat perencanaan usaha memerlukan berbagai pengetahuan mulai dari pengetahuan dalam pengambilan keputusan sampai pengetahuan tentang pengelolaan produksi, pemasaran, keuangan, dan pengelolaan tenaga kerja. Karena itu, agar Anda berhasil menguasai modul ini, disyaratkan Anda telah lulus uji sertifikasi khususnya untuk modul 8 sampai modul 18.

C. Petunjuk Penggunaan Modul

a. Bagi siswa:

1. Bacalah modul dengan seksama. Beri tanda khusus untuk konsep atau istilah yang belum dipahami.
2. Cari pengertian untuk istilah-istilah yang belum dipahami tersebut.
3. Diskusikan dengan teman atau dengan guru untuk hal-hal yang belum dipahami.
4. Jawablah pertanyaan evaluasi belajar di Bab III. Cocokkan jawabannya dengan kunci jawaban.
5. Tentukan tingkat penguasaan Anda terhadap materi modul ini, dan ikuti petunjuk di Bab IV tentang tindak lanjut apa yang harus dilakukan selanjutnya.

b. Bagi guru:

1. Baca modul dengan seksama.
2. Untuk menambah wawasan, cari dan baca referensi yang relevan dengan materi modul.
3. Cari pengertian konsep-konsep yang dianggap belum jelas.
4. Bantu siswa dalam memahami konsep yang belum jelas.
5. Lakukan evaluasi terhadap siswa yang relevan dengan materi modul.

6. Catat dan informasikan hasil evaluasi tersebut kepada siswa.
7. Lakukan remedial untuk siswa yang dianggap belum mencapai syarat kelulusan.

D. Tujuan Akhir

a) Kinerja yang diharapkan

1. Siswa dapat memahami pengertian, manfaat, dan proses perencanaan usaha.
2. Siswa dapat memahami cara menilai kelayakan usaha.
3. Siswa dapat membuat proposal usaha.

b) Kriteria keberhasilan

1. Perencanaan usaha diidentifikasi menurut visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, program, anggaran, prosedur dan aturan.
2. Penilaian kelayakan usaha dilakukan menurut analisis manfaat finansial.
3. Proposal usaha disusun berdasarkan perencanaan usaha.

c) Kondisi yang diberikan

Praktek membuat perencanaan usaha dan menuangkannya dalam bentuk proposal usaha.

E. Kompetensi

1. Kompetensi: merencanakan pengelolaan usaha kecil.
2. Sub kompetensi: menyusun proposal usaha.
3. Kriteria unjuk kerja: proposal usaha disusun berdasarkan perencanaan usaha.

F. Cek Kemampuan

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan perencanaan usaha?

2. Dilihat dari aspek finansial, bagaimana kelayakan suatu usaha dinilai?
3. Jelaskan apa yang dimaksud dengan proposal usaha?

G. Glosarium

1. Expectation, yaitu harapan untuk memperoleh keuntungan di masa yang akan datang.
2. **Visi**, yaitu cita-cita masa depan perusahaan yang akan melakukan usaha tersebut.
3. **Misi** adalah maksud khas atau unik dan mendasar yang membedakan perusahaan dengan perusahaan lain.
4. Feasibility studi adalah cara yang ditempuh untuk menentukan layak tidaknya suatu gagasan usaha dilaksanakan.
5. Discount rate, yaitu tingkat keuntungan dari investasi.
6. Business plan, yaitu perencanaan suatu usaha.

BAB II PEMBELAJARAN

A. Rencana Belajar Siswa

1. Mempelajari modul secara mandiri.
2. Mendiskusikan materi modul yang belum dipahami dengan guru.
3. Mengikuti evaluasi belajar secara mandiri maupun yang diberikan guru.
4. Praktek membuat proposal usaha.

B. Kegiatan Belajar 1

1. Kegiatan Belajar 1

PERENCANAAN USAHA

a. Tujuan Kegiatan Pembelajaran 1

Setelah mempelajari kegiatan belajar 1 ini diharapkan siswa memiliki kemampuan untuk:

- (1) Menjelaskan pengertian perencanaan usaha.
- (2) Menjelaskan sifat dan manfaat perencanaan usaha.
- (3) Menjelaskan proses perencanaan usaha.

b. Uraian Materi 1

1. Pengertian Perencanaan Usaha

Apa perencanaan usaha (*business plan*) itu? Untuk memahaminya, terlebih dahulu kita pahami arti istilah usaha dan arti istilah perencanaan. Dalam pengertian ekonomi, **usaha** atau **bisnis** adalah *semua kegiatan yang dilakukan oleh individu maupun kelompok individu yang dilaksanakan secara legal dengan menggunakan dan mengkombinasikan sumberdaya atau faktor-faktor produksi untuk menyediakan barang*

dan/atau jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh manfaat finansial, yaitu laba bisnis atau laba usaha (business profit).

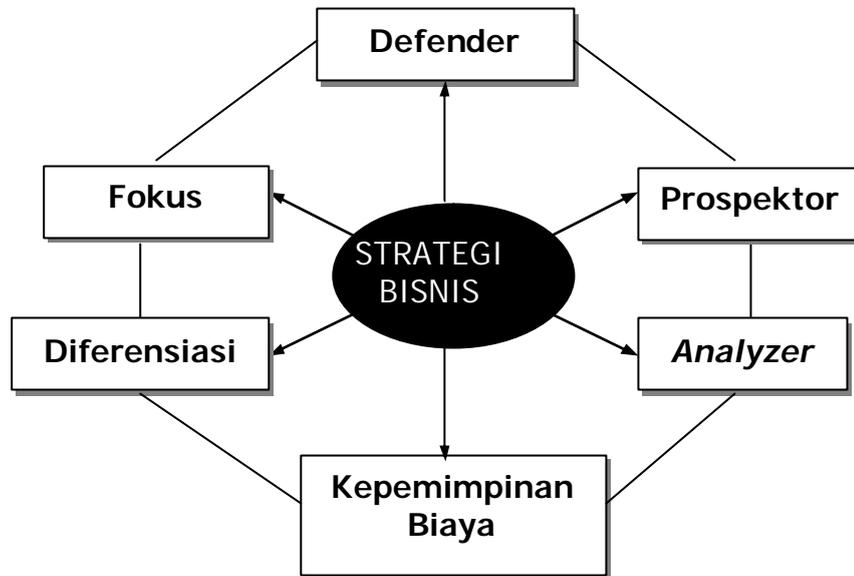
Dari batasan di atas dapat kita catat bahwa, suatu usaha atau bisnis akan selalu berhubungan dengan pengharapan (*expectation*), yaitu harapan untuk memperoleh keuntungan di masa yang akan datang. Kita tahu betul, kepastian dari masa yang akan datang adalah ketidakpastian. Dengan demikian, harapan untuk memperoleh keuntungan sifatnya adalah penuh ketidakpastian. Artinya, bisa menguntungkan dan bisa juga tidak menguntungkan. Jadi suatu usaha selalu mengandung risiko. Karena itu supaya usaha yang akan dijalankan berhasil, perlu dibuat perencanaannya dulu.

