



YAYASAN PERGURUAN TINGGI PADANG
UNIVERSITAS EKASAKTI
FAKULTAS EKONOMI

Jl. Veteran Dalam No. 26 Padang, 25113. Telp. (0751) 28859-26770, Fax. 0751-32694
<http://www.univ-ekasakti-pdg.ac.id>

SURAT TUGAS

NO : 091/UNES/FE/ST/IX/2019

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Ekasakti Padang dengan ini menugaskan kepada dosen yang tercantum dibawah ini :

1. Novi Yanti,SE,MM
2. Yulistia,SE,MM
3. Rizka Hadya,SE,MM
4. Danyl Mallisza,S.Kom,M.Kom
5. Rice Haryati, SE, M.Si

Untuk melakukan pengabdian masyarakat di Jorong Tigo Suku Nagari Paninjauan Kecamatan X Koto dengan judul ".Pelatihan Studi Kelayakan Usaha pada Kelompok Tani Jorong Tigo Suku Nagari Paninjauan Kecamatan X Koto"
Kegiatan ini akan dilaksanakan pada :

Hari /tanggal : Sabtu / 5 Oktober 2019
Jam : 10.00 Wib sampai selesai
Tempat : Jorong Tigo Suku Nagari Paninjauan

Demikian surat tugas ini diberikan untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan setelah siap penelitian membuat laporan secara tertulis ke Dekan..

Padang, 20 September 2019

a.n Dekan,
Wakil Dekan,



Salfandi SE, M.Si

Tembusan Yth :

- Rektor Unes di Padang sebagai laporan
- Ketua Prodi Masing-masing jurusan
- Ketua LPM UNES Padang
- Untuk yang bersangkutan
- Peringgal

LAPORAN KEGIATAN
PROGRAM PENGABDIAN PADA MASYARAKAT



**“ Pelatihan Studi Kelayakan Usaha pada Kelompok Tani Jorong Tigo Suku
Nagari Paninjauan Kecamatan X Koto “**

Tim Pengabdi:

Novi Yanti, SE, MM (Ketua)

Yulistia, SE, MM (Anggota)

Rizka Hadya, SE, M.Sc (Anggota)

Danyl Mallisza, S.Kom, M.Kom (Anggota)

Rice Haryati, SE, M.Si (Anggota)

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS EKASAKTI

2019

LAPORAN

PELATIHAN STUDI KELAYAKAN USAHA PADA KELOMPOK TANI JORONG TIGO SUKU NAGARI PANINJAUAN KECAMATAN X KOTO

OKTOBER 2019

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Nagari Paninjauan terletak kurang lebih 37 Km dari pusat Pemerintahan Kabupaten Tanah Datar dan kurang lebih 3 Km sebelah timur dari Kantor Kecamatan X koto. Secara Administrasi Nagari Paninjauan Berbatasan dengan :

- Sebelah Timur berbatas dengan Hutan Negara / Gunung Marapi
- Sebelah Timur berbatas dengan Kecamatan Batipuh
- Sebelah Selatan berbatas dengan Kota Padang Panjang
- Sebelah Barat berbatas dengan Nagari Panyalaian

Nagari Paninjauan terbagi menjadi 4 jorong yaitu : Jorong Balai Satu, Jorong Hilie Balai, Jorong Tigo Suku, Jorong Tabu Baraie. Wilayah Nagari Paninjauan Terletak di daratan tinggi kaki Gunung Marapi yang Topografinya bergelombang atau berbukit. Luas wilayah Peninjauan lebih kurang 1719 Ha, memiliki ketinggian 800-970 mdpl, dengan Curah Hujan 2500-3000 mm/Tahun, dan jenis tanahnya adalah andisol. Secara umum Nagari Paninjauan beriklim Tropis.

Nagari Paninjauan merupakan Nagari yang memiliki banyak lahan untuk dijadikan bercocok tanam, Sehingga mata pencaharian masyarakat di nagari ini umumnya adalah petani. Saat ini hasil tani masyarakat nagari paninjauan terutama jorong tigo suku sangatlah banyak diantaranya hasil cabe, daun bawang dan berbagai jenis sayur lainnya. Walaupun hasil pertaniannya banyak namun ternyata belum mampu mengangkat derajat ekonomi petani. Hal ini dikarenakan masyarakatnya hanya melakukan penjualan secara tradisional tanpa harus memperhitungkan studi kelayakan dari usaha pertanian yang mereka buat. Selain permasalahan diatas juga terdapat permasalahan lain yang dialami oleh para petani seperti kurangnya modal masyarakat dalam mengembangkan tanaman Pertanian yang ideal, ketersediaan lahan yang terbatas, pengetahuan SDM yang rendah dan bersifat tradisional dalam mengolah lahan dan hasil pertanian

Dengan berbagai permasalahan tersebut, maka perlu dilakukan sebuah pelatihan mengenai “Studi Kelayakan Usaha Pada Kelompok Tani Jorong Tigo Suku Nigari Paninjauan Kec. X Koto.

B. Tujuan

Maksud diadakannya pelatihan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat tani melalui peningkatan hasil produksi pertanian dengan sarana dan prasarana pendukung pertanian yang ideal;
2. Untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para petani dalam mengolah lahan pertanian
3. Memudahkan para petani memahami daerah pemasaran dari produksi tani yang mereka hasilkan.

C. Sasaran

Pelatihan ini diberikan kepada Petani Jorong Tigo Suko Nigari Paninjauan Kecamatan X Koto.

D. Metode Pelaksanaan

Kegiatan diawali dengan observasi lapangan untuk mengetahui kebutuhan dari kelompok selanjutnya dilaksanakan dengan menyampaikan