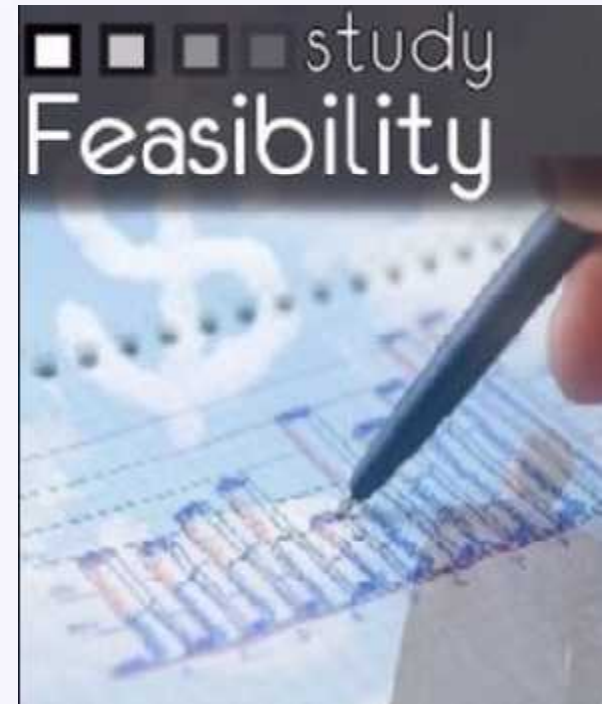


Studi Kelayakan Bisnis

Oleh

Dr. Senen Machmud, SE., MSi

Iwan sidharta, SE., MM



Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pasundan Bandung

Investasi

- Investasi merupakan penanaman modal dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu relatif panjang dalam berbagai bidang usaha
- Investasi terbagi menjadi dua;
 - Investasi nyata (real investment)
 - Investasi finansial (financial investment)



Proyek

- Proyek adalah kegiatan yang melibatkan berbagai sumber daya yang terhimpun dalam suatu wadah organisasi tertentu dalam jangka waktu tertentu untuk melakukan kegiatan yang telah ditetapkan sebelumnya atau untuk mencapai tujuan tertentu
- Kegiatan proyek biasanya
 - Pembangunan fasilitas baru
 - Perbaikan fasilitas yang sudah ada
 - Penelitian dan pengembangan



Studi Kelayakan Bisnis Vs Proyek



- Studi kelayakan bisnis
 - Merupakan suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu rencana bisnis dibangun dan dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang ditentukan
- Studi kelayakan proyek
 - Merupakan suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu proyek dibangun untuk jangka waktu tertentu

Perusahaan, Bisnis, dan Proyek

- Perusahaan dapat diartikan suatu organisasi yang memproses perubahan keahlian dan sumber daya ekonomi menjadi barang atau jasa yang digunakan untuk memuaskan kebutuhan konsumen serta diharapkan akan memberikan laba kepada pemilik
- Bisnis diartikan seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang terlibat di dalam bidang perniagaan dalam rangka memperbaiki kualitas hidup mereka
- Proyek merupakan usaha yang direncanakan sebelumnya dan memerlukan sejumlah pembiayaan serta sumber daya lain, untuk mencapai tujuan tertentu dan dilaksanakan dalam waktu tertentu pula

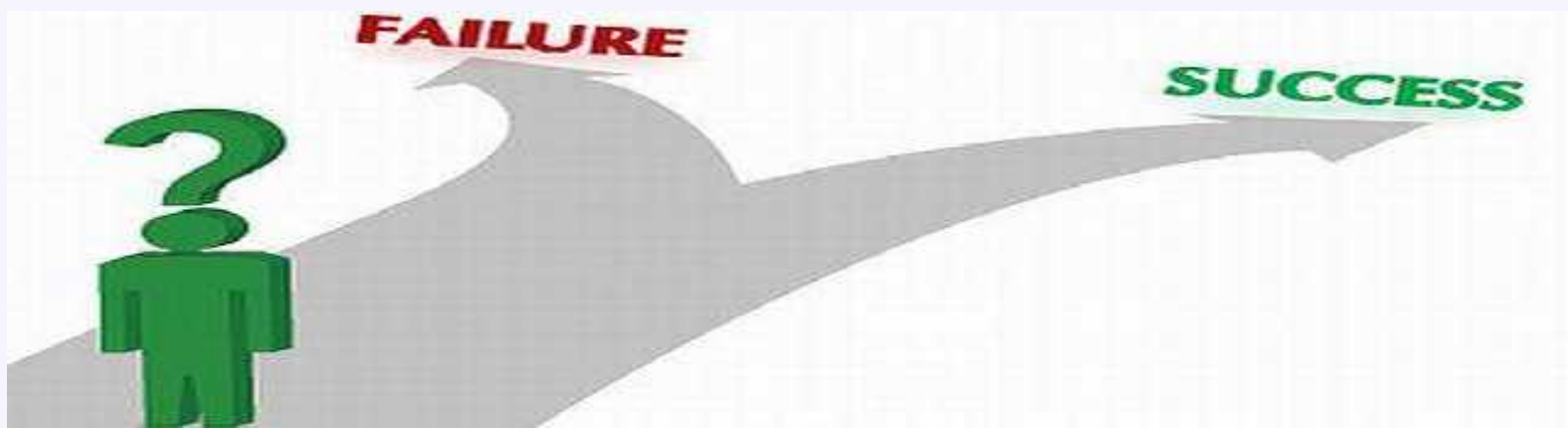
Manfaat Bisnis

- Memperoleh keuntungan
- Membuka peluang kerja
- Manfaat ekonomi
 - Menambah jumlah barang dan jasa
 - Meningkatkan mutu produk
 - Meningkatkan devisa
 - Menghemat devisa
- Tersedianya sarana dan prasarana
- Membuka isolasi wilayah
- Meningkatkan persatuan dan membantu pemerataan pembangunan



Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

- Menghindari resiko kerugian
- Memudahkan perencanaan
- Memudahkan pelaksanaan pekerjaan
- Memudahkan pengawasan
- Memudahkan pengendalian



created by I_Sidh

Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

- Keuntungan tersebut merupakan keuntungan yang memberikan manfaat ekonomi
- Keuntungan (manfaat) yang diperoleh yaitu;
 - Manfaat ekonomi
 - Manfaat sosial



created by I_Sidh

Pihak-Pihak Yang Memanfaatkan SKB

- Investor
- Kreditor
- Manajemen
- Pemerintah
- Masyarakat

Tahapan Studi Kelayakan Bisnis



- Tahapan penemuan ide
- Tahapan penelitian
- Tahapan evaluasi
- Tahapan pengurutan usulan yang layak
- Tahapan rencana pelaksanaan
- Tahapan pelaksanaan



Tahapan Penemuan Ide



- Bila menemukan ide lebih dari satu, maka yang dipilih tergantung dari;
 - Ide usaha cocok apa tidak
 - Mampu melibatkan diri dalam hal-hal teknis
 - Keyakinan akan usaha untuk menghasilkan laba

Tahapan Penemuan Ide...lanjutan



- **Identifikasi kesempatan berusaha dengan cara;**
 - Mempelajari impor
 - Menyelidiki material lokal
 - Mempelajari keterampilan tenaga kerja
 - Melakukan studi industri
 - Menerapkan kemajuan teknologi
 - Mempelajari hubungan antar industri
 - Menilai rencana pembangunan
 - Melakukan pengamatan ditempat lain

Tahapan Penelitian

- Mengumpulkan data dan informasi
- Melakukan pengolahan data
- Analisis data
- Mengambil keputusan
- Memberikan rekomendasi



Tahapan Evaluasi



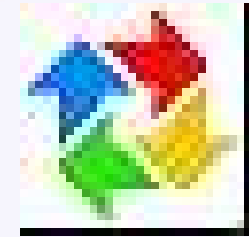
- Tahapan Evaluasi
 - Evaluasi terhadap usulan bisnis yang akan didirikan
 - Evaluasi terhadap usulan bisnis yang sedang dibangun
 - Evaluasi terhadap usulan bisnis yang sudah dioperasionalkan

Tahapan Pengurutan Usulan Yang Layak

- Tahapan Pengurutan Usulan Yang Layak
 - Jika terdapat lebih dari satu usulan bisnis maka perlu dilakukan pengurutan usulan pemilihan atas usaha yang layak dengan mempertimbangkan segala aspek yang mendukung usulan tersebut



Tahapan Rencana Pelaksanaan dan Tahapan Pelaksanaan



- Tahapan Rencana Pelaksanaan
 - Setelah rencana bisnis dipilih untuk direalisasikan, maka perlu dibuat rencana kerja pelaksanaan pembangunan bisnis
- Tahapan Pelaksanaan
 - Setelah semua persiapan selesai dilakukan, maka tahap berikutnya adalah merealisasikan pelaksanaan bisnis tersebut

Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

- Aspek pasar dan pemasaran
- Aspek teknis
- Aspek manajemen
- Aspek hukum
- Aspek lingkungan
- Aspek ekonomi dan sosial
- Aspek keuangan

inspired by knowledge

RENCANA **BISNIS**

created by I_Sidh

Pertimbangan pembuatan rencana bisnis

- Resiko bisnis
- Kerumitan proses produksi dan transaksi bisnis
- Pembaca rencana bisnis
- Langkah awal menjadi wirausaha
- Alat bantu dalam menjabarkan logika bisnis

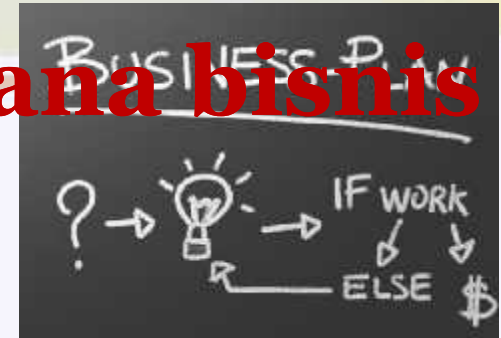


Rencana Bisnis

- Rencana bisnis adalah ringkasan tertulis mengenai rencana pendirian perusahaan atau menjalankan usaha yang berisi rincian gambaran kegiatan operasi dan rencana keuangan, peluang dan strategi pemasaran serta kemampuan pengelolaan
- Rencana bisnis ini menguraikan arah dan tujuan perusahaan yang ingin dicapai, beserta strategi mencapainya sebagai peta jalan bagi wirausahawan menuju pembangunan bisnis yang sukses



Mengapa membuat rencana bisnis



- Panduan operasi usaha
 - Rencana bisnis memberikan panduan dalam menjalankan operasi perusahaan karena dengan menuliskan perencanaan yang dibuat untuk penetapan tujuan dan strategi pencapaiannya tentu akan memudahkan untuk melakukan evaluasi, pengembangan dan mengurangi resiko terjadinya kesalahan operasional yang berakibat fatal bagi perusahaan
 - Selain itu penyusunan rencana bisnis dapat membuktikan gagasan dalam uji kenyataan, dengan pertanyaan “Dapatkah bisnis ini benar-benar berjalan
- Menarik pemberi pinjaman dan investor

Mengapa membuat rencana bisnis ...lanjutan

- Menarik pemberi pinjaman dan investor
 - Setiap usaha pasti memerlukan modal yang besar sesuai dengan bisnis yang akan dijalankan.
 - Modal usaha bisa bersumber dari modal sendiri, modal pinjaman atau modal dari investor
 - Cara terbaik untuk mengamankan pemenuhan kebutuhan modal usaha adalah dengan membuat rencana bisnis yang menarik dan memadai yang memungkinkan untuk menyampaikan peluang potensial atas bisnis yang akan atau telah dijalankan kepada pemberi pinjaman dan investor

Rencana Bisnis Yang Baik

- ✓ Singkat dan padat
- ✓ Terorganisir rapi dengan penampilan menarik
- ✓ Rencana yang menjanjikan
- ✓ Hindari melebih-lebihkan proyeksi
- ✓ Kemukakan resiko-resiko bisnis yang signifikan
- ✓ Tim terpercaya dan efektif
- ✓ Fokus
- ✓ Target pasar
- ✓ Realistis
- ✓ Spesifik



Core Business

- ❖ **Awali dengan ide bisnis**
- ❖ **Ide bisnis sebagai jawaban**
- ❖ **Anda adalah orang yang tepat**
- ❖ **Cara menghasilkan keuntungan**
- ❖ **Siapa pembeli produk anda**
- ❖ **Dana untuk memulai bisnis**

Bagian Utama SKB

- **Konsep bisnis**
 - Bidang industri, struktur bisnis, penawaran produk/jasa, cara mensukseskan bisnis
- **Pasar**
 - Konsumen potensial, alasan pembelian, kondisi persaingan, posisi dalam persaingan
- **Rencana keuangan**
 - Estimasi pendapatan, analisis break even



Komponen Utama SKB

- Ringkasan eksekutif
- Deskripsi bisnis
- Strategi pemasaran
- Analisis persaingan
- Rencana desain dan pengembangan
- Rencana operasi dan manajemen
- Analisis rencana keuangan

Ringkasan Eksekutif

- Konsep bisnis
- Misi perusahaan
- Produk atau jasa
- Persaingan
- Target dan ukuran pasar
- Strategi pemasaran
- Tim manajemen
- Keuangan

Gambaran perusahaan

- Identitas perusahaan, nama lokasi, badan hukum
- Visi dan misi perusahaan
- Gambaran sekilas tentang produk/jasa
- Perkembangan samapai saat ini
- Status hukum dan kepemilikan

Strategi Pemasaran

- Tren dan pertumbuhan industri
- Gambaran pasar
- Ukuran dan tren pasar
- Peluang strategis
- Target pasar
- Karakteristik pasar

Analisis Persaingan

- Pesaing
- Posisi dalam persaingan
- Distribusi pangsa pasar
- Kelebihan dibanding pesaing