Perencanaan adalah *fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran.* Dari kedua pengertian di atas sekarang dapat didefinisikan arti **perencanaan usaha** yaitu sebagai *proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu.* Jadi dalam perencanaan usaha terkandung adanya:

- 1) **Visi**, yaitu cita-cita masa depan perusahaan yang akan melakukan usaha tersebut.
- 2) **Misi** adalah maksud khas atau unik dan mendasar yang membedakan perusahaan dengan perusahaan lain serta mengidentifikasi ruang lingkup kegiatan usaha/perusahaan yang bersangkutan.
- 3) **Tujuan** adalah hasil yang ingin dicapai dari usaha/perusahaan tersebut.

4) **Strategi** adalah cara yang ditempuh untuk mencapai tujuan usaha dengan melibatkan semua sumberdaya atau faktor produksi yang dimiliki. Dalam dunia bisnis dikenal beberapa strategi yang biasa diterapkan perusahaan sebagai berikut:

- (1) **Defender**, strategi bisnis yang diarahkan untuk meraih dan mempertahankan pasar pada segmen sempit dari seluruh pasar potensial yang ada.
- (2) **Prospector**, strategi bisnis yang diarahkan secara agresif untuk meraih pasar seluas-luasnya melalui inovasi produk-produk baru.
- (3) **Analyzer**, strategi bisnis yang dijalankan melalui imitasi, yaitu meniru apa yang dilakukan prospektor. Strategi bisnis seperti ini bertujuan meraih keuntungan dengan meminimalkan risiko.
- (4) **Kepemimpinan dalam biaya** (*cost-leadership strategy*), strategi bisnis yang diarahkan untuk meraih pasar seluas-luasnya melalui harga produk yang semurah-murahnya.
- (5) **Diferensiasi** (*differentiation strategy*), strategi bisnis yang diarahkan untuk meraih pasar seluas-luasnya melalui keunikan produk yang dihasilkan. Keunikan tersebut bisa dicirikan oleh kualitas yang tinggi, pelayanan yang prima, maupun rancangan produk yang inovatif.
- (6) **Fokus** (*focus strategy*), strategi bisnis yang diarahkan dalam segmen pasar yang sempit yang dijalankan melalui fokus dalam kepemimpinan biaya (*cost focus*) atau fokus dalam diferensiasi (*differentiation focus*).



Gambar 1 Alternatif Strategi Bisnis

- ✎ **Kebijakan** adalah pedoman umum pembuatan keputusan. Kebijakan merupakan batas bagi keputusan, yaitu menentukan apa yang dapat dibuat dan apa yang tidak dapat dibuat.
- ✎ **Program** adalah kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan dalam rangka menjalankan usaha tersebut.
- ✎ **Anggaran** adalah laporan sumberdaya keuangan yang disusun untuk membiayai kegiatan-kegiatan tertentu dalam jangka waktu tertentu. Anggaran terutama digunakan sebagai peralatan pengawasan dalam mengelola usaha.
- ✎ **Prosedur** adalah pedoman pelaksanaan kebijakan yang lebih rinci. Suatu prosedur memberikan sejumlah instruksi yang terperinci untuk pelaksanaan serangkaian kegiatan yang terjadi secara teratur.
- ✎ **Aturan** adalah ketentuan bahwa sesuatu tindakan tertentu harus atau tidak boleh dilakukan dalam situasi tertentu. Aturan digunakan untuk mengimplementasikan kegiatan-kegiatan.

2. Sifat dan Manfaat Perencanaan Usaha

Suatu perencanaan usaha yang baik pada umumnya memiliki sifat sebagai berikut:

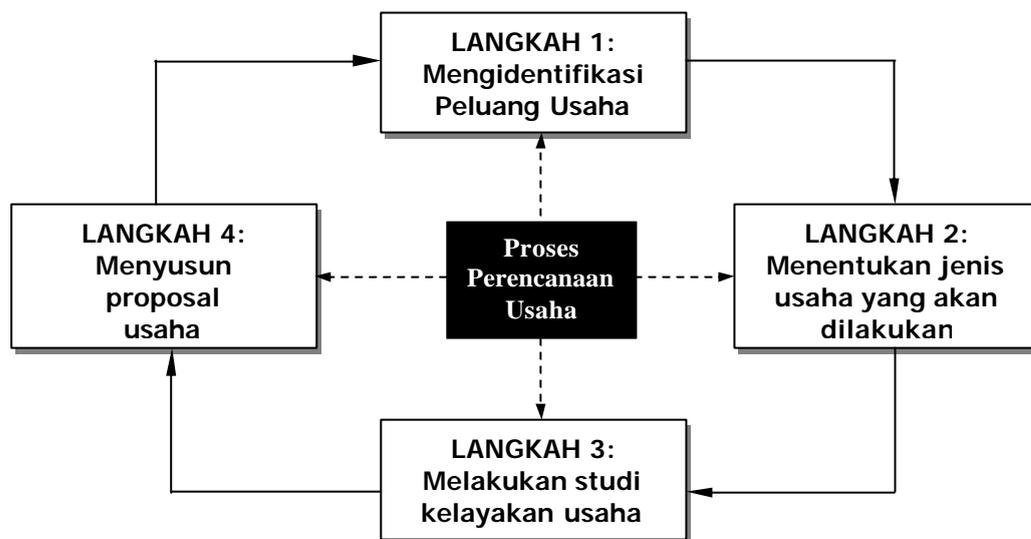
- a) **Fokus**, artinya perencanaan usaha dibuat berdasarkan visi, misi tertentu serta tujuan yang jelas.
- b) **Rasional dan faktual**, artinya perencanaan usaha dibuat berdasarkan pemikiran yang masuk akal, realistis, berorientasi masa depan serta didukung dengan fakta-fakta yang ada.
- c) **Berkesinambungan dan estimasi**, artinya perencanaan usaha dibuat dan dipersiapkan untuk tindakan yang berkelanjutan serta perkiraan-perkiraan tentang kondisi di masa datang.
- d) **Preparasi dan fleksibel**, artinya perencanaan usaha dibuat sebagai persiapan, yaitu pedoman untuk tindakan-tindakan yang akan dilaksanakan yang disesuaikan dengan lingkungan bisnis yang dihadapi.
- e) **Operasional**, artinya perencanaan usaha dibuat sesederhana mungkin, rinci serta dapat dilaksanakan.