Rencana Desain & Pengembangan

- Tujuan usaha jangka panjang
- Strategi
- Sasaran-sasaran dan jadwal pencapaian
- Evaluasi resiko
- Exit plan

Rencana Operasi & Manajemen

- Fasilitas
- Proses produksi
- Pengendalian persediaan
- Pasokan dan Distribusi
- R&D atau Pengembangan produk
- Kontrol keuangan
- Tim manajemen
- Konsultan
- Dan lain-lain

Analisis Rencana Keuangan

- Proyeksi pendapatan
- Proyeksi aliran kas
- Neraca
- Sumber modal dan penggunaan
- Asumsi yang digunakan
- Analisis investasi

Lampiran

- Kontrak-kontrak
- Rekomendasi
- Foto-foto
- Rincian keuangan
- Resume

Review Penyusunan SKB

- Terlalu banyak informasi
 - Sampaikan elemen kunci rencana bisnis yang memberikan harapan masa depan
- Menyembunyikan kelemahan bisnis
 - Cara terbaik menangani kelemahan bisnis adalah menjelaskan kelemahan yang ada dan rencana yang efektif untuk mengatasi kelemahan tersebut
- Saluran distribusi yang tidak jelas
 - Rencana bisnis harus menjelaskan bagaimana produk dan jasa secara efektif sampai pada pasar yang dituju

Review Penyusunan SKB

- Analisis pesaing yang lemah
 - Investor sangat tertarik untuk mengetahui informasi tentang pesaing. Misalnya strategi bisnis, kompetensi inti, sistem distribusi, keunggulan, serta kelemahan yang mereka miliki
- Proyeksi keuangan yang kurang memadai
 - Proyek keuangan yang tidak didukung dengan analisa dan perkiraan yang memadai akan memberikan ketidakpercayaan kepada investor

ANALISIS SWOT



Analisis SWOT

- Analisis swot merupakan identifikasi berbagai faktor internal perusahaan dan faktor eksternal yang mempengaruhi potensi bisnis dan daya saing perusahaan secara sistematis dan menyesuaikan (match) diantara faktor tersebut untuk merumuskan strategi perusahaan
- Kedua lingkungan tersebut harus seimbang (balance) agar proses kinerja dan pengelolaan berjalan semaksimal mungkin



Lingkungan Bisnis

- **Lingkungan internal**
 - Keuangan dan akuntansi
 - Aspek teknis dan operasional
 - SDM dan struktur organisasi dan manajemen
- **Lingkungan eksternal**
 - Kompetitor
 - Supplier
 - Teknologi
 - Konsumen
 - Sosial politik dan peraturan pemerintah

SWOT

- **Strenght**
 - Situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program yang ada saat ini
- **Weakness**
 - Situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau program saat ini

SWOT

- Opportunities

- Situasi atau kondisi yang merupakan peluang di luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi di masa depan

- Threat

- Situasi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi di masa depan

Strenght

- Apa yang menjadi kekuatan anda?
- Apa yang dapat anda kerjakan dengan baik?
- Apa yang dilihat orang lain sebagai kekuatan anda?
- Apakah rekam jejak baik yang sudah adanda lakukan?
- Pada posisi mana anda dapat bersaing dengan baik?

Weakness

- Apa yang berlangsung kurang optimal dibandingkan dengan keinginan anda?
- Kompetisi apa yang berlangsung dengan baik?
- Apa yang dapat anda perbaiki?
- Apa tindakan yang dilakukan secara tidak baik?
- Hal apa yang harus anda hindari?

Opportunities

- Jika tidak ada hambatan, apa yang akan anda lakukan?
- Apa yang mungkin anda lakukan?
- Dimana posisi yang anda inginkan pada lima tahun ke depan?
- Sampai sejauh mana teknologi baru dapat merubah praktik bisnis anda?
- Apa yang terjadi dalam beberapa tahun yang akan datang?
- Apa yang dapat menjadi solusi “win-win”?

Threat

- Apa yang menghambat perkembangan anda?
- Apa yang dilakukan oleh perusahaan pesaing?
- Apakah teknologi/perkembangan baru mengubah anda?
- Perubahan apa yang akan terjadi?
- Hambatan apa yang akan anda hadapi?

ASPEK **PASAR DAN PEMASARAN**

Pasar

- merupakan tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi
- adalah tempat pertemuan antara kekuatan permintaan dan penawaran
- Merupakan kumpulan orang-orang yang mempunyai keinginan, uang dibelanjakan, dan kemauan untuk membelanjakannya



Permintaan Dan Penawaran

- **Permintaan**

- Merupakan jumlah barang dan jasa yang dibutuhkan konsumen yang mempunyai kemampuan untuk membeli pada berbagai tingkat harga

- **Penawaran**

- Merupakan jumlah barang atau jasa yang ditawarkan produsen pada berbagai tingkat harga pada suatu waktu tertentu



Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penawaran

- Harga barang itu sendiri
- Harga barang lain yang mempunyai hubungan (barang substitusi atau barang komplementer)
- Teknologi
- Biaya produksi
- Tujuan perusahaan

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan

- Harga barang itu sendiri
- Harga barang lain yang mempunyai hubungan (barang substitusi atau barang komplementer)
- Pendapatan
- Selera
- Jumlah penduduk

Mengukur dan Meramal Permintaan

- Mengukur permintaan pada saat ini
 - Mengestimasi total permintaan pasar
 - Merupakan total volume yang dibeli sekelompok konsumen tertentu dalam wilayah geografis tertentu selama jangka waktu tertentu
 - Mengestimasi wilayah permintaan pasar
 - Untuk memilih wilayah yang terbaik serta mengalokasikan anggaran pemasaran yang optimal, dapat dilakukan dengan metode :
 - Market build up method
 - Dengan mengidentifikasi pelanggan potensial dalam setiap pasar dan mengestimasi pembelian potensialnya
 - Market factor index metod
 - Mengidentifikasi faktor-faktor pasar yang ada hubungannya dengan potensi pasar

Mengukur dan Meramal Permintaan

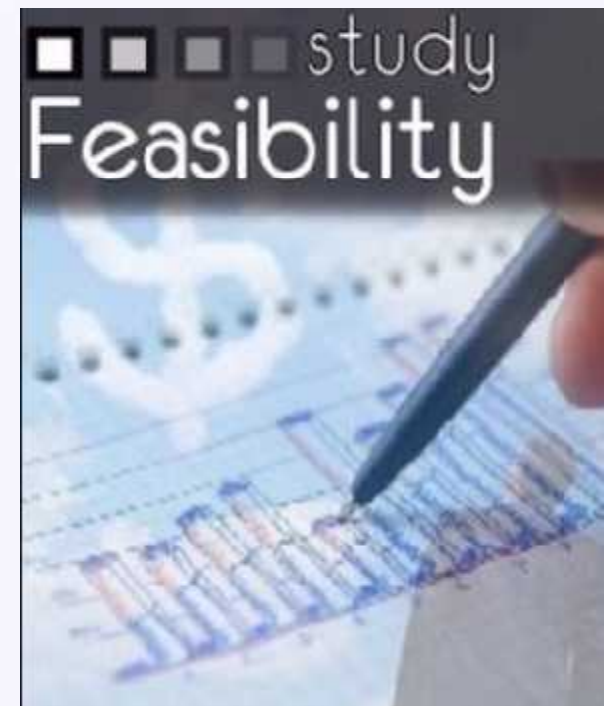
- Mengestimasi penjualan aktual dan pangsa pasar
 - Untuk mengetahui penjualan yang sebenarnya dari industri bersangkutan yang terjadi di pasar, dengan mengidentifikasikan para pesaing dan mengestimasi penjualan mereka
- Meramalkan Permintaan Mendatang
 - Survey niat pembeli
 - Pendapat para penjual (wira niaga)
 - Pendapat para ahli
 - Analisis deret waktu
 - Analisis regresi

Aspek Pemasaran

Oleh

Dr. Senen Machmud, SE., MSi

Iwan sidharta, SE., MM



Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pasundan Bandung

Pemasaran

- Pemasaran merupakan keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan usaha, yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli baik yang aktual maupun potensial
- Agar bisnis yang dijalankan dapat berhasil dengan baik maka perlu dilakukan strategi bersaing yang tepat
- Unsur strategi persaingan adalah menentukan segmentasi pasar, menetapkan pasar sasaran dan menentukan posisi pasar

Segmentasi Pasar

- Segmentasi pasar merupakan membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang memerlukan produk atau berdasarkan marketing mix yang berbeda pula
- Variabel dalam melakukan segmentasi pasar yaitu;
 - Segmentasi berdasarkan geografis, seperti bangsa, provinsi, kabupaten, kecamatan dan iklim
 - Segmentasi berdasarkan demografis seperti umur, jenis kelamin, ukuran keluarga, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, dan agama

Segmentasi Pasar....lanjutan

- Segmentasi berdasarkan psikografis seperti kelas sosial, gaya hidup, dan karakteristik keperibadian
- Segmentasi berdasarkan perilaku seperti pengetahuan, sikap dan kegunaan

Pasar Sasaran

- Pasar sasaran merupakan evaluasi atas segmen-segmen pasar dan kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani
- Dalam menetapkan pasar sasaran perlu dilakukan pengembangan ukuran-ukuran dan daya tarik segmen kemudian memilih segmen sasaran yang diinginkan

Posisi Pasar

- Menentukan posisi pasar dengan menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau jasa yang ditawarkan
- Posisi produk atau jasa adalah bagaimana posisi produk atau jasa yang didefinisikan oleh konsumen atas dasar atribut-atributnya
- Tujuannya adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk atau jasa yang dihasilkan ke dalam benak konsumen

Strategi Penentuan Posisi Pasar

- Atas dasar atribut (harga murah atau mahal)
- Kesempatan penggunaan (sebagai minuman kesehatan)
- Menurut kelas pengguna (dewasa atau anak)
- Langsung menghadapi pesaing
- Kelas produk (untuk produk kesehatan)

Strategi Bauran Pemasaran

- **Strategi Buat Produk**
 - Strategi produk
 - Strategi harga
 - Strategi saluran distribusi
 - Strategi promosi
- **Strategi Jasa**
 - Orang
 - Bentuk fisik
 - Proses

Strategi produk

- Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen
- Strategi produk dapat dilakukan dalam mengembangkan suatu produk yaitu;
 - Penentuan logo dan motto
 - Menciptakan merek
 - Menciptakan kemasan
 - Keputusan label

Strategi Harga

- Harga merupakan sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat memiliki produk yang nilainya ditetapkan oleh pembeli atau penjual melalui tawar-menawar atau ditetapkan penjual dengan satu harga yang sama terhadap semua pembeli
- Tujuannya adalah;
 - Untuk bertahan hidup
 - Untuk memaksimalkan harga
 - Untuk memperbesar market share
 - Mutu produk
 - pesaing

Metode Penetapan Harga

- Cost plus pricing
- Cost plus pricing dengan mark up
- Break even pricing
- Perceived value pricing

Strategi Saluran Distribusi

- Saluran distribusi merupakan suatu jaringan dari organisasi dan fungsi-fungsinya menghubungkan produsen kepada konsumen akhir
- Dasar penentuan distribusi produk dengan tingkatan saluran distribusi yaitu;
 - Produsen > konsumen
 - Produsen > pengecer > konsumen
 - Produsen > grosir > pengecer > konsumen
 - Produsen > agen > grosir > pengecer > konsumen

Strategi Promosi

- Promosi merupakan cara mengkomunikasikan produk kepada masyarakat agar produk dikenal dan dibeli
- Strategi promosi dapat dilakukan dengan marketing mix yaitu ;
 - Periklanan
 - Promosi penjualan
 - Hubungan masyarakat
 - Penjualan personal

Bauran Pemasaran Jasa

- **Orang**
 - Merupakan semua partisipan yang memainkan sebagai penyedia jasa yaitu peran selama proses dan konsumsi berlangsung dalam waktu riil jasa dan dapat mempengaruhi persepsi pembeli
- **Bukti fisik**
 - Suatu lingkungan fisik dimana jasa disampaikan dan dimana perusahaan dan konsumennya berinteraksi dan setiap konsumen tangibles memfasilitasi penampilan fisik atau komunikasi jasa tersebut

Contoh Menentukan Permintaan Pasar dan Pemasaran dalam Bidang Usaha Benkel Mobil (UBM)



Permintaan

- **Pertumbuhan Jumlah Mobil Penumpang di Indonesia**

Tahun	Jumlah Mobil Penumpang
2007	3.261.807
2008	3.403.433
2009	3.885.228
2010	4.464.281
2011	5.494.034
2012	5.813.014
2013	6.228.772



Permintaan

- **Pertumbuhan Jumlah Mobil Penumpang di Indonesia**

Tahun	Jumlah Mobil Penumpang
2007	3.261.807
2008	3.403.433
2009	3.885.228
2010	4.464.281
2011	5.494.034
2012	5.813.014
2013	6.228.772