Apabila suatu perencanaan usaha memiliki sifat-sifat di atas, maka dengan membuat perencanaan usaha akan diperoleh beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Pekerjaan atau aktivitas dapat dilakukan secara teratur dan dengan tujuan yang jelas.
 2. Menghindari pekerjaan atau aktivitas yang tidak produktif serta penggunaan sumberdaya yang lebih efisien.
 3. Menyediakan alat evaluasi untuk menentukan keberhasilan usaha.
 4. Menyediakan landasan untuk pengawasan dan upaya perbaikan.
- Artinya, perencanaan usaha digunakan untuk menjamin bahwa tujuan yang telah ditetapkan tercapai.

3. Proses Perencanaan Usaha

Telah dijelaskan bahwa, perencanaan usaha adalah proses. Sebagai suatu proses, maka membuat suatu perencanaan usaha dilakukan dengan mengikuti langkah-langkah tertentu. Adapun langkah-langkah yang dimaksud dapat diragakan sebagai berikut:



Gambar 2
Proses Perencanaan Usaha

LANGKAH 1. Mengidentifikasi peluang usaha

Pada umumnya, suatu produk berpotensi untuk laku dijual dan menguntungkan apabila penawaran untuk produk tersebut masih lebih kecil dari permintaannya. Peluang usaha muncul ketika permintaan pasar lebih besar dari penawarannya. Jadi peluang usaha dicirikan oleh masih adanya permintaan pasar untuk produk tersebut.

LANGKAH 2. Menentukan jenis usaha yang akan dijalankan

Berdasarkan langkah indentifikasi akan diperoleh berbagai alternatif jenis usaha yang mungkin dipilih. Dari sejumlah alternatif yang ada

selanjutnya dilakukan penilaian awal untuk menentukan jenis usaha yang paling memungkinkan dan dipandang paling menguntungkan. Tentunya dengan mempertimbangkan berbagai faktor yang mungkin menjadi pendukung maupun penghambat usaha. Pertimbangan-pertimbangan yang perlu diperhatikan antara lain:

- a) Jumlah modal dan sumber modal yang diperlukan.
- b) Ketersediaan bahan baku baik secara kualitas, kuantitas maupun kontinuitasnya.
- c) Ketersediaan tenaga kerja yang diperlukan.
- d) Prospek pemasaran produk yang dihasilkan.
- e) Cara-cara pendistribusian.
- f) Daya beli masyarakat terhadap produk yang dihasilkan.
- g) Selera konsumen.

LANGKAH 3. **Melakukan studi kelayakan usaha**

Studi kelayakan usaha (SKU) atau *feasibility studi* adalah cara yang ditempuh untuk menentukan layak tidaknya suatu gagasan usaha dilaksanakan. Maksud **layak** di sini dilihat dari berbagai aspek sebagai berikut:

1) Aspek pasar dan pemasaran

Kelayakan usaha dilihat dari aspek pasar dan pemasaran ditunjukkan oleh ada tidaknya peluang pasar untuk diraih. Suatu jenis usaha layak dilaksanakan apabila jenis usaha tersebut memiliki peluang pasar yang relatif tinggi. Peluang pasar ditunjukkan oleh eksese permintaan. Eksese permintaan terjadi jika jumlah permintaan melebihi jumlah penawarannya. Semakin tinggi eksese permintaan, semakin tinggi peluang pasar, dan karena itu semakin layak jenis usaha tersebut untuk dilaksanakan.

2) Aspek produksi

Kelayakan usaha dilihat dari aspek produksi diantaranya berkenaan dengan lokasi usaha yang direncanakan, fasilitas dan peralatan produksi, pasokan bahan baku, serta ketersediaan tenaga kerja. Suatu proyek dikatakan layak dilihat dari aspek produksi ditandai oleh lokasi usaha yang strategis, tersedianya fasilitas dan peralatan produksi yang memadai, tersedianya pasokan bahan baku yang terus menerus, serta tersedianya tenaga kerja yang dibutuhkan.

3) Aspek finansial

Kelayakan usaha dilihat dari aspek finansial berkenaan dengan manfaat yang mungkin diperoleh oleh investor atau pengusaha. Manfaat ini disebut sebagai laba bisnis atau laba usaha (*business profit*), yaitu pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi dengan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha. Dilihat dari aspek finansial, suatu jenis usaha layak dilakukan apabila jenis usaha tersebut mampu memberikan laba usaha yang memadai kepada investor dan/atau kepada pengusaha yang menjalankan usaha tersebut.

4) Aspek organisasi dan manajemen

Kelayakan usaha dilihat dari aspek organisasi dan manajemen berkenaan dengan struktur kepemilikan usaha, struktur organisasi, serta tim manajemen yang mengelola jenis usaha yang direncanakan.

Pemilihan lokasi dan jenis produk akan menentukan besarnya biaya yang dibutuhkan



LANGKAH 4. **Membuat proposal usaha**

Langkah terakhir dalam proses perencanaan usaha adalah membuat proposal usaha. Proposal usaha adalah dokumen tertulis dari perencanaan usaha.

c. Rangkuman 1

- 1) Perencanaan usaha adalah proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu.
- 2) Suatu perencanaan usaha yang baik pada umumnya memiliki sifat sebagai berikut: **Fokus**, artinya perencanaan usaha dibuat berdasarkan visi, misi tertentu serta tujuan yang jelas. **Rasional dan faktual**, artinya perencanaan usaha dibuat berdasarkan pemikiran yang masuk akal, realistik, berorientasi masa depan serta didukung dengan fakta-fakta yang ada. **Berkesinambungan dan estimasi**,

artinya perencanaan usaha dibuat dan dipersiapkan untuk tindakan yang berkelanjutan serta perkiraan-perkiraan tentang kondisi di masa datang. **Preparasi dan fleksibel**, artinya perencanaan usaha dibuat sebagai persiapan, yaitu pedoman untuk tindakan-tindakan yang akan dilaksanakan yang disesuaikan dengan perubahan lingkungan bisnis yang dihadapi. **Operasional**, artinya perencanaan usaha dibuat sesederhana mungkin, rinci serta dapat dilaksanakan.