Jenis dan Frekuensi Kebutuhan Pelayanan Jasa UBM Oleh Konsumen

No	Jenis Pelayanan	Jumlah Pelayanan Berkala Minimal
1	Pencucian mobil	2 minggu sekali
2	Spooing dan balancing	Tiap 5000 km atau 3 bulan
3	Ganti oli	Tiap 5000 km atau 3 bulan
4	Ganti saringan oli	Tiap 10.000 km atau 6 bulan
5	Busi	Tiap 20.000 km atau 12 bulan
6	Ganti saringan bensin	Tiap 80.000 km atau 24 bulan
7	Ganti saringan solar	Tiap ketika lampu peringatan menyala atau 12 bulan
8	Ganti saringan udara	Mobil bensin tiap 40.000 km atau 24 bulan, mobil diesel tiap 30.000 km atau 18 bulan
9	Pemeriksaan aki dan ganti aki	Pemeriksaan tiap bulan, ganti aki paling lambat 70.000 km atau 42 bulan
10	Ganti oli gigi <i>differensial</i> , ganti oli transmisi manual	Tiap 40.000 km atau 24 bulan
11	<i>Tune-up chasis</i> dan bodi:	Tiap 10.000 km atau 6 bulan
12	<i>Tune-up 2</i> :	Tiap 20.000 km atau 12 bulan
13	Pengujian emisi gas buang	Tiap 6 bulan untuk mobil tua (ketentuan pemerintah)
14	Jasa <i>insidental</i> : las ketok, cat duko	Tiap terjadi kecelakaan ringan atau berat

created by I_Sidh

Penawaran

- **Pertumbuhan Jumlah Unit UBM di Bandung**

Tahun	Jumlah unit UBM	Kapasitas pelayanan, x 1000 buah mobil
2009	100	200
2010	110	220
2011	120	240
2012	140	280
2013	180	360

Aspek Pemasaran

- Jenis dan Harga Pelayanan Jasa UBM

No	Jenis Pelayanan Jasa	Satuan	Harga Rp/satuan
1	Spooling	Unit	125,000
2	Balancing	Unit	80,000
3	Pencucian mobil	Unit	25,000
4	Perawatan mobil	Unit	100,000
5	Perbaikan mobil	Unit	100,000
6	Ganti oli	Unit	15,000
7	Uji emisi	Unit	350,000
8	Pendapatan dari penjualan bahan penunjang dan suku cadang		15% dari nilai penjualan rata-rata : Rp 900 juta/tahun

Jalur Pemasaran dan Promosi

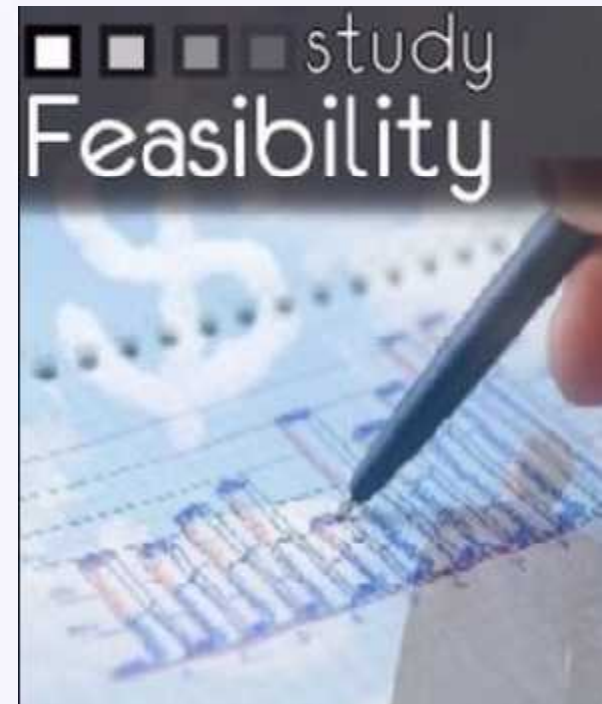
- Pemasaran umumnya dilakukan ke perusahaan swasta dan kantor pemerintah dengan memberikan diskon sebesar 10% untuk semua pelayanan, di samping menunggu pelanggan perorangan.
- Komposisi pelanggan UBM pada saat ini adalah pelanggan perorangan sebesar 50%, pelanggan perusahaan swasta sebesar 40%, dan pelanggan kantor pemerintah sebesar 10%.

Market Driven Strategy Process

Oleh

Dr. Senen Machmud, SE., MSi

Iwan sidharta, SE., MM



Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pasundan Bandung

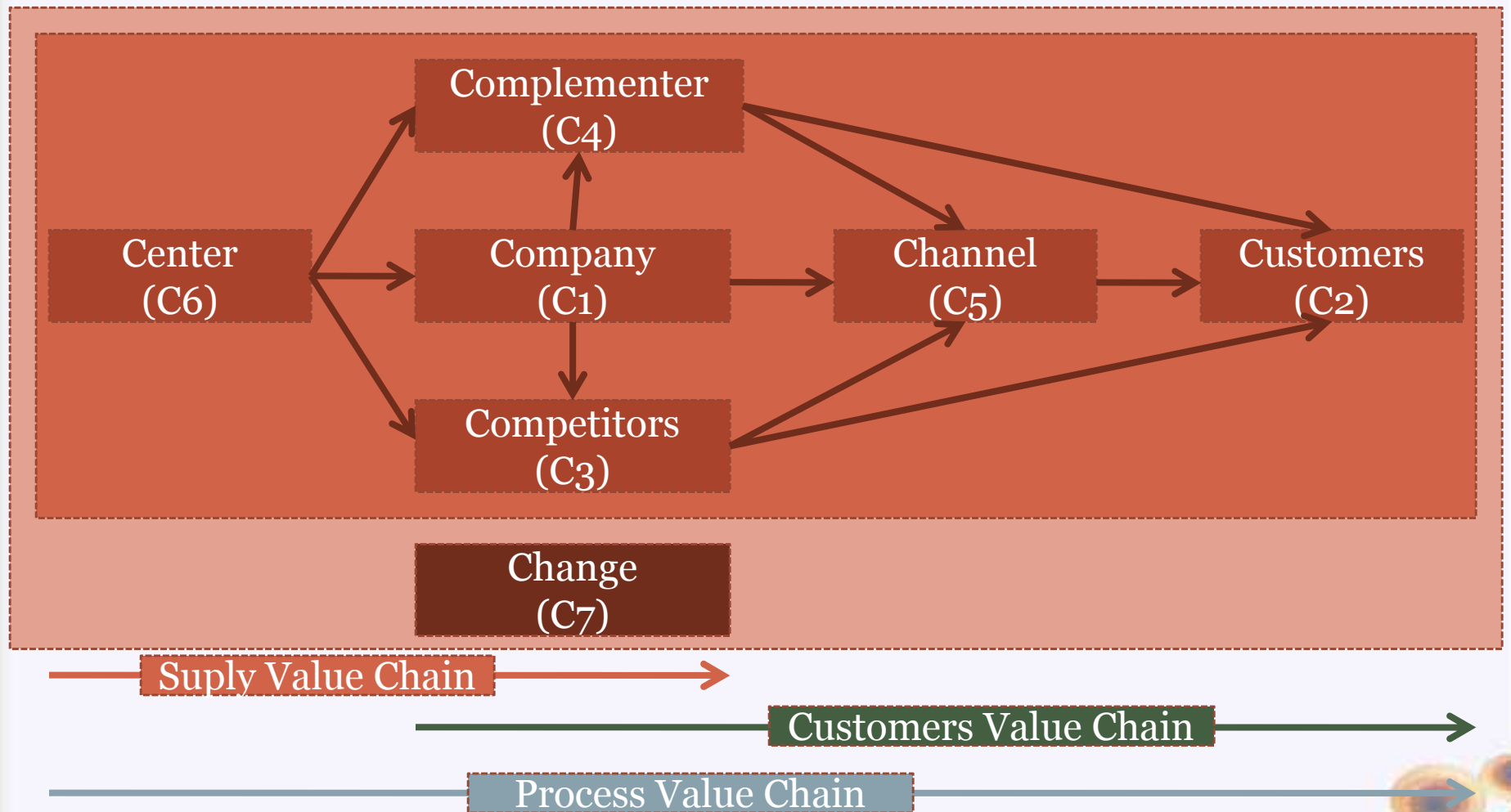
Market Driven Strategy

- **C1 → Company**
- **C2 → Customers**
- **C3 → Competitor**
- **C4 → Complementary**
- **C5 → Channel**
- **C6 → Center (Supplier)**
- **C7 → Changes (Environment)**