- 3) Beberapa manfaat perencanaan usaha adalah pekerjaan atau aktivitas dapat dilakukan secara teratur dan dengan tujuan yang jelas, menghindari pekerjaan atau aktivitas yang tidak produktif serta penggunaan sumberdaya yang lebih efisien, menyediakan alat evaluasi untuk menentukan keberhasilan usaha, serta menyediakan landasan untuk pengawasan dan upaya perbaikan. Artinya, perencanaan usaha digunakan untuk menjamin bahwa tujuan yang telah ditetapkan tercapai.
- 4) Proses perencanaan usaha meliputi empat hal, yaitu mengidentifikasi peluang usaha, menentukan jenis usaha yang akan dijalankan, melakukan studi kelayakan usaha, dan membuat proposal usaha.

d. Tugas

Seandainya Anda akan membuat suatu perencanaan usaha, maka Anda harus mempertimbangan hal-hal dibawah ini:

- 1) Jumlah modal dan sumber modal yang diperlukan.
- 2) Ketersediaan bahan baku baik secara kualitas, kuantitas maupun kontinuitasnya.
- 3) Ketersediaan tenaga kerja yang diperlukan.
- 4) Prospek pemasaran produk yang dihasilkan.
- 5) Cara-cara pendistribusian.

- 6) Daya beli masyarakat terhadap produk yang dihasilkan.
- 7) Selera konsumen.

Tugas Anda, coba identifikasi ketujuh hal di atas seandainya Anda akan suatu membuka usaha, apakah semuanya tersedia dan mendukung rencana usaha Anda atau justru sebaliknya ?

e. Evaluasi

1) Instrumen Penilaian

1. Jelaskan dengan rinci apa yang dimaksud dengan perencanaan usaha? (20)
2. Jelaskan apa sifat dari perencanaan usaha (20)
3. Apa manfaat yang bisa diperoleh dari perencanaan usaha? (15)
4. Jelaskan apa yang dimaksud dengan perencanaan usaha sebagai proses? (20)
5. Jelaskan, perencanaan usaha yang bagaimanakah yang baik menurut aspek kelayakan finansial ! (25)

2) Kunci jawaban

1. Perencanaan usaha adalah proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu.
2. Suatu perencanaan usaha yang baik pada umumnya memiliki sifat sebagai berikut: **fokus**, artinya perencanaan usaha dibuat berdasarkan visi, misi tertentu serta tujuan yang jelas, **fasional dan faktual**, artinya perencanaan usaha dibuat berdasarkan pemikiran yang masuk akal, realistis, berorientasi masa depan serta didukung dengan fakta-fakta yang ada, **berkesinambungan dan estimasi**, artinya perencanaan usaha dibuat dan dipersiapkan

untuk tindakan yang berkelanjutan serta perkiraan-perkiraan tentang kondisi di masa datang, **preparasi dan fleksibel**, artinya perencanaan usaha dibuat sebagai persiapan, yaitu pedoman untuk tindakan-tindakan yang akan dilaksanakan yang disesuaikan dengan perubahan lingkungan bisnis yang dihadapi, **operasional**, artinya perencanaan usaha dibuat sesederhana mungkin, rinci serta dapat dilaksanakan,

3. Beberapa manfaat perencanaan usaha adalah pekerjaan atau aktivitas dapat dilakukan secara teratur dan dengan tujuan yang jelas, menghindari pekerjaan atau aktivitas yang tidak produktif serta penggunaan sumberdaya yang lebih efisien, menyediakan alat evaluasi untuk menentukan keberhasilan usaha, serta menyediakan landasan untuk pengawasan dan upaya perbaikan, Artinya, perencanaan usaha digunakan untuk menjamin bahwa tujuan yang telah ditetapkan tercapai.
4. Perencanaan sebagai suatu proses artinya perencanaan itu dibuat dengan mengikuti prosedur tertentu. Adapun prosedur dari perencanaan usaha meliputi empat hal, yaitu mengidentifikasi peluang usaha, menentukan jenis usaha yang akan dijalankan, melakukan studi kelayakan usaha, dan membuat proposal usaha.
5. Dilihat dari aspek finansial, suatu jenis usaha layak dilakukan apabila jenis usaha tersebut mampu memberikan laba usaha yang memadai kepada investor dan/atau kepada pengusaha yang menjalankan usaha tersebut.

3) Kriteria Penilaian

Cocokkanlah jawaban Anda dengan kunci jawaban. Hitunglah jawaban Anda yang benar. Angka dalam kurung yang ada di belakang setiap nomor menunjukkan skor nilai tiap nomor, yang kalau dijumlahkan skor keseluruhannya adalah 100.

Selanjutnya, gunakan rumus di bawah ini untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi kegiatan belajar modul ini.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah jawaban Anda yang benar}}{100} \times 100 \%$$

Arti tingkat pemahaman Anda:

90 % - 100 % = amat baik dan sangat berhasil

80 % - 89 % = baik dan berhasil

70 % - 79 % = kurang berhasil

? 69 % = tidak berhasil

Tingkat kelulusan bisa dicapai bila Anda bisa menjawab minimal 80 % dari soal-soal di atas. Kurang dari standar di atas Anda dinyatakan tidak lulus.

2. Kegiatan Belajar 2

MENILAI KELAYAKAN USAHA DAN MEMBUAT PROPOSAL USAHA

a. Tujuan Kegiatan Pembelajaran 2

Setelah mempelajari kegiatan belajar 2 ini diharapkan siswa memiliki kemampuan untuk:

- (1) Menjelaskan arti penilaian kelayakan usaha.
- (2) Menentukan kelayakan usaha dengan menggunakan analisis manfaat finansial.
- (3) Menjelaskan pengertian dan tujuan membuat proposal usaha.
- (4) Menjelaskan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap proposal usaha.
- (5) Menjelaskan isi dan sistematika proposal usaha.
- (6) Membuat proposal usaha.

b. Uraian Materi 2

1. Pengertian Penilaian Kelayakan Usaha

Sebagaimana telah dijelaskan di muka, tujuan utama dari suatu usaha adalah memperoleh keuntungan atau laba finansial. Karena itu penentuan layak tidaknya suatu usaha yang direncanakan akan dilaksanakan atau tidak ditentukan oleh kemungkinan keuntungan finansial yang dapat diperoleh. Menilai kelayakan usaha adalah cara yang ditempuh untuk menentukan layak (*feasible*) tidaknya suatu usaha dilaksanakan. Pada umumnya, apabila penilaian kelayakan usaha dilakukan dengan benar dan hasilnya menunjukkan bahwa usaha yang direncanakan itu layak untuk dilaksanakan, maka pelaksanaannya jarang

mengalami kegagalan, kecuali penilaian kelayakan usaha dilakukan dengan data yang tidak benar dan/atau karena adanya faktor-faktor yang tidak dapat terkontrol, misalnya terjadi bencana alam.

Bagaimana kita menilai kelayakan usaha yang direncanakan? Untuk menilai apakah suatu usaha yang direncanakan layak (*feasible*) atau tidak dilaksanakan dapat dilakukan dengan berbagai cara, diantaranya melalui analisis manfaat finansial. Ada beberapa kriteria yang biasa digunakan untuk menentukan kelayakan usaha melalui analisis manfaat finansial. Dari sekian banyak kriteria tersebut ada empat yang paling banyak digunakan, yaitu *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), *net benefit cost ratio* (Net B/C), dan *profitability index*. Kita bahas secara singkat keempat kriteria tersebut.

1) Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) atau **nilai sekarang bersih** adalah analisis manfaat finansial yang digunakan untuk mengukur layak tidaknya suatu usaha dilaksanakan dilihat dari nilai sekarang (*present value*) arus kas bersih yang akan diterima dibandingkan dengan nilai sekarang dari jumlah investasi yang dikeluarkan. Arus kas bersih adalah laba bersih usaha ditambah penyusutan, sedang jumlah investasi adalah jumlah total dana yang dikeluarkan untuk membiayai pengadaan seluruh alat-alat produksi yang dibutuhkan dalam menjalankan suatu usaha.

Jadi, untuk menghitung NPV dari suatu usaha diperlukan data tentang: (1) jumlah investasi yang dikeluarkan, dan (2) arus kas bersih per tahun sesuai dengan umur ekonomis dari alat-alat produksi yang digunakan untuk menjalankan usaha yang bersangkutan. Berdasarkan kedua data tersebut, NVP dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{AKB_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^n PVAKB_t - \sum_{t=0}^n PVI_t \quad (1)$$

di mana:

NVP	=	<i>net present value</i>
AKB	=	arus kas bersih = (laba setelah pajak + penyusutan) dari tahun pertama sampai tahun n
i	=	Tingkat diskonto (<i>discount factor</i>) = tingkat bunga
PVAKB	=	<i>present value</i> dari AKB
I	=	pengeluaran investasi dari tahun awal (tahun 0) sampai tahun n
PVI	=	<i>present value</i> dari investasi

Kriteria penilaian adalah, jika $NPV \geq 0$ maka usaha yang direncanakan atau yang diusulkan layak untuk dilaksanakan dan jika $NPV < 0$, jenis usaha yang direncanakan tidak layak untuk dilaksanakan.

2) Internal Rate of Return (IRR)

Ukuran kedua yang sering digunakan dalam analisis manfaat finansial adalah *internal rate of return* (IRR) atau tingkat pengembalian dari investasi. IRR menunjukkan tingkat *discount rate* atau tingkat keuntungan dari investasi yang menghasilkan NPV sama dengan nol. Untuk menghitung IRR digunakan rumus sebagai berikut:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV}{NPV^{positif} - NPV^{negatif}} (i_2 - i_1) \quad (2)$$

di mana:

i_1	=	tingkat diskonto (tingkat bunga) yang menghasilkan NPV positif
i_2	=	tingkat diskonto (tingkat bunga) yang menghasilkan NPV negatif

Kriteria penilai digunakan tingkat bunga bank. Jadi, jika $IRR \geq$ tingkat bunga bank, maka usaha yang direncanakan atau yang diusulkan layak untuk dilaksanakan, dan jika sebaliknya usaha yang direncanakan tidak layak untuk dilaksanakan.

3) Net B/C

Analisis net B/C merupakan perbandingan antara *presen value* dari arus kas bersih dengan *present value* investasi yang dikeluarkan. Net B/C

sering juga disebut sebagai *profitability indeks*. Jadi, net B/C dihitung dengan rumus:

$$\text{NetB/C} = \frac{\text{PVAKB}}{\text{PVI}} \quad (3)$$

Kriteria penilaian dilakukan sebagai berikut: jika net B/C \geq 1 usaha yang direncanakan layak untuk dilaksanakan, dan jika net B/B $<$ 1 usaha yang direncanakan tidak layak untuk dilaksanakan.

2. Contoh Aplikasi Penilaian Kelayakan Usaha

Untuk memahami bagaimana penilai kelayakan usaha dilakukan, cermati contoh berikut dengan seksama. Bila perlu diskusikan dengan teman-teman dan minta bimbingan guru untuk memahaminya.

Anggaplah A sedang merencanakan untuk menjalankan usaha angkutan kota. Untuk maksud tersebut, A berusaha memperoleh informasi lebih mendalam mengenai usaha angkutan kota tersebut. Berdasarkan data yang berhasil dikumpulkan dari beberapa pengusaha angkutan kota diperoleh data sebagai berikut:

1. Jumlah biaya investasi untuk satu kendaraan angkutan kota bekas siap pakai mencapai RP. 39.850.000,00 dengan umur ekonomis selama 5 tahun. Di samping itu berdasarkan pengalaman, kendaraan setelah lima tahun masih memiliki nilai sisa dengan harga jual Rp. 5.000.000,00.
2. Biaya operasi dan pemeliharaan per tahun mencapai 4.620.000,00 dengan rinciannya per tahun adalah,
 - a. Gaji sopir Rp. 1.800.000,00 .
 - b. Biaya ban Rp. 2.340.000,00.
 - c. Biaya aki Rp. 80.000,00.
 - d. Biaya perawatan Rp. 120.000,00

Selama 5 tahun jumlah biaya operasi dan perawatan diperkirakan tidak berubah.

3. Penyusutan kendaraan dilakukan dengan menggunakan metode garis lurus. Perhitungannya adalah,
Penyusutan kendaraan per tahun = $(\text{harga beli aset} - \text{nilai sisa})/\text{umur ekonomis} = (39.850.000 - 5.000.000)/5 = \text{Rp. } 6.970.000,00$.
4. Setoran rata-rata per hari Rp. 55.000,00 dan sebulan dihitung 26 hari. Dengan demikian, perkiraan pendapatan per tahun adalah Rp. 17.160.000,00.
5. Sumber dana investasi seluruhnya dibiaya dari modal sendiri. Tingkat bunga kredit bank diketahui misalnya sebesar 19% per tahun.