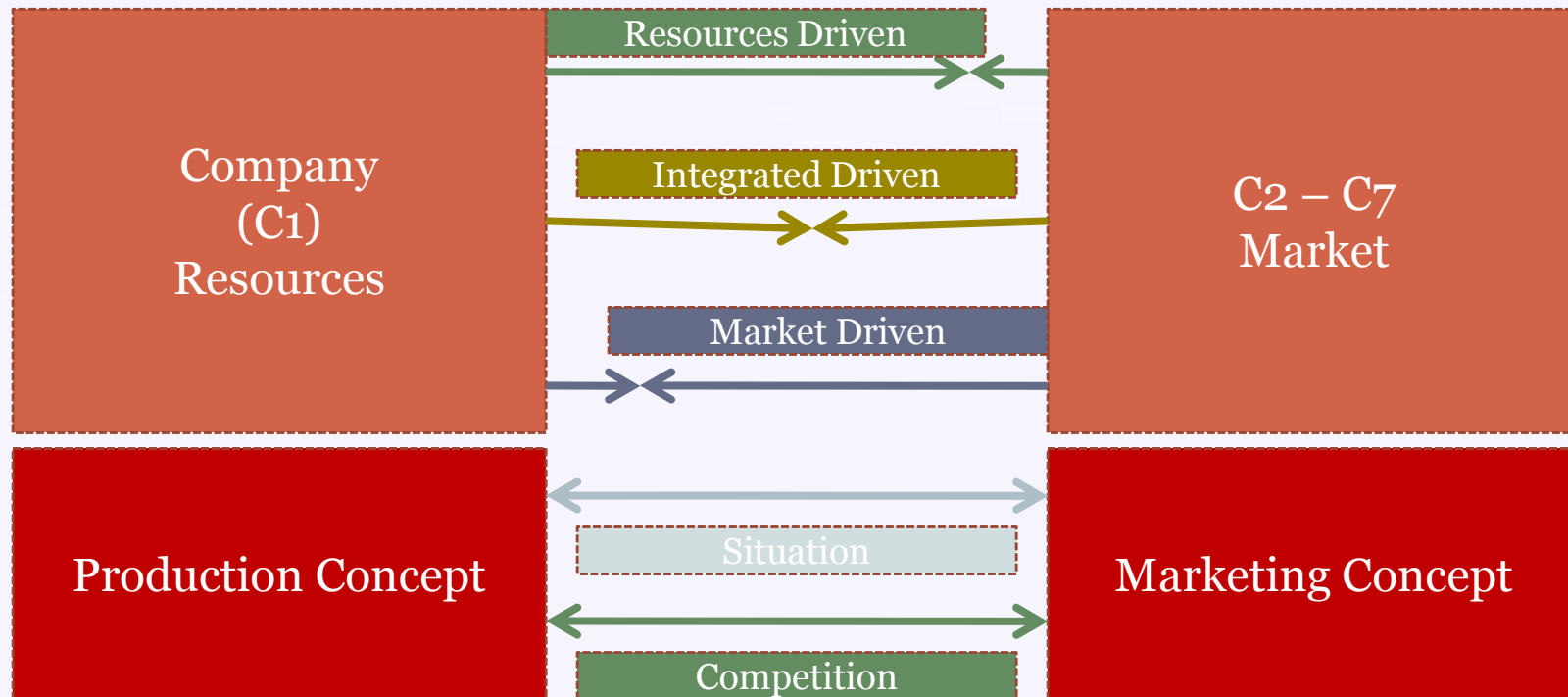


Market Driven Process

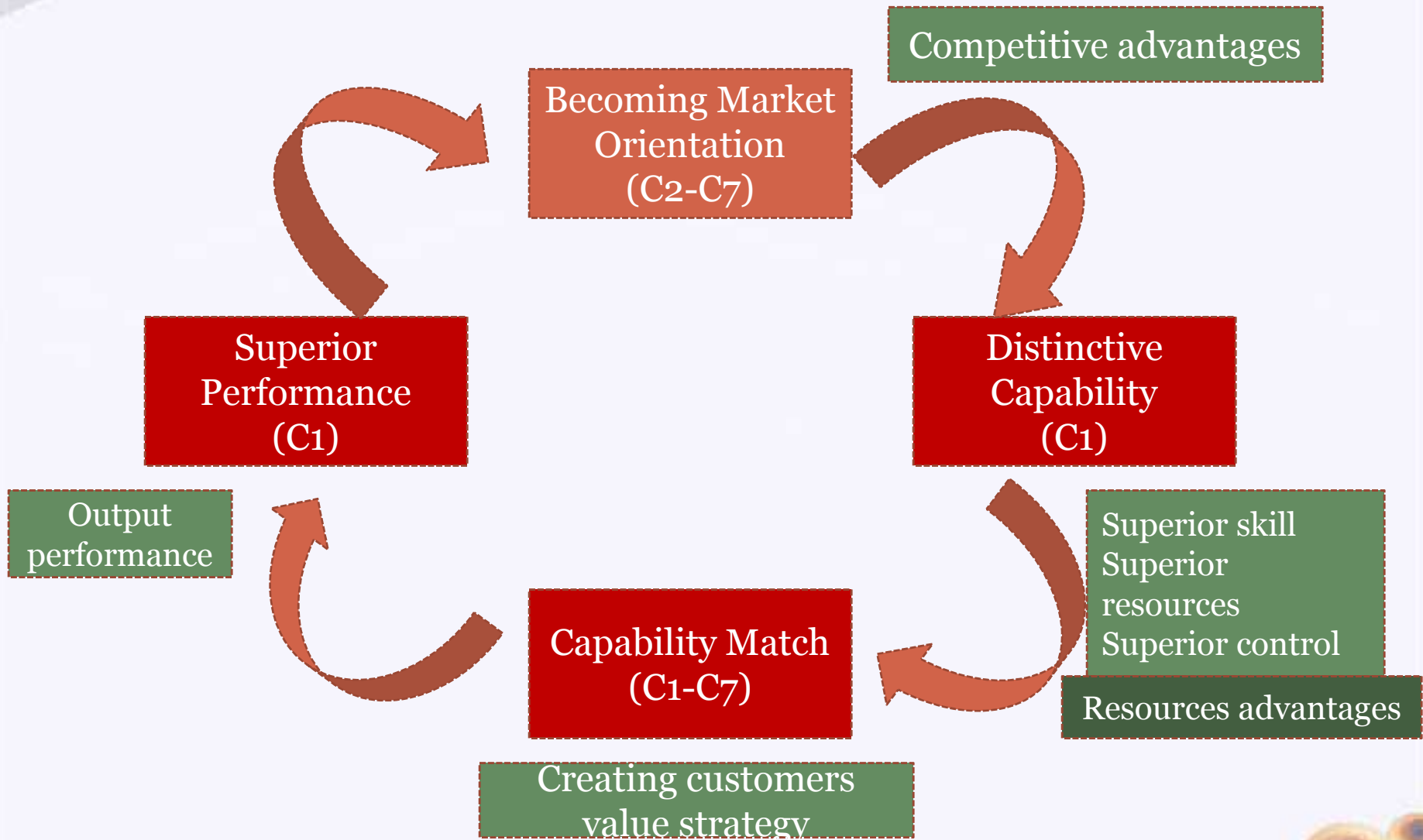
- Market Driven Process



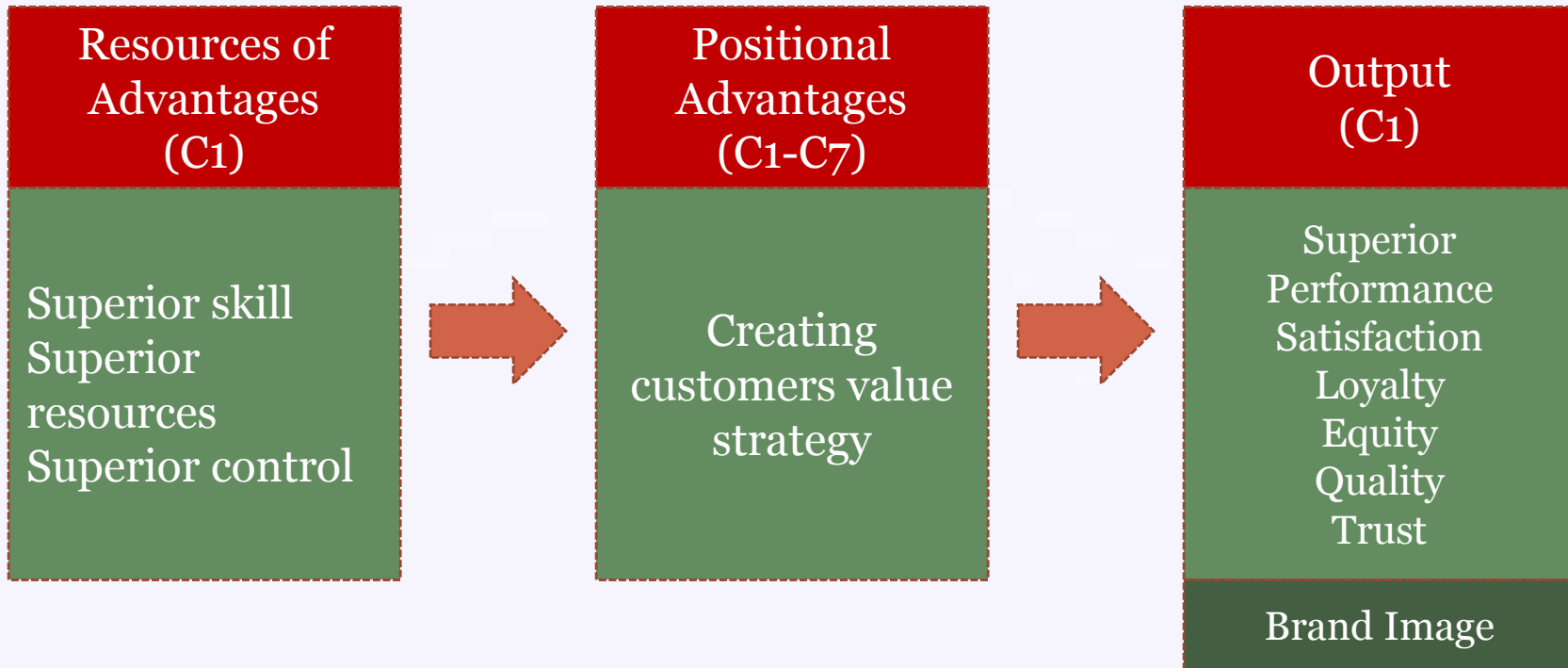
Company Orientation



Market Driven



Market Driven



Comparative advantages → keunggulan karena resources (unik), intangible asset

Cooperative advantages → keunggulan di dalam output (ALFA)

Competitive advantages → keunggulan di dalam proses

Market Driven

Karakteristik Market Driven

- Menjadi Market Orientation → C2 - C7
- Distinctive capability → C1
- Capability match (mampu memenuhi customer value) → C1 – C7
- Superior performance → C1

ASPEK KEUANGAN

Aspek Keuangan

- **Sumber dana**
- Sumber dana merupakan asal datangnya dana dalam rangka membiayai usulan produk atau jasa yang akan dilakukan. Sumber dana ini bisa berasal dari internal maupun eksternal. Sumber dana internal dapat berupa modal disetor dan laba ditahan, sedangkan sumber dana eksternal dapat berupa penerbitan obligasi atau dana pinjaman.



Aspek Keuangan

- **Sumber dana**
- Modal pemilik perusahaan yang disetorkan
- Penerbitan saham
- Penerbitan obligasi
- Kredit bank
- Sewa guna (leasing) dari lembaga non bank



Aspek Keuangan

- **Kebutuhan dana**
- Aktiva tetap
 - Aktiva tetap berwujud, seperti tanah, bangunan, pabrik, dan mesin, kendaraan serta perlengkapan
 - Aktiva tidak berwujud, seperti hak paten, lisensi, copyright, goodwill, biaya pendahuluan, biaya sebelum operasi
- Modal kerja
 - Modal kerja merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan operasional



Aspek Keuangan

- **Proyeksi neraca**
- Proyeksi neraca merupakan komponen aktiva, kewajiban, dan kekayaan bersih yang dimiliki oleh suatu bisnis. Dengan adanya proyeksi neraca maka dapat diketahui seberapa besar kekayaan suatu bisnis dengan melihat pada komponen aktiva tetap, aktiva tidak tetap, kewajiban jangka pendek dan jangka panjang, serta kekayaan bersih.



Aspek Keuangan



- **Proyeksi laba rugi**
- Proyeksi laba rugi merupakan laporan keuangan tahunan yang memuat perkiraan laba atau rugi suatu bisnis pada masa yang akan datang. Adapun komponen dari proyeksi laba rugi meliputi proyeksi penjualan, biaya, dan laba atau rugi bersih pada periode waktu tertentu.

Aspek Keuangan

- **Proyeksi arus kas**
- Arus kas (cash flow) merupakan salah satu indicator dalam menjamin keberlangsungan usaha berdasarkan dana yang masuk dan keluar atas investasi produk atau jasa yang dijalankan. Dengan mengetahui arus kas masuk dan arus kas keluar akan diketahui kemampuan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya.

Aspek Keuangan

- **Proyeksi arus kas**
- Arus kas adalah jumlah yang masuk dan keluar dalam perusahaan mulai investasi dilakukan sampai berakhirnya investasi tersebut
- Pentingnya kas akhir bagi investor jika dibandingkan dengan laba yang diterima perusahaan karena;
 - Kas diperlukan untuk memenuhi kebutuhan uang tunai sehari-hari
 - Kas digunakan untuk membayar semua kewajiban yang jatuh tempo
 - Kas juga digunakan untuk melakukan investasi kembali

Aspek Keuangan

- **Jenis arus kas**
- Initial cash flow (nilai investasi)
 - Merupakan pengeluaran-pengeluaran pada awal periode investasi
- Operational cash flow
 - Merupakan kas yang diterima pada saat kegiatan operasional usaha
- Terminal cash flow
 - Merupakan uang kas yang diterima pada saat usaha tersebut berakhir atau umur ekonomisnya berakhir, seperti nilai sias (nilai residu) dan modal kerja

Aspek Keuangan

- **Operational cash flow**
- Bila investasi tanpa menggunakan hutang;
 - $OCF = EAT + \text{Penyusutan}$
- Bila investasi menggunakan hutang;
 - $OCF = EAT + \text{Penyusutan} + \text{Bunga} (1 - \% \text{tax})$
- **Penyusutan**
 - Metode garis lurus
 - $\text{Penyusutan} = \text{Nilai Aktiva} - \text{Nilai Residu} / \text{umur ekonomis}$

Kriteria Investasi

Dalam melakukan suatu usaha perlu adanya investasi, dan investasi tidak terlepas dari unsur resiko atas kegagalan atau kerugian yang akan terjadi, hal ini berkaitan dengan prediksi kemungkinan yang akan terjadi pada masa depan atas investasi yang dilakukan.

Kriteria Investasi

Ada beberapa cara dalam melakukan analisis penentuan kriteria investasi diantaranya;

- ❖ penilaian investasi dengan metode BEP (break event point),
- ❖ metode periode pembayaran kembali (payback period),
- ❖ metode nilai sekarang bersih (net present value), metode tingkat pengembalian internal (internal rate return) dan
- ❖ metode indeks probabilitas (probability index).

Break Event Point (BEP)

- ✓ BEP merupakan titik impas yang secara sederhana digambarkan ketika TR (Total Cost) sama dengan TC (Total Cost).
- ✓ Komponen biaya itu sendiri terdiri dari dua yaitu variable cost dan fixed cost.
- ✓ Dalam melakukan metode BEP dapat dilakukan dengan menghitung jumlah Quantity (Q) dengan pendekatan penjualan (RP).

Break Event Point (BEP)

$$\text{BEP (Q)} = \frac{TFC}{P - AVC}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}}$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{TFC}{1 - \frac{TVC}{Sales}}$$

Dimana:

BEP (Q) = BEP berdasarkan kuantitas unit produksi

BEP (Rp) = BEP berdasarkan penjualan

TFC = Total Fixed Cost atau biaya tetap total

TVC = Total Variable Cost atau biaya variable total

AVC = Average Variabel Cost atau biaya variable rata-rata

Q = jumlah produksi yang dihasilkan dan dijual

P = Harga per unit

Break Event Point (BEP)

Contoh:

Biaya tetap total sebesar 25.000.000

Biaya variable per unit sebesar 24.000

Harga per unit sebesar 50.000

$$\text{BEP unit} = 25.000.000 / (50.000 - 25.000) = 1.000 \text{ unit}$$

$$\text{BEP (RP)} = 25.000.000 / (1 - 25.000 / 50.000) = 50.000.000$$

$$\text{BEP unit} = \text{BEP (RP)} / \text{Harga per unit}$$

Payback Periods

Payback periods merupakan metode perhitungan dengan mempertimbangkan arus uang masuk atas investasi yang dilakukan pada saat jangka waktu tertentu. Metode ini menekankan bahwa semakin cepat periode pembayaran atas investasi yang dilakukan akan semakin baik bisnis tersebut.

$$\text{Payback Periods} = \frac{\text{nilai investasi}}{\text{kas masuk bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

Payback Periods

Contoh:

Investasi sebesar 50.000.000

Keuntungan setelah pajak sebesar 15.000.000

Depresiasi sebesar 5.000.000

Payback Period = $50.000.000 / 20.000.000 = 2.5$
tahun

Net Present Value

Metode *Net Present Value* menekankan bahwa nilai uang sekarang dengan nilai uang pada masa yang akan datang akan tidak sama karena adanya tingkat suku bunga atas investasi yang akan dilakukan.

Adapun kriteria penilaian adalah sebagai berikut;

Jika $NPV > 0$, maka usulan investasi diterima

Jika $NPV = 0$, maka usulan investasi bias diterima dan bias ditolak

Jika $NPV < 0$, maka usulan investasi ditolak

Net Present Value

Adapun rumus nya adalah sebagai berikut;

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+K)^t} - I_0$$

NPV	= net present value (Rp)
CF _t	= aliran kas per tahun pada periode t
I ₀	= nilai investasi awal pada tahun ke 0 (RP)
K	= suku bunga atau discount rate (%)

Net Present Value

Contoh:

Investasi sebesar 40.000.000

Umur ekonomis mesin 3 tahun

Suku bunga 20%

Cash Flow

Thn	PV	Cost	Income	PV(Cost)	PV(income)	NPV
0	1	40	0	40.00	0	-40
1	0.833	10	20	8.33	16.66	8.33
2	0.694	55	100	38.17	69.4	31.23
3	0.579	25	80	14.47	46.32	31.85
			NPV _(i=0.20)		NPVt	31.41

$$PV_t = 1/(1+i)^t = 1/(1+0.20)^t$$

Internal Rate Return

IRR (*internal rate return*) merupakan pendekatan tingkat bunga yang menyamakan *present value* arus kas masuk dan *present value* arus kas keluar.