Berdasarkan data tersebut, A ingin mengetahui apakah rencana usaha angkutan kota tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Untuk maksud tersebut A menghitung perkiraan rugi/laba, perkiraan arus kas, dan analisis manfaat finansial terhadap rencana usaha angkutan kota tersebut. Hasilnya dipaparkan melalui Tabel 1 sampai Tabel 4 sebagai berikut:

TABEL 1
Perkiraan Rugi/Laba Usaha Angkutan Kota
 (dalam Rp. 000)

No	Keterangan	Tahun					
		0	1	2	3	4	5
1	Pendapatan usaha a. Setoran b. Nilai sisa	-	17.160	17.160	17.160	17.160	17.160 5.000
2	Jumlah Pendapatan		17.160	17.160	17.160	17.160	22.160
4	a. Biaya operasional dan pemeliharaan b. Biaya Penyusutan	- -	4.620 6.970	4.620 6.970	4.620 6.970	4.620 6.970	4.620 6.970
5	Jumlah biaya		11.590	11.590	11.590	11.590	11.590
6	LABA KOTOR: (2) – (5)		5.570	5.570	5.570	5.570	10.570
7	Bunga pinjaman	-	-	-	-	-	-
8	LABA SEBELUM PAJAK	-	5.570	5.570	5.570	5.570	10.570
9	Pajak	-	-	-	-	-	-
10	LABA BERSIH	-	5.570	5.570	5.570	5.570	10.570
11	ARUS KAS BERSIH: (10) + (Penyusutan)	-	12.540	12.540	12.540	12.540	17.540

TABEL 2
Perkiraan Arus Kas Bersih Usaha Angkutan Kota
 (dalam Rp)

Tahun	Investasi	Arus Kas Bersih
0	39.850.000,00	-
1	-	12.540.000
2	-	12.540.000
3	-	12.540.000
4	-	12.540.000
5	-	17.720.000

TABEL 3
Perhitungan Net Present Value Usaha Angkutan Kota

Tahun	Investasi	Arus Kas Bersih (AKB)	DF*) 19%	Present Value Investasi (PVI)	Present Value AKB (PVAKB)
0	39.850.000		1	39.850.000	-
1	-	12.540.000	.8403	-	10.537.362
2	-	12.540.000	.7062	-	8.855.748
3	-	12.540.000	.5934	-	7.441.236
4	-	12.540.000	.4987	-	6.253.698
5	-	17.720.000	.4190	-	7.424.680
Jumlah				39.850.000	40.512.724
				0	

*) DF = discount factor = $\frac{1}{1+i^n}$ di mana i = tingkat bunga; n = tahun

✍ **Perhitungan NPV**

Berdasarkan Tabel 3, dapat dihitung besarnya NPV sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{AKB}{1+i^i} - \sum_{i=0}^n \frac{I}{1+i^i} = \sum_{i=1}^n PVAKB - \sum_{i=0}^n PVI$$

$$NPV = 40.512.724 - 39.850.000 = 662.724 > 0.$$

✍ **Perhitungan Net B/C**

Mengitung net B/C juga menggunakan data pada Tabel 3 sebagai berikut:

$$NetB/C = \frac{\sum PVAKB}{\sum PVI}$$

$$Net B/C = \frac{40.512.724}{39.850.000} = 1,02 > 1$$

Net B/C = 1,02 mengandung arti, dari setiap Rp. 1 pengeluaran investasi sanggup menghasilkan penerimaan kas bersih sebesar Rp. 1,02.

✎ Perhitungan IRR

Perhitungan IRR dikemukakan melalui Tabel 4 di bawah ini.

TABEL 4
Perhitungan IRR Usaha Angkutan Kota

Tahun	Arus Kas Bersih (Rp 000)	Tingkat Bunga 19%		Tingkat Bunga 21%	
		DF	PVAKB	DF	PVAKB
	12.540.000	.8403	10.537.362	.8264	10.363.056
	12.540.000	.7062	8.855.748	.6830	8.564.820
	12.540.000	.5934	7.441.236	.5644	7.077.576
	12.540.000	.4987	6.253.698	.4665	5.849.910
	17.720.000	.4190	7.424.680	.3855	4.834.170
	Jumlah		40.512.724	-	36.689.532
	PVI		39.850.000	-	39.850.000
	NPV		662.724	-	? 3.160.468

$$IRR = i_1 + \frac{NPV}{NPV^{positif} - NPV^{negatif}} (i_2 - i_1)$$

di mana:

i_1 = tingkat diskonto (tingkat bunga) yang menghasilkan NPV positif

i_2 = tingkat diskonto (tingkat bunga) yang menghasilkan NPV negatif

$$\begin{aligned}
\text{IRR} &= 0,19 + \frac{662.724}{662.724 + (3.160.468) \cdot 0,21 - 0,19} \\
&= 0,19 + \frac{662.724}{662.724 + 3.160.468 \cdot 0,02} \\
&= 0,1935 \\
&= 19,35\% > 19\%
\end{aligned}$$

✍ **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis manfaat finansial, yaitu dengan menggunakan ukuran atau kriteria NPV, net B/C dan IRR diperoleh informasi bahwa:

- (1) NPV > 0
- (2) IRR > 19%, dan
- (3) Net B/C atau indeks profitabilitas > 1

Karena itu dapat disimpulkan bahwa, rencana usaha angkutan kota layak untuk dilaksanakan.

3. Pengertian dan Tujuan Proposal Usaha

Proposal usaha adalah dokumen tertulis tentang perencanaan usaha yang diusulkan kepada pihak investor (pemilik modal) maupun perbankan sebagai bahan pertimbangan dan penilaian untuk memperoleh dana investasi yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha yang direncanakan. Perhatikan, dari definisi tersebut terungkap bahwa:

- (1) Proposal usaha adalah sebuah dokumen tertulis tentang perencanaan usaha. Sebagai dokumen tertulis, maka sebuah proposal usaha harus ditulis dengan benar, lengkap, rinci, akurat dan jelas.
- (2) Proposal usaha dibuat dengan tujuan utama untuk memperoleh dana investasi yang dibutuhkan dalam rangka membiayai pelaksanaan usaha yang direncanakan.

- (3) Proposal usaha diajukan kepada penyandang dana, yaitu investor dan/atau pihak perbankan.

4. Pihak-pihak yang Membutuhkan Proposal Usaha

Sebagaimana terungkap dari pengertian proposal usaha di atas, ada beberapa pihak yang memerlukan proposal usaha sebagai berikut:

1) Pengusaha

Bagi pengusaha proposal usaha merupakan dokumen tertulis lengkap dan rinci tentang perencanaan usaha (*business plan*) yang akan dilakukan dan digunakan sebagai alat untuk mengevaluasi pelaksanaan dari usaha yang direncanakan.

2) Investor

Bagi investor, proposal usaha merupakan gambaran tentang prospek usaha dan kemungkinan-kemungkinan keuntungan yang dapat diperoleh. Karena itu sebuah proposal usaha bagi investor akan dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kemungkinan ikut berinvestasi dalam usaha yang direncanakan dalam proposal usaha tersebut.

3) Perbankan/Lembaga Keuangan

Melalui proposal usaha pihak perbankan dapat menilai mengenai prospek kesinambungan serta kemampuan usaha yang direncanakan dalam membayar semua kewajiban finansialnya. Karena itu bagi pihak perbankan, proposal usaha digunakan sebagai dasar penilaian untuk menentukan penyaluran kredit bagi pendanaan usaha tersebut.

4) Pemerintah

Melalui proposal usaha, pemerintah dapat menilai mengenai sumbangan usaha yang akan dilaksanakan terhadap kegiatan ekonomi maupun dampak sosial yang ditimbulkan bagi masyarakat secara keseluruhan.

5. Isi dan Sistematika Proposal Usaha

Sebagai sebuah dokumen tertulis perencanaan usaha yang akan digunakan untuk memperoleh dana investasi, maka proposal usaha harus dibuat dengan objektif, lengkap, rinci, akurat, jelas, komunikatif dan sudah tentu menarik untuk dibaca. Isi proposal usaha pada intinya akan mengungkapkan tentang deskripsi perusahaan, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek keuangan, serta aspek organisasi dan manajemen.

Bagaimana sistematika penyusunan proposal usaha? Tidak ada sistematika yang baku. Tetapi yang penting, sebuah proposal usaha harus dapat menarik minat investor menanamkan modalnya, atau pihak perbankan agar mau memberikan kredit guna membiayai investasi yang dibutuhkan untuk merealisasikan usaha yang direncanakan.

Meskipun belum ada bentuk atau sistematika penyusunan proposal yang baku, tetapi pada umumnya sebuah proposal akan disusun dengan sistematika sebagai berikut:

(1) Ringkasan

Tujuan dari ringkasan adalah memberikan informasi singkat tentang keseluruhan isi proposal usaha. Dengan membaca ringkasan, dalam waktu yang relatif singkat pihak-pihak yang berkepentingan seperti investor atau pihak perbankan sudah dapat memperoleh gambaran menyeluruh mengenai keseluruhan isi proposal. Karena itu, isi ringkasan harus ditulis secara singkat, padat tetapi jelas menyentuh keseluruhan isi proposal.

(2) Deskripsi Perusahaan

Dalam bagian ini dikemukakan segala sesuatu yang berhubungan dengan perusahaan yang akan melaksanakan usaha tersebut. Nama, visi, misi, dan tujuan perusahaan. Tidak ketinggalan dikemukakan juga riwayat perusahaan dilengkapi dengan dokumen perusahaan, jenis usaha yang dikelola serta jenis usaha yang direncanakan akan dilaksanakan. Bila diperlukan lengkapi deskripsi ini dengan gambar atau foto yang dianggap penting.

(3) Aspek Pasar dan Pemasaran

Bagian ini mengemukakan tiga hal, yaitu gambaran struktur industri dan lingkungan usaha, kondisi pasar serta rencana pemasaran yang akan dijalankan untuk produk yang akan dihasilkan.

(4) Aspek Produksi

Dalam bagian ini dikemukakan hal-hal yang berhubungan dengan aspek teknis produksi. Di dalamnya menyangkut lokasi usaha, fasilitas dan peralatan produksi yang dibutuhkan, pasokan bahan mentah, kebutuhan tenaga kerjas, serta biaya produksi.

(5) Aspek Keuangan

Aspek keuangan memaparkan tentang tahapan usaha, biaya prainvestasi, biaya investasi, biaya pemasaran, administrasi dan umum, sumber pembiayaan dan penggunaan dana, proyeksi laba-rugi, proyeksi aliran kas, serta analisis finansial kelayakan usaha.

(5) Aspek Organisasi dan Manajemen

Dalam bagian ini diuraikan tentang struktur organisasi disertai deskripsi pekerjaan untuk masing-masing jabatan yang terdapat dalam struktur organisasi, tim manajemen yang mengelola usaha dilengkapi dengan daftar riwayat hidup singkat.

(6) **Kesimpulan**

Bagian kesimpulan mengemukakan kesimpulan sehubungan dengan layak tidaknya suatu usaha yang direncanakan dilaksanakan, baik dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, produksi, keuangan serta aspek organisasi dan manajemen.

(7) **Daftar Rujukan dan Lampiran**

Daftar rujukan mengemukakan berbagai referensi yang digunakan untuk membuat proposal usaha. Sedang lampiran mengemukakan berbagai informasi penting yang relevan dengan isi proposal usaha.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas, berikut dikemukakan isi dan sistematika proposal usaha sebagai berikut:

Tabel 1
Isi dan Sistematika Proposal Usaha

RINGKASAN

BAB I	DESKRIPSI PERUSAHAAN A. Deskripsi umum perusahaan B. Riwayat dan dokumen perusahaan C. Visi, misi dan tujuan Perusahaan D. Jenis usaha yang dikelola E. Jenis usaha yang direncanakan dan poduk yang akan dihasilkan
BAB II	PASAR DAN PEMASARAN A. Gambaran industri dan lingkungan usaha B. Kondisi pasar 1. Pasar sasaran 2. Peluang pasar 3. Estimasi pangsa pasar C. Rencana pemasaran 1. Penetapan harga produk 2. Strategi pemasaran 3. Estimasi penjualan
BAB III	ASPEK PRODUKSI A. Analisis lokasi usaha B. Fasilitas dan peralatan produksi C. Kebutuhan bahan baku D. Kebutuhan tenaga kerja E. Proses produksi F. Kapasitas produksi G. Struktur biaya produksi
BAB IV	ASPEK KEUANGAN A. Tahapan pelaksanaan usaha yang direncanakan B. Biaya pra-investasi: biaya persiapan dan studi kelayakan C. Biaya investasi D. Biaya pemasaran, administrasi dan umum E. Sumber pembiayaan dan penggunaan dana F. Proyeksi laba-rugi G. Proyeksi aliran kas H. Analisis manfaat finansial usaha (AMFU)
BAB V	KESIMPULAN
DAFTAR RUJUKAN	
LAMPIRAN	