Adapun kriteria penilaian adalah sebagai berikut;

Jika IRR dari tingkat suku bunga maka usulan investasi diterima

Internal Rate Return

Adapun rumus nya adalah sebagai berikut;

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}$$

$$IRR = P_1 - C_1 \times \left(\frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1} \right)$$

Dimana:

- t = tahun ke
- n = jumlah tahun
- I₀ = nilai investasi awal (Rp)
- CF = arus kas bersih
- IRR = tingkat suku bunga yang dicari (%)
- P₁ = tingkat suku bunga ke 1
- P₂ = tingkat suku bunga ke 2
- C₁ = NPV ke 1
- C₂ = NPV ke 2

Internal Rate Return

Contoh:

Suku bunga 20% dengan NPV = 31.41

Suku bunga 40% dengan NPV = 13.48

Cash Flow

Thn	PV	Cost	Income	PV(Cost)	PV(income)	NPV
0	1	40	0	40.00	0	-40
1	0.735	10	20	7.35	14.7	7.35
2	0.540	55	100	29.7	54	24.3
3	0.397	25	80	9.925	31.76	21.835
			NPV _(i=0.40)		NPVt	13.48

$$PV_t = 1 / (1+i)^t = 1 / (1+0.40)^t$$

Probability Index

Probability Index (PI) adalah perbandingan antara present value dari penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang dengan present value dari nilai investasi

Adapun kriteria penilaian adalah sebagai berikut;

Jika $PI > 1$, maka usulan investasi diterima

Jika $PI < 1$, maka usulan investasi ditolak

Probability Index

Adapun rumus nya adalah sebagai berikut;

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{I}$$

Dimana:

t = tahun ke

n = jumlah tahun

I = nilai investasi awal (Rp)

CF = arus kas bersih

BIAYA PROYEK

Keterangan	Modal sendiri	Kredit	Jumlah
A. Investasi 1. Tanah 2. Bangunan 3. Mesin dan Peralatan 4. Inventaris kantor 5. Kendaraan 6. Lain-lain Total Aktiva Tetap			
B. Investasi pra-operasional 1. Rencana usaha 2. Perizinan 3. Pelatihan 4. Uji coba produksi 5. Lain-lain Total Investasi pra-operasi			
C. Total investasi (A+B)			
D. Modal kerja Biaya Pokok Produksi 1. Bahan baku 2. Upah tenaga produksi 3. Biaya umum pabrik Total Biaya Produksi Biaya Usaha 1. Gaji Pimpinan 2. Gaji karyawan 3. Biaya pemasaran 4. ATK 5. Biaya sewa 6. Lain-lain Total Biaya usaha Total biaya operasi/tahun			
Modal Kerja (x Rp)			
Total Biaya Proyek (C + D)			
Persentase			

created by I_Sidh

PROYEKSI NERACA
Dalam rp

keterangan	Tahun ke 0	Tahun ke 1	Tahun ke 2	Tahun ke 3	Tahun ke 4	Tahun ke 5
I. Aktiva A. Aktiva Lancar 1. Kas 2. Piutang 3. Persediaan Total Aktiva Lancar B. Aktiva Tetap 1. Tanah 2. Bangunan 3. Mesin dan Peralatan 4. Investasi 5. Kendaraan 6. Lain-lain Total Aktiva Tetap Akumulasi Penyusutan Nilai Buku Aktiva Tetap C. Investasi Peraloperasi 1. Akumulasi Amortisasi 2. Nilai Buku Aktiva Tak Berwujud Total Aktiva (A + B + C)						
II. Kewajiban dan Modal A. Kewajiban Lancar 1. Utang Dagang 2. Kredit Modal Kerja Total Kewajiban Lancar B. Kewajiban Jangka Panjang Kredit Investasi Total Kewajiban Jangka Panjang C. Modal 1. Modal Sendiri 2. Laba Periode Lalu 3. Laba Total Modal Total kewajiban dan modal						
ROI = $\frac{\text{Laba}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$						

created by I_Sidh

PROYEKSI LABA RUGI

(dalam Rp)

<u>Keterangan</u>	<u>Tahun ke 1</u>	<u>Tahun ke 2</u>	<u>Tahun ke 3</u>	<u>Tahun ke 4</u>	<u>Tahun ke 5</u>
A. <u>Penjualan</u>					
B. <u>Biaya Pokok Produksi</u>					
C. <u>Laba Kotor (A-B)</u>					
D. <u>Biaya Usaha</u>					
E. <u>Laba Usaha (C-D)</u>					
F. <u>Bunga</u>					
G. <u>Laba Sebelum Pajak (E-F)</u>					
H. <u>Pajak</u>					
I. <u>Laba (G-H)</u>					
J. <u>BEP (D/C) x 100%</u>					

<u>Penyusutan</u>	<u>Nilai (rp)</u>	<u>Umur (th)</u>	<u>Penyusutan/tahun</u>
1. <u>Bangunan</u>			
2. <u>Mesin dan Peralatan</u>			
3. <u>Inventaris Kantor</u>			
4. <u>Kendaraan</u>			
5. <u>Lain-lain</u>			
<u>Jumlah</u>			

<u>Amortisasi</u>	<u>Nilai (rp)</u>	<u>Umur (th)</u>	<u>Amortisasi (tahun)</u>
<u>Investasi Pra operasi</u>			

created by I_Sidh

PROYEKSI ARUS KAS

<u>Keterangan</u>	<u>Tahun ke 0</u>	<u>Tahun ke 1</u>	<u>Tahun ke 2</u>	<u>Tahun ke 3</u>	<u>Tahun ke 4</u>	<u>Tahun ke 5</u>
Total Penjualan						
A. Arus Kas Masuk						
1. Penjualan Tunai						
2. Penerimaan Piutang						
3. Modal Sendiri						
4. Kredit Investasi						
5. Kredit Modal Kerja						
6. Saldo Kas Awal						
Total Kas Masuk						
B. Arus Kas Keluar						
1. Investasi						
2. Biaya Pokok Produksi						
3. Biaya Usaha Sebelum Penyusutan						
4. Bunga						
5. Pajak						
Total Kas Keluar						
C. Kas Bersih						
D. Kewajiban Bank						
1. Angsuran Kredit Investasi						
2. Angsuran Kredit Modal Kerja						
Total Kewajiban Bank						
E. Saldo Kas Akhir						

created by I_Sidh

Kriteria Investasi

<u>Keterangan</u>	<u>Tahun ke 0</u>	<u>Tahun ke 1</u>	<u>Tahun ke 2</u>	<u>Tahun ke 3</u>	<u>Tahun ke 4</u>	<u>Tahun ke 5</u>
A. <u>Kas Masuk</u>						
B. <u>Total Kas Keluar</u>						
C. <u>Kas Neto</u>						
D. <u>Faktor Diskont $F1 = T1$</u>						
E. <u>Nilai Sekarang (C X D)</u>						
F. <u>Faktor Diskon $F2 = T2$</u>						
G. <u>Nilai Sekaang (C X F)</u>						
H. IRR						

ASPEK
TEKNIS DAN
OPERASIONAL

Aspek teknis

- Dalam melakukan studi usaha perlu adanya perencanaan mengenai aspek teknis dan operasi, hal ini dilakukan agar dapat meminimalisir kemungkinan kerugian yang mungkin terjadi pada masa yang akan datang.

Pertimbangan dalam aspek teknis

- **Lokasi operasi**

Lokasi operasi harus dirancang secara strategis dan efisien. Dengan letak operasi yang strategis maka rantai produksi ke konsumen akan semakin pendek yang artinya dapat menekan biaya distribusi produk atau jasa yang akan dilakukan.

- **Volume operasi**

Volume operasi harus sesuai dengan potensi pasar dan prediksi permintaan, sehingga efektivitas dan efisiensi dapat dilakukan. Banyak masalah yang timbul jika kelebihan atau kekurangan produksi salah satunya jika produksi berlebih akan menimbulkan biaya tambahan penyimpanan, dan sebagainya.

Pertimbangan dalam aspek teknis...*count*

- **Volume operasi**

Volume operasi harus sesuai dengan potensi pasar dan prediksi permintaan, sehingga efektivitas dan efisiensi dapat dilakukan. Banyak masalah yang timbul jika kelebihan atau kekurangan produksi salah satunya jika produksi berlebih akan menimbulkan biaya tambahan penyimpanan, dan sebagainya.

- **Mesin dan peralatan**

Pemilihan mesin produksi dan peralatan harus berdasarkan kebutuhan dan berdasarkan atas kemajuan teknologi sehingga tidak akan menghambat proses produksi serta kapasitas produksi, agar tidak kelebihan kapasitas produksi.

Pertimbangan dalam aspek teknis...*count*

- **Bahan baku dan bahan penolong**
- Perlu untuk memastikan ketersediaan bahan baku dan bahan penolong, ini dilakukan agar proses produksi dapat berjalan dengan lancar. Dengan ketersediaan bahan baku dan bahan penolong maka biaya bahan baku dan bahan penolong akan menjadi efisien.
- **Tenaga kerja**
- Tenaga kerja berdasarkan pada tingkat kebutuhan yang dibutuhkan dan berdasarkan pada kualifikasi yang dibutuhkan. Untuk itu perlu dilakukan perhitungan berapa kebutuhan tenaga kerja yang akan direkrut dan kualifikasi apa yang perlu dipenuhi oleh tenaga kerja tersebut.

Pertimbangan dalam aspek teknis...*count*

- Tata letak

Tata letak alat produksi perlu dilakukan sesuai dengan standar operasi produksi, hal ini dilakukan agar alat produksi dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Jangan sampai tata letak yang kurang baik menghambat proses produksi.

Aspek Teknis

- Aspek teknis merupakan penilaian kesiapan suatu usaha dalam menjalankan kegiatannya dengan menilai ketepatan lokasi, luas produksi dan layout serta kesiapan mesin dan teknologi



Penentuan Lokasi Usaha

- Dalam memilih lokasi usaha tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan
- Terdapat beberapa lokasi yang perlu dipertimbangkan yaitu
 - Lokasi untuk kantor
 - Lokasi pabrik
 - Lokasi gudang

Lokasi Pabrik

- **Faktor utama (primer)**
 - Ketersediaan bahan baku
 - Letak pasar yang dituju
 - Listrik dan ketersediaan air
 - Ketersediaan tenaga kerja
 - Fasilitas transportasi
- **Faktor pendukung (sekunder)**
 - Hukum dan perundang-undangan yang berlaku
 - Iklim
 - Sikap masyarakat setempat
 - Rencana masa depan perusahaan

Lokasi Kantor

- Dekat dengan pemerintahan
- Dekat dengan lembaga keuangan
- Dekat dengan pasar
- Tersedia sarana dan prasarana

Lokasi Gudang

- Di kawasan industri
- Dekat dengan pasar
- Dekat dengan bahan baku
- Tersedia sarana dan prasarana

Metode Penilaian Lokasi

- **Metode kualitatif**
 - Metode ini berdasarkan pada penilaian tim yang dibentuk terhadap faktor-faktor yang dipertimbangkan dari berbagai alternatif lokasi yang tersedia
- **Metode transportasi**
 - Metode ini digunakan oleh perusahaan yang telah memiliki beberapa pabrik atau gudang bermaksud menambah kapasitas satu pabrik atau penambahan pabrik atau gudang baru
- **Metode analisis biaya**
 - Metode ini memanfaatkan biaya tetap dan biaya variabel untuk membantu pemilihan alternatif lokasi

Luas Produksi

- Luas produksi merupakan jumlah produk yang seharusnya diproduksi untuk mencapai keuntungan yang optimal
- Luas produksi dapat diartikan penentuan kombinasi dari berbagai macam produk yang dihasilkan untuk mencapai keuntungan yang optimal, jika menghasilkan lebih dari satu produk

Faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan produksi

- Batasan permintaan yang telah diketahui dalam aspek pasar
- Tersedianya teknologi, mesin-mesin yang dalam hal ini dibatasi kapasitas teknis atau ekonomis
- Jumlah dan kemampuan tenaga kerja pengelola proses produksi
- Kemampuan finansial dan manajemen
- Kemungkinan adanya perubahan teknologi produksi dimasa yang akan datang

Metode dalam menentukan produksi

- Pendekatan konsep marginal cost dan marginal revenue

Marginal Revenue adalah kenaikan atau penurunan penerimaan sebagai akibat dari penambahan produksi/penjualan satu unit output. ($MR = \Delta TR / \Delta Q$) dimana $TR = P \times Q$ dan $MC = \Delta TC / \Delta Q = \Delta TVC / \Delta Q$

- Pendekatan break event point
- Metode linier programming

Linear programming adalah suatu teknis matematika yang dirancang untuk membantu manajer dalam merencanakan dan membuat keputusan dalam mengalokasikan sumber daya yang terbatas untuk mencapai tujuan perusahaan.

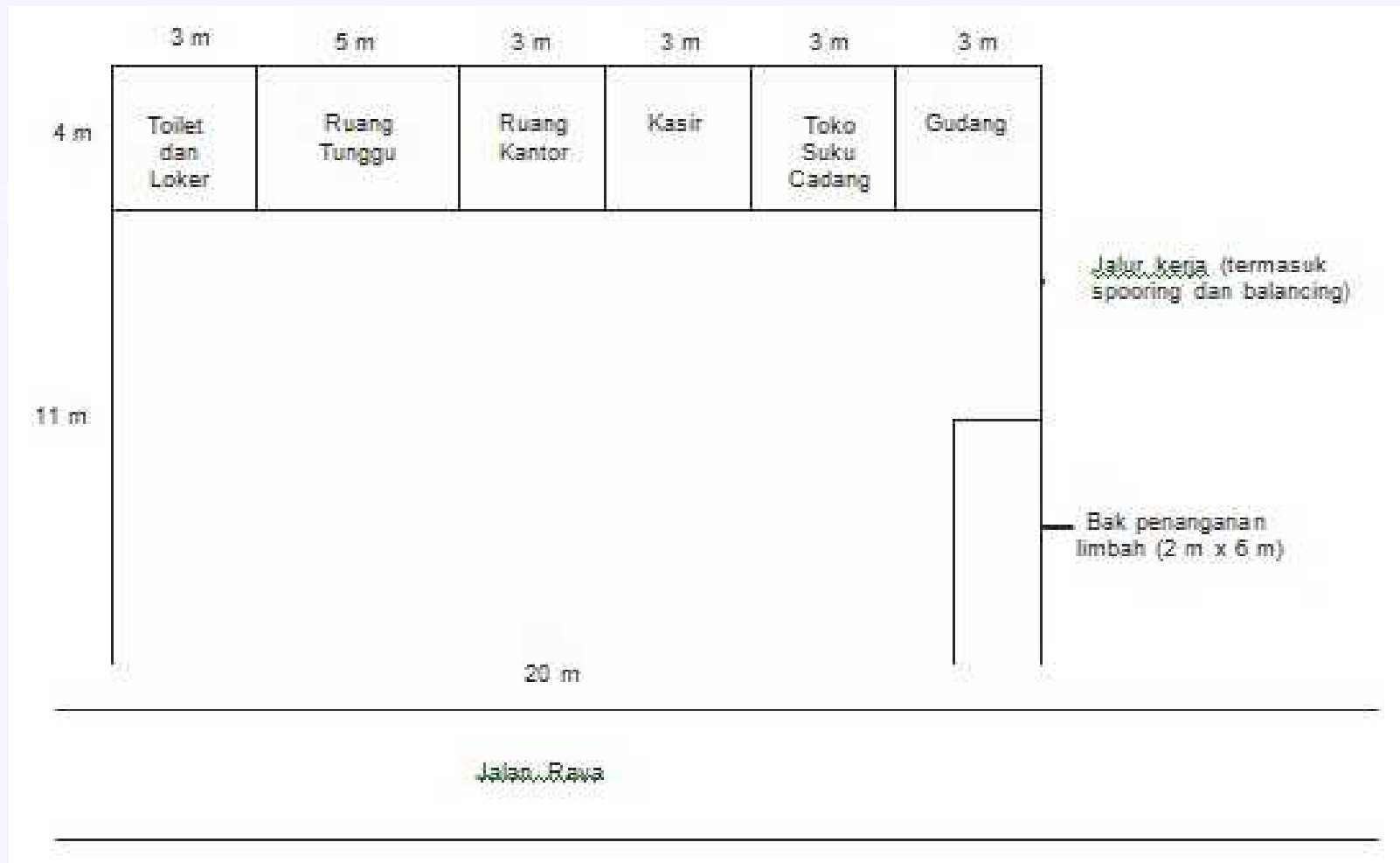
- Metode Keputusan

Tata letak (Layout)

- Layout merupakan keseluruhan proses penentuan bentuk dan penempatan fasilitas-fasilitas yang dimiliki
- Layout mencakup layout site (layout lahan lokasi), layout pabrik, layout kantor, dan layout gudang

Tata letak (Layout)

- Contoh Tata Letak Bengkel Mobil



Jenis-Jenis Layout

- **Tata letak posisi tetap (fixed position layout)**
 - Layout ini ditujukan pada usaha yang karena ukuran, bentuk dan hal-hal lain yang menyebabkan tak mungkin memindahkan produknya
 - Artinya produk tetap tidak berubah, peralatan dan tenaga kerja yang mendatangi produk
- **Tata letak produk (product layout)**
 - Dalam layout ini mesin-mesin dan peralatan disusun berdasarkan urutan dari operasi proses pembuatan produk

Jenis-Jenis Layoutlanjutan

- **Tata letak proses (process layout)**
 - Mesin-mesin dan peralatan yang mempunyai fungsi sama dikelompokkan atau ditempatkan dalam suatu ruangan/tempat tertentu
- **Tata letak kantor (office layout)**
 - Layout ini berkaitan dengan posisi kerja, peralatan kerja, tempat yang diperuntukan perpindahan informasi
- **Tata letak pedagang eceran/pelayanan (retail and service layout)**
 - Layout yang berhubungan dengan pengaturan dan alokasi tempat serta arus produk agar lebih banyak barang yang dapat dipajang

Pemilihan Teknologi dan Peralatan

- Pemilihan jenis teknologi adalah seberapa jauh derajat mekasisasi yang diinginkan dan manfaat ekonomis yang dikerjakan
- Kriteria dalam pemilihan jenis teknologi yaitu;
 - Ketepatan teknologi yang dipilih dengan bahan mentah yang digunakan
 - Keberhasilan penggunaan teknologi di tempat lain

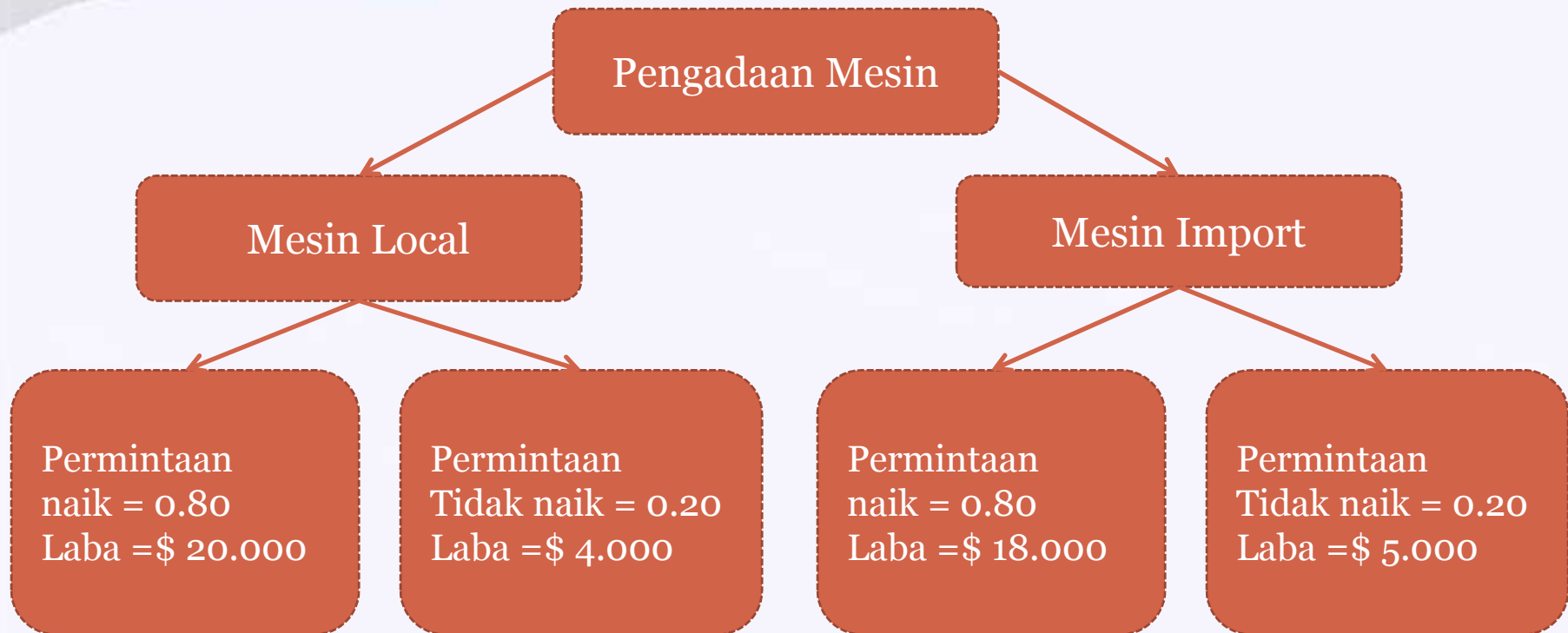
Kriteria Pemilihan Teknologi ...lanjutan

- Pertimbangan kemungkinan adanya teknologi lanjutan
- Besarnya biaya pemeliharaan dan investasi pada teknologi
- Kemampuan tenaga kerja dan kemungkinan pengembangannya dalam menggunakan teknologi
- Pertimbangan pemerintah dalam hal tenaga kerja

Contoh Keputusan Produksi

- Keputusan produksi didasarkan pada masalah ketidakpastian dan resiko
 - Berdasarkan hasil analisis terdapat kenaikan permintaan 80%, sehingga perlu diambil keputusan mengenai pemilihan pembelian mesin produk lokal atau mesin produk import.
 - Membeli mesin import perusahaan memperoleh laba \$ 20.000 tetapi jika ternyata permintaan tidak naik maka laba hanya \$ 4.000.
 - Membeli mesin local perusahaan memperoleh laba \$ 18.000 tetapi jika permintaan tidak meningkat maka laba hanya \$ 5.000
 - **Mesin mana yang lebih menguntungkan?**

Contoh Keputusan Produksi



Mesin Local = $0.80 (\$18.000) + 0.20 (\$5.000) = \$ 15.400$
Mesin Impor = $0.80 (\$20.000) + 0.20 (\$4.000) = \$ 16.800$

Contoh Pengendalian persediaan

- Pengendalian persediaan dengan Economic Order Quantity (EOQ)
 - Mempertimbangkan biaya set up (C_s), kebutuhan barang per tahun (R) dan jumlah barang tiap kali membeli (Q) serta biaya pemeliharaan (C_i).

- $C_s = (R/Q)$

- Rumus EOQ

$$Q = \sqrt{(2 \cdot R \cdot C_s / C_i)}$$

- Waktu pemesanan

$$t = Q/R$$

Contoh Pengendalian persediaan

- Pengendalian persediaan dengan Economic Order Quantity (EOQ)
 - Distributor suatu produk menyediakan barang 48.000 unit dalam satu tahun. Biaya pesan Rp 7.000, biaya penyimpanan tiap barang setahun Rp 200.
 - **Berapakah jumlah pembelian ekonomis?**
 - **Berapakah jangka waktu pembelian ekonomis?**

Contoh Pengendalian persediaan

- Pengendalian persediaan dengan Economic Order Quantity (EOQ)

Jumlah pembelian ekonomis

$$Q = \sqrt{2 (48.000) (7.000) / 200} = 1.833 \text{ unit}$$

Jangka waktu ekonomis

$$T = 1.833 / 48.000 = 0.038 \text{ tahun atau setiap 14 hari}$$

ASPEK MANAJEMEN DAN SDM

Aspek Manajemen

- Aspek manajemen merupakan faktor yang penting dalam pengembangan ide usaha untuk membangun kerjasama tim dalam fungsi manajemen.

Fungsi-Fungsi Manajemen

- Perencanaan
- Pengorganisasian
- Pengerakan
- Pengendalian

Perencanaan

- Perencanaan merupakan tahapan pertama bagi sebuah tim manajemen dalam menjalankan fungsinya. Perencanaan ini meliputi perencanaan bisnis mulai dari menetapkan pasar dan pemasaran, rencana produksi, rencana anggaran keuangan, dan aspek lainnya yang mendukung rencana kegiatan usaha.

Pengorganisasian

- Pengorganisasian menyangkut penyusunan sumber daya yang terarah, sehingga tercipta sebuah keselarasan untuk mencapai tujuan yang di inginkan.

Pengerakan

- Dalam tahapan ini kepemimpinan menjadi faktor penting, bagaimana memotivasi, mengarahkan dan menggerakkan unsur organisasi yang ada untuk mencapai tujuan usaha yang akan dibangun.

Pengendalian

- Dalam kenyataanya pelaksanaan harus selalu diikuti dengan pengawasan agar terlaksananya tujuan yang telah ditetapkan. Pengendalian dilakukan untuk mengurangi resiko- resiko yang mungkin terjadi dalam melaksanakan kegiatan usaha yang sedang dibangun.



Manajemen Pembangunan Proyek

- Manajemen proyek adalah sistem untuk merencanakan, melaksanakan dan mengawasi pembangunan proyek yang efisien
- Pembangunan proyek harus dapat menyusun rencana pelaksanaan proyek dengan mengkoordinasikan berbagai aktivitas atau kegiatan proyek dan penggunaan sumber daya agar secara fisik proyek dapat diselesaikan tepat waktu

Tahapan

- **Perencanaan proyek**
 - Rencana proyek menggambarkan mengapa dan bagaimana suatu proyek dilaksanakan
 - Dalam melaksanakan proyek perlu dianalisis rencana kerja yang meliputi; jenis pekerjaan, waktu penyelesaian, tenaga pelaksana, peralatan, dan anggaran
- **Penjadwalan proyek**
 - Jadwal proyek adalah menentukan aktivitas-aktivitas proyek dalam urutan waktu tertentu dimana mereka harus dimunculkan

Tahapan

- **Pengawasan proyek**
 - Mengawasi atau mengendalikan proyek merupakan hal penting untuk menjaga proyek selesai pada waktunya
 - Pengawasan meliputi monitoring terhadap;
 - ✦ Sumber daya
 - ✦ Biaya
 - ✦ Kualitas
 - ✦ Anggaran

Manajemen dalam Operasi

- **Bentuk-Bentuk Organisasi**
 - Bentuk organisasi disesuaikan dengan bidang usaha yang dijalankan
 - Beberapa jenis organisasi pada umumnya adalah sebagai berikut;
 - ✦ Bentuk organisasi yang ditinjau dari jumlah pimpinan puncak
 - ✦ Bentuk organisasi berdasarkan pada hubungan dan wewenangnya

Manajemen dalam Operasi

- Bentuk organisasi yang ditinjau dari jumlah pimpinan puncak
 - Organisasi yang memiliki pimpinan puncak satu orang seperti perusahaan perseorangan
 - Organisasi yang mempunyai pimpinan puncak lebih dari satu orang atau dewan, seperti perseroaan terbatas atau firma

Manajemen dalam Operasi

- **Bentuk organisasi berdasarkan pada hubungan dan wewenangnya**
 - Organisasi garis/lini merupakan organisasi yang memiliki hubungan wewenang yang menimbulkan tanggung jawab atas tercapainya tujuan perusahaan
 - Organisasi staf merupakan organisasi yang memiliki hubungan wewenang yang membantu agar orang yang mempunyai wewenang lini bekerja secara efektif dalam mencapai tujuan perusahaan

Manajemen dalam Operasi

- **Bentuk organisasi berdasarkan pada hubungan dan wewenangnya...lanjutan**
 - Organisasi fungsional merupakan organisasi yang memiliki hubungan wewenang yang memberikan kepada seseorang atau departemen untuk mengambil keputusan mengenai hal-hal yang berada di departemen yang lain

Manajemen SDM

- Manajemen SDM adalah suatu konsep yang berhubungan dengan kebijakan, prosedur, dan praktik bagaimana mengelola dan mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan
- Analisis jabatan merupakan suatu proses untuk mempelajari dan mengumpulakn berbagai informasi yang berhubungan dengan suatu jabatan

Analisis Jabatan

- Uraian jabatan memuat hal-hal; identitas jabatan, fungsi jabatan, uraian tugas, wewenang, tanggung jawab, hubungan kerja, alat dan mesin yang digunakan serta kondisi kerja
- Persyaratan jabatan memuat hal-hal; persyaratan pendidikan, pelatihan, pengalaman, psikologi, dan persyaratan khusus

Perencanaan SDM

- Perencanaan SDM adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk meramalkan atau memperkirakan kebutuhan SDM dalam suatu bisnis
- Perkiraan kebutuhan tenaga kerja yang diperlukan didasarkan pertimbangan rencana produksi atau jasa yang dihasilkan sesuai dengan jenis investasi yang dijalankan
- Setelah struktur organisasi terbentuk, uraian jabatan serta jumlah SDM yang telah direncanakan

Pengadaan Tenaga Kerja

- Pengadaan tenaga kerja (procurement) merupakan upaya untuk memperoleh tenaga kerja yang tepat untuk memenuhi kebutuhan organisasi untuk mencapai tujuan tertentu
- Pengadaan tenaga kerja meliputi;
 - Penarikan (recruitment) yaitu upaya mencari calon karyawan yang memenuhi syarat sesuai kebutuhan
 - Seleksi, merupakan proses pemilihan calon karyawan sesuai dengan syarat yang telah ditetapkan
 - Penempatan (placement), merupakan penempatan calon karyawan sesuai dengan kebutuhan perusahaan

Kompensasi

- Kompensasi adalah penghargaan atau imbalan yang diterima para tenaga kerja atau karyawan atas kontribusinya dalam mewujudkan tujuan perusahaan
- Kompensasi terdiri dari;
 - Kompensasi finansial berupa upah, gaji, komisi, bonus
 - Kompensasi nonfinansial berupa rasa aman, pengembangan diri, peluang kenaikan gaji, simbol status, pujian dan pengakuan, kenyamanan tugas, dll

Kompensasilanjutan

- Pengembangan, adalah suatu kegiatan dalam rangka meningkatkan mutu tenaga kerja agar selalu dapat mengikuti perkembangan perusahaan maupun meningkatkan kemampuan kerja, berupa pelatihan dan pengembangan
- Integrasi, merupakan kegiatan rutin perusahaan untuk selalu menyesuaikan program-programnya dengan kepentingan organisasi, pribadi, dan masyarakat, berupa serkirat pekerja

Kompensasilanjutan

- Pemeliharaan, merupakan fungsi untuk mempertahankan dan meningkatkan tenaga kerja yang ada dengan memperhatikan keselamatan dan kesehatan kerja
- Pemutusan Hubungan Kerja (PHK)
 - ✦ PHK adalah fungsi untuk melaksanakan pemutusan hubungan kerja dengan karyawan sesuai dengan pertauran yang berlaku
 - ✦ Bentuk PHK seperti pensiun muda, pensiun sesuai batas umur, mengundurkan diri, dan dipecat.

Contoh Penentuan Tenaga Kerja

- Jumlah dan Jenis Tenaga Kerja Serta Pendidikannya untuk Usaha Bengkel Mobil

No	Jenis	Jumlah	Pendidikan	Upah + Bonus, (Rp/ bln)
1	<i>Manager</i>	1	STM	3.000.000 + 300.000
2	<i>Service Adviser</i>	2	STM	2.500.000 + 300.000
3	<i>Foreman</i>	2	STM	1.700.000 + 200.000
4	Mekanik	8	STM	1.200.000 + 150.000
5	Administrasi	2	Akademi, SMEA	1.500.000 + 150.000
6	<i>Customer Service</i>	2	SMA, SMEA	1.200.000

ASPEK EKONOMI, SOSIAL, POLITIK DAN HUKUM

Aspek Ekonomi

- Banyak data makroekonomi yang tersebar di berbagai media yang secara langsung maupun tidak langsung dimanfaatkan oleh perusahaan
- Data-data tersebut banyak dapat dijadikan sebagai indikator ekonomi yang dapat diolah menjadi indikator ekonomi yang diolah menjadi informasi penting dalam rangka penyusunan studi kelayakan bisnis, seperti PDB, Investasri, inflasi, kurs mata uang, APBN dan sebagainya

Aspek Ekonomi

- Selain itu juga dapat dijadikan fakta makroekonomi sebagai input dalam studi kelayakan bisnis dengan mengkaji imbal baliknya yaitu bahwa bisnis yang direncanakan hendaknya bermanfaat bagi orang lain, seperti;
 - Sisi rencana pembangunan nasional
 - Sisi distribusi nilai tambah
 - Sisi nilai investasi per tenaga kerja
 - Hambatan di bidang ekonomi
 - Dukungan pemerintah

ASPEK SOSIAL

- Sebuah perusahaan memiliki tugas melaksanakan bermacam-macam kegiatan dalam waktu yang bersamaan
- Dalam pelaksanaannya sering timbul ancaman sekaligus peluang baik dari lingkungan internal maupun eksternal perusahaan
- Sehingga perusahaan selain mencari keuntungan juga mengemban misi sosial kemasyarakatan

ASPEK SOSIAL

- Hal ini penting agar dapat berjalan dengan harmonis dan saling menguntungkan
- Tindakan pemecatan oleh perusahaan merupakan hal yang lazim yang terjadi pada perusahaan
- Akibat dari tindakan tersebut akan mengakibatkan terganggunya keseimbangan sistem sosial yang kompleks dalam perusahaan

ASPEK SOSIAL

- Agar hal tersebut dapat dapat diminimalisir maka perusahaan perlu untuk mempertimbangkan lebih jauh mengenai hal tersebut.
- Masyarakat pluralistik merupakan sebuah kehidupan berbagai kelompok yang mempengaruhi lingkungan perusahaan dalam mendapatkan harapan-harapan sosial, ekonomi dan politik

ASPEK SOSIAL

- Perusahaan dianggap ikut bertanggung jawab dalam menciptakan kondisi sosial yang baik serta kesejahteraan masyarakat secara umum

Sehingga dapat memberi manfaat:

- Membuka lapangan kerja baru
- Melaksanakan alih teknologi
- Meningkatkan mutu hidup
- Memberikan pengaruh positif bagi lingkungan sekitar perusahaan



ASPEK POLITIK

- Kondisi politik yang terjadi pada suatu negara akan mempengaruhi tingkat permintaan dan penawaran terhadap suatu produk
- Situasi politik dapat diketahui melalui berita-berita di media masa
- Berita situasi politik tersebut dapat digolongkan menjadi;
 - Good news
 - Bad news

ASPEK POLITIK

- Good news merupakan sebagai berita-berita yang dapat diterima oleh pelaku pasar tentang berbagai faktor atau kondisi suatu negara yang berhubungan dengan dunia investasi, yang dinilai mendukung dan memiliki potensi mendatangkan keuntungan bagi dunia investasi
- Bad news, dapat dikatakan sebagai berita yang diterima pelaku pasar tentang berbagai faktor atau kondisi tertentu suatu negara yang berhubungan dengan dunia investasi yang dinilai tidak mendukung dan memiliki potensi mendatangkan kerugian bagi dunia investasi

ASPEK POLITIK

- Aspek politik pemerintah secara langsung ataupun tidak langsung berpengaruh kepada dunia bisnis
- Jika keadaan suatu politik tidak stabil maka kondisi usaha di daerah atau negara tersebut kurang kondusif untuk melakukan penanaman investasi usaha demikian pula sebaliknya

Aspek Hukum

- Aspek hukum bertujuan untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dokumen-dokumen yang dimiliki
- Bentuk-bentuk badan usaha
- Bukti diri
- Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- Izin-izin perusahaan

Jenis-jenis Izin Usaha

- SIUP
- Surat Izin Usaha Industri (SIUI)
- Izin usaha tambang
- Izin usaha perhotelan
- Izin usaha farmasi dan rumah sakit
- Izin usaha perternakan dan pertanian
- Dan lain-lain

ASPEK LINGKUNGAN

ANALISIS DAMPAK LINGKUNGAN (AMDAL)

- AMDAL sudah dikembangkan oleh beberapa negara maju sejak tahun 1970 dengan nama environmental impact analysis atau environmental impact assessment yang disingkat dengan EIA
- AMDAL diperlukan untuk melakukan studi kelayakan dengan alasan;
 - Karena UU dan peraturan pemerintahan
 - Agar kualitas lingkungan tidak rusak dengan beroperasinya proyek-proyek industri

Kegunaan AMDAL

- AMDAL bukanlah suatu proses yang berdiri sendiri melainkan bagian dari proses AMDAL yang lebih besar dan lebih penting, menyeluruh, dan utuh dari perusahaan dan lingkungannya, sehingga AMDAL dapat dipakai untuk mengelola dan memantau proyek dan lingkungannya dengan menggunakan dokumen yang benar

Peran AMDAL

- Peran dalam pengelolaan LH
 - Aktivitas pengelolaan lingkungan baru dapat dilakukan apabila rencana pengelolaan lingkungan telah disusun berdasarkan perkiraan dampak lingkungan yang akan timbul sebagai akibat dari proyek yang akan dibangun
- Peran dalam pengelolaan proyek
 - AMDAL merupakan salah satu studi kelayakan lingkungan yang disyaratkan untuk mendapatkan perizinan
- Peran sebagai dokumen penting
 - Laporan AMDAL merupakan dokumen penting sebagai sumber informasi yang detail mengenai keadaan lingkungan pada waktu penelitian proyek dan gambaran keadaan lingkungan di masa setelah proyek dibangun

Peraturan dan Perundang-undangan

- **Berlaku secara internasional**
 - Berupa deklarasi, perjanjian bilateral maupun multilateral
 - Deklarasi stockholm (declation of the United Nations Conference on Human Environtment)
 - Deklarasi Bali Tahun 2013
- **Berlaku dalam negeri**
 - PP No 51 Tahun 1993 tentang Analisis mengenai Dampak Lingkungan dan ditidaklanjuti dengan SK Menteri Lingkungan Hidup No 10-15 Tahun 1994

Komponen AMDAL

- AMDAL merupakan suatu hasil studi mengenai dampak suatu kegiatan yang direncanakan dan diperkirakan mempunyai dampak penting terhadap lingkungan hidup
- Analisis ini menghasilkan dokumen;
 - PIL (Penyajian Informasi Lingkungan)
 - KA (Kerangka Acuan)
 - ANDAL (Analisis Dampak Lingkungan)
 - RPL (Rencana Pemantauan Lingkungan)
 - RKL (Rencana Kelola Lingkungan)

Sistematika Pengelolaan Lingkungan

- Usulan proyek
- Penyajian informasi lingkungan
- Penyusunan kerangka acuan
- Membuat AMDAL
- Membuat RKL dan RPL
- Mengimplementasikan pembangunan proyek dan aktivitas pengelolaan lingkungan



Wasalam Terima Kasih



Contoh Studi Kelayakan Usaha Bengkel Mobil

Oleh

Dr. Senen Machmud, SE., MSi

Iwan sidharta, SE., MM

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pasundan, Bandung

Pendahuluan

- Usaha bengkel mobil (UBM) ditujukan untuk bengkel mobil penumpang (*passenger car*) dan tidak termasuk bengkel kendaraan umum seperti bus dan angkutan kota, serta tidak termasuk pula bengkel kendaraan angkutan barang seperti mobil boks, truk dan truk gandengan.
- Ditinjau dari aspek pengelolaan UBM perorangan (*individual*) dan tidak termasuk UBM dealer merk kendaraan tertentu seperti Auto 2000, Honda dan BMW.

Pendahuluan

- Skala usaha adalah skala kecil dan menengah yang merupakan bengkel dengan aneka pelayanan seperti pencucian mobil, ganti oli, *tune-up*, penambalan dan ganti ban, serta perbaikan ringan, dan pengecatan mobil



created by I_Sidh

Pendahuluan

- UBM perlu pula dibedakan dari toko suku cadang yang terkadang memasang suku cadang yang ringan seperti penyapu kaca depan (*windshield wiper*), dealer aki yang melakukan pula ganti aki dan oli, atau toko asesori yang memasang asesori mobil dan terkadang mengerjakan pula pekerjaan bengkel ringan.
- UBM pada umumnya memiliki pula persediaan suku cadang yang sering dibutuhkan konsumen.
- Biasanya UBM mempunyai jejaring dengan toko suku cadang untuk mendapatkan akses yang lancar apabila membutuhkan suku cadang yang tidak terlalu sering diperlukan konsumen.

Profil Usaha

- Lokasi UBM umumnya di kawasan bisnis atau di kompleks perumahan (*real estate*) dengan tidak mengganggu ketentraman lingkungan terutama tetangga yang bersebelahan.
- Konsumen adalah pemilik mobil penumpang, perusahaan dan kantor dinas pemerintah.
- Pemilik mobil penumpang yang merawat dan memperbaiki mobil secara periodik biasanya termasuk golongan ekonomi menengah atas.

Aspek Pasar

- **Permintaan**
- **Pertumbuhan Jumlah Mobil Penumpang di Indonesia**

Tahun	Jumlah Mobil Penumpang
2007	3.261.807
2008	3.403.433
2009	3.885.228
2010	4.464.281
2011	5.494.034
2012	5.813.014
2013	6.228.772

Jenis dan Frekuensi Kebutuhan Pelayanan Jasa UBM Oleh Konsumen

No	Jenis Pelayanan	Jumlah Pelayanan Berkala Minimal
1	Pencucian mobil	2 minggu sekali
2	Spooling dan balancing	Tiap 5000 km atau 3 bulan
3	Ganti oli	Tiap 5000 km atau 3 bulan
4	Ganti saringan oli	Tiap 10.000 km atau 6 bulan
5	Busi	Tiap 20.000 km atau 12 bulan
6	Ganti saringan bensin	Tiap 80.000 km atau 24 bulan
7	Ganti saringan solar	Tiap ketika lampu peringatan menyala atau 12 bulan
8	Ganti saringan udara	Mobil bensin tiap 40.000 km atau 24 bulan, mobil diesel tiap 30.000 km atau 18 bulan
9	Pemeriksaan aki dan ganti aki	Pemeriksaan tiap bulan, ganti aki paling lambat 70.000 km atau 42 bulan
10	Ganti oli gigi <i>differential</i> , ganti oli transmisi manual	Tiap 40.000 km atau 24 bulan
11	<i>Tune-up chasis</i> dan bodi:	Tiap 10.000 km atau 6 bulan
12	<i>Tune-up 2</i> :	Tiap 20.000 km atau 12 bulan
13	Pengujian emisi gas buang	Tiap 6 bulan untuk mobil tua (ketentuan pemerintah)
14	Jasa <i>insidental</i> : las ketok, cat duko	Tiap terjadi kecelakaan ringan atau berat

created by I_Sidh

Penawaran

- **Pertumbuhan Jumlah Unit UBM di Bandung**

Tahun	Jumlah unit UBM	Kapasitas pelayanan, x 1000 buah mobil
2009	100	200
2010	110	220
2011	120	240
2012	140	280
2013	180	360

Aspek Pemasaran

- Jenis dan Harga Pelayanan Jasa UBM

No	Jenis Pelayanan Jasa	Satuan	Harga Rp/satuan
1	Spooling	Unit	125,000
2	Balancing	Unit	80,000
3	Pencucian mobil	Unit	25,000
4	Perawatan mobil	Unit	100,000
5	Perbaikan mobil	Unit	100,000
6	Ganti oli	Unit	15,000
7	Uji emisi	Unit	350,000
8	Pendapatan dari penjualan bahan penunjang dan suku cadang		15% dari nilai penjualan rata-rata : Rp 900 juta/tahun

Jalur Pemasaran dan Promosi

- Pemasaran umumnya dilakukan ke perusahaan swasta dan kantor pemerintah dengan memberikan diskon sebesar 10% untuk semua pelayanan, di samping menunggu pelanggan perorangan.
- Komposisi pelanggan UBM pada saat ini adalah pelanggan perorangan sebesar 50%, pelanggan perusahaan swasta sebesar 40%, dan pelanggan kantor pemerintah sebesar 10%.

ASPEK TEKNIS PELAYANAN JASA BENGKEL

- **Lokasi Usaha**
- Lokasi UBM berorientasi pada pelanggan sehingga kawasan bisnis dan kawasan perumahan golongan menengah atas merupakan kawasan yang ideal karena mempunyai populasi sasaran pelanggan UBM yang tinggi.

Fasilitas Dan Peralatan Pelayanan Jasa

- Ruangan bengkel perlu memenuhi persyaratan standar bengkel kerja seperti pencahayaan yang cukup, lantai dibuat dari beton yang mampu menahan beban kendaraan dan tidak mudah licin apabila terkena minyak dan oli.
- Di samping itu, perlu dibuat jalur kerja khusus untuk spoorring atau jalur kerja dengan saluran bawah lantai untuk perbaikan bagian bawah mobil atau sebagai pilihan memiliki lift cuci dan reparasi untuk mengangkat mobil



Jenis Peralatan Standar yang Diperlukan UBM

No	Jenis Peralatan
1	Lift cuci
2	Mesin semprot
3	Lift reparasi
4	Mesin <i>balancing</i>
5	Lift <i>spooring</i>
6	Mesin <i>spooring</i>
7	<i>ATF changer</i>
8	<i>Tyre changer</i>
9	<i>Scanner engine</i>
10	<i>Injector cleaner</i>
11	Kompresor
12	<i>Tool kit</i>
13	Genset

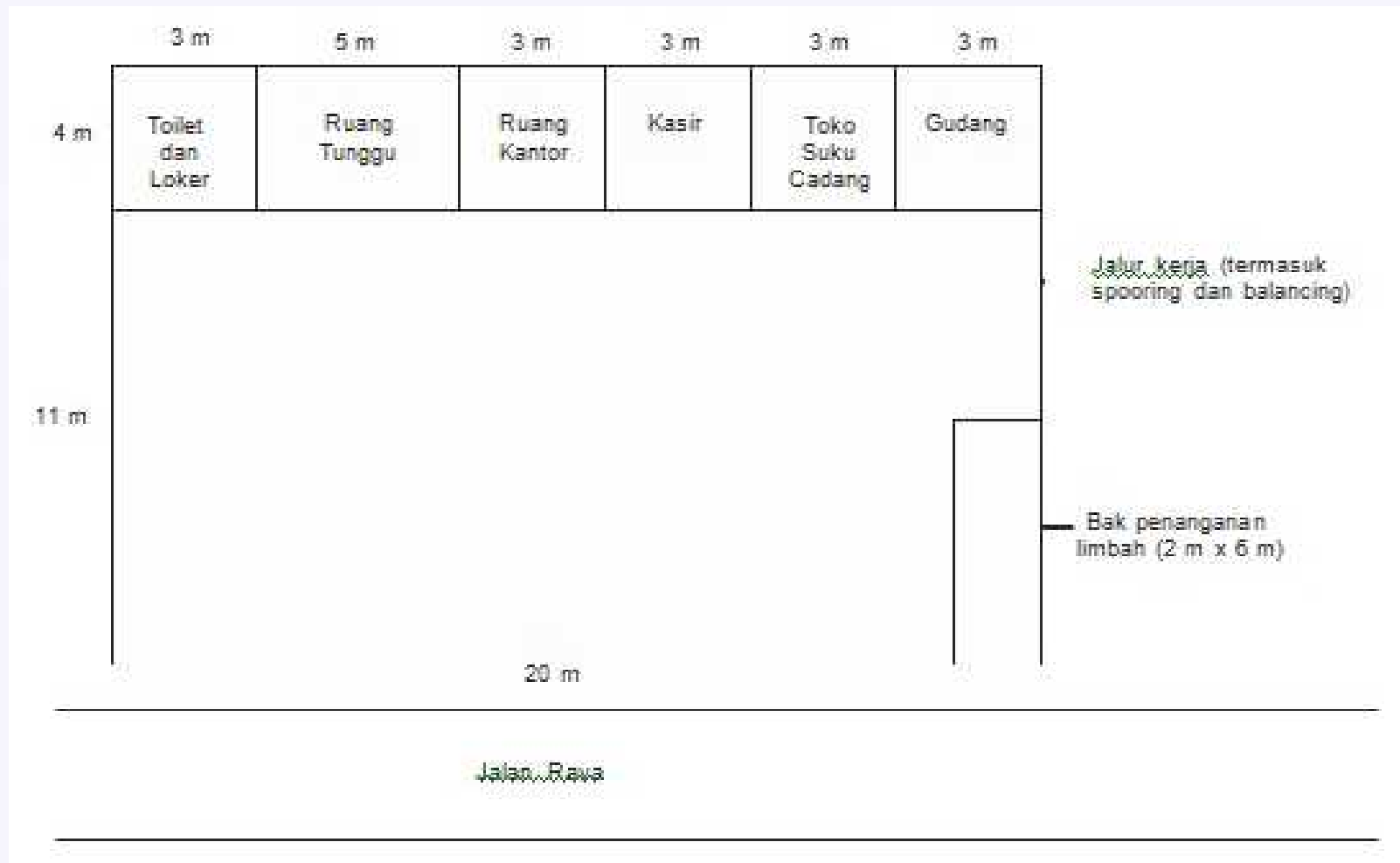
Tenaga Kerja

- Jumlah dan Jenis Tenaga Kerja Serta Pendidikannya

No	Jenis	Jumlah	Pendidikan	Upah + Bonus, (Rp/ bln)
1	<i>Manager</i>	1	STM	3.000.000 + 300.000
2	<i>Service Adviser</i>	2	STM	2.500.000 + 300.000
3	<i>Foreman</i>	2	STM	1.700.000 + 200.000
4	Mekanik	8	STM	1.200.000 + 150.000
5	Administrasi	2	Akademi, SMEA	1.500.000 + 150.000
6	<i>Customer Service</i>	2	SMA, SMEA	1.200.000

Tata Letak Bengkel Mobil

- Tata Letak Bengkel Mobil



Jumlah dan Jenis Pelayanan Jasa UBM

No	Jenis Pelayanan Jasa	Satuan	Jumlah
1	<i>Spooring</i>	Unit/bulan	65
2	<i>Balancing</i>	Unit/bulan	250
3	Pencucian mobil	Unit/bulan	300
4	Perawatan mobil	Unit/bulan	150
5	Perbaikan mobil	Unit/bulan	150
6	Ganti oli	Unit/bulan	140
7	Uji emisi	Unit/bulan	15
8	Penjualan bahan pendukung dan suku cadang		Rata-rata Rp 900 juta/tahun

ASPEK KEUANGAN

- Analisis Keuangan

No	Asumsi	Satuan	Nilai/jumlah
1	Periode proyek	tahun	5
2	Bulan kerja tahun	bulan	12
3	Spoooring	Rp/bulan	8.125.000
4	Balancing	Rp/bulan	20.000.000
5	Pencucian mobil	Rp/bulan	7.500.000
6	Perawatan mobil	Rp/bulan	15.000.000
7	Perbaikan mobil	Rp/bulan	15.000.000
8	Ganti oli	Rp/bulan	2.100.000
9	Uji emisi	Rp/bulan	5.250.000
10	Pendapatan dari penjualan suku cadang (15% total nilai penjualan)	Rp/tahun	135.000.000
11	Suku Bunga per Tahun	%	26,5
12	Jumlah Kredit Modal Kerja	Rp	150.000.000
13	Jangka Waktu Kredit (dievaluasi setiap tahun)	tahun	5

Biaya Investasi

No	Komponen Biaya	Jumlah Nilai (Rp)	Persentase
1	Perijinan	2.500.000	0,3
2	Bangunan (300 m ²)	450.000.000	35,7
3	Peralatan bengkel (masing-masing 1 unit)	762.400.000	60,5
	a. Lift cuci	35.000.000	
	b. Mesin semprot	8.400.000	
	c. Lift reparasi	120.000.000	
	d. Mesin balancing	60.000.000	
	e. Lift spoorng	75.000.000	
	f. Mesin spoorng	125.000.000	
	g. ATF changer	30.000.000	

Biaya Investasi

	h. Tyre changer	60.000.000	
	i. Scanner engine	60.000.000	
	j. Injector cleaner	45.000.000	
	k. Kompesor	20.000.000	
	l. Tool kit	64.000.000	
	m. Genset	25.000.000	
	n. Komputer + jaringan	25.000.000	
	o. Lain-lain (alat pemadam kebakaran dll)	10.000.000	
4	Kendaraan motor 3 buah	44.100.000	3,5
Jumlah		1.259.000.000	100,0

Biaya Operasional

- **Komponen Biaya Operasional**

No	Komponen Biaya	Perbulan	Pertahun
1	Biaya Variabel	1.445.000	17.340.000
2	Biaya Tetap	32.760.000	422.860.000
	Jumlah Biaya Operasional		440.200.000

Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja

No	Komponen Biaya Proyek	Persentase	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Investasi		1.259.000.000
	a. Kredit	0%	
	b. Modal Sendiri	100%	1.259.000.000
2	Biaya Modal Kerja		440.200.000
	a. Kredit	35,6%	150.000.000
	b. Modal Sendiri	64,4%	250.200.000
3	Total Biaya Proyek		1.699.200.000
	a. Kredit	8,8%	150.000.000
	b. Modal Sendiri	91,2%	1.549.200.000

created by I_Sidh

Produksi Jasa dan Pendapatan

No	Produk Jasa	Volume pekerjaan, unit per bln	Biaya per satuan (Rp)	Pendapatan per bulan (Rp)	Pendapatan per tahun (Rp)
1	Spoooring	65	125.000	8.125.000	97.500.000
2	Balancing	250	80.000	20.000.000	240.000.000
3	Pencucian mobil	300	25.000	7.500.000	90.000.000
4	Perawatan mobil	150	100.000	15.000.000	180.000.000
5	Perbaikan mobil	150	100.000	15.000.000	180.000.000
6	Ganti oli	140	15.000	2.100.000	25.200.000
7	Uji emisi	15	350.000	5.250.000	63.000.000

Produksi Jasa dan Pendapatan

8	Pendapatan dari penjualan barang (15% total penjualan Rp 900 juta/thn)				135.000.000
Jumlah					1.010.700.000

Proyeksi Rugi Laba Usaha

No	Uraian	Tahun				
		1	2	3	4	5
1	Total Penerimaan	1.010.700	1.010.700	1.010.700	1.010.700	1.010.700
2	Total Pengeluaran	659.210	659.210	659.210	659.210	809.210
3	Laba/Rugi Sebelum Pajak	351.490	351.490	351.490	351.490	201.490
4	Pajak (15%)	52.723,5	52.723,5	52.723,5	52.723,5	30.223,5
5	Laba Setelah Pajak	298.766,5	298.766,5	298.766,5	298.766,5	171.266,5
6	Profit on Sales,%	29,56	29,56	29,56	29,56	16,95
7	BEP (Rp)	653.074,4	653.074,4	653.074,4	653.074,4	805.692,8

created by i_sidh

Rata-Rata Laba Rugi dan BEP

Uraian	Nilai
Laba setelah pajak per tahun	Rp 273.266.500
Profit Margin	27,04%
BEP : Rupiah	Rp 683.598.100

Wasalam
Terima Kasih
Semoga Bermanfaat