c. Rangkuman 2

- 1) Penilaian kelayakan usaha adalah cara yang ditempuh untuk menentukan layak tidaknya suatu usaha dilaksanakan.
- 2) Penilaian kelayakan usaha dilakukan melalui analisis manfaat finansial.
- 3) Melalui analisis manfaat finansial, ada tiga kriteria yang biasa digunakan untuk menentukan layak tidaknya suatu usaha dilaksanakan, yaitu analisis NPV, IRR dan analisis NetB/C.
- 4) Proposal usaha adalah dokumen tertulis tentang perencanaan usaha yang diusulkan kepada pihak investor (pemilik modal) maupun perbankan sebagai bahan pertimbangan dan penilaian untuk memperoleh dana investasi yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha yang direncanakan.
- 5) Proposal usaha dibuat dengan tujuan utama untuk memperoleh dana investasi yang dibutuhkan dalam rangka membiayai pelaksanaan usaha yang direncanakan.
- 6) Pihak-pihak yang berkepentingan dengan proposal usaha adalah pengusaha itu sendiri, investor, perbankan, dan pemerintah.
- 7) Isi dan sistematika proposal usaha meliputi ringkasan, deskripsi perusahaan, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek keuangan, aspek organisasi dan manajemen, serta kesimpulan.

c. Tugas

Buatlah suatu proposal usaha berdasarkan isi dan sistematika proposal usaha yang telah Anda pelajari dalam modul ini !

e. Evaluasi

1) Instrumen Penilaian

Untuk memantapkan penguasaan Anda terhadap keseluruhan materi modul ini, berikut dikemukakan beberapa pertanyaan evaluasi.. Jawablah seluruh pertanyaan yang terdapat dalam instrumen penilaian ini. Setelah seluruhnya dijawab, cocokkan jawaban Anda dengan kunci jawabannya. Selanjutnya lihat Bab III untuk tindak lanjut yang harus Anda lakukan.

Petunjuk. Jawablah pertanyaan berikut dengan singkat dan jelas.

1. Apa yang dimaksud dengan penilaian kelayakan usaha? (15)
2. Dengan menggunakan analisis manfaat finansial, jelaskan bagaimana menilai kelayakan usaha yang direncanakan? (20)
3. Apa yang dimaksud dengan proposal usaha ? (15))
4. Apa tujuan utama dari membuat proposal usaha? (20))
5. Jelaskan pihak-pihak siapa saja yang berkepentingan terhadap proposal usaha? (15)
6. Kemukakan isi dan sistematika proposal usaha ! (15)

2) Kunci Jawaban

1. Penilaian kelayakan usaha adalah cara yang ditempuh untuk menentukan layak tidaknya suatu usaha dilaksanakan.
2. Dengan menggunakan analisis manfaat finansial, kelayakan usaha yang direncanakan ditentukan dengan menggunakan tiga kriteria, yaitu analisis NPV, IRR dan analisis Net B/C. Suatu rencana usaha dikatakan layak untuk dilaksanakan jika: $NPV \geq 0$; $IRR > \text{bunga bank}$, dan $NetB/C > 1$.
3. Proposal usaha adalah dokumen tertulis tentang perencanaan usaha yang diusulkan kepada pihak investor (pemilik modal)

maupun perbankan sebagai bahan pertimbangan dan penilaian untuk memperoleh dana investasi yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha yang direncanakan.

4. Tujuan utama membuat proposal usaha adalah untuk memperoleh dana investasi yang dibutuhkan dalam rangka membiayai pelaksanaan usaha yang direncanakan.
5. Pihak-pihak yang berkepentingan dengan proposal usaha adalah pengusaha itu sendiri, investor, perbankan, dan pemerintah.
6. Isi dan sistematika proposal usaha meliputi ringkasan, deskripsi perusahaan, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek keuangan, aspek organisasi dan manajemen, serta kesimpulan.

3) Kriteria Penilaian

Cocokkanlah jawaban Anda dengan kunci jawaban. Hitunglah jawaban Anda yang benar. Angka dalam kurung yang ada di belakang setiap nomor menunjukkan skor nilai tiap nomor, yang kalau dijumlahkan skor keseluruhannya adalah 100.

Selanjutnya, gunakan rumus di bawah ini untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi kegiatan belajar modul ini.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah jawaban Anda yang benar}}{100} \times 100 \%$$

Arti tingkat pemahaman Anda:

90 % - 100 % = amat baik dan sangat berhasil

80 % - 89 % = baik dan berhasil

70 % - 79 % = kurang berhasil

? 69 % = tidak berhasil

Tingkat kelulusan bisa dicapai bila Anda bisa menjawab minimal 80 % dari soal-soal di atas. Kurang dari standar di atas Anda dinyatakan tidak lulus.

BAB III

PENUTUP

Apabila tingkat penguasaan Anda mencapai 80 % ke atas, berarti Anda bagus dan berhasil dan Anda boleh mengajukan ujian sertifikasi ! Anda dapat meneruskan pada modul 20. Tetapi, bila penguasaan Anda masih dibawah 80 % Anda belum berhasil dan berarti Anda harus mengulangi mempelajari kegiatan belajar pada modul ini, terutama bagian yang belum Anda kuasai untuk mengajukan uji sertifikasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Djamin, Zulkarnaen. (1984). *Perencanaan dan Analisis Proyek*. Jakarta: LP-FE Universitas Indonesia.
- Ibrahim, H.M.Yacob. (1998). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Griffin, Ricky W. (1996). *Management*. 5th Edition. U.S.A: Houghton Mifflin Company.
- Husein Umar. (1997). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ichsan, Moch., Kusnadi, dan M. Syaifi. (2000). *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*. Malang: Universitas Brawijaya.
- Kusnendi. (2003). *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*. Bandung: JPE Universitas Pendidikan Indonesia.
- Machfoedz, Mahmud & Mas'ud Machfoedz. (2004). *Kewiraswastaan Suatu Pendekatan Kontemporer*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nitisemito, Alex S. & Umar Burhan. (2004). *Wawasan Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Prawirohardjono, Sutrisno. (1988). *Evaluasi Proyek*. Jakarta: Karunika.
- Suad Husnan dan Suwarsono. (1994). *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Ukas, Maman. (2004). *Manajemen: Konsep, Prinsip dan Aplikasi*. Bandung: Agnini.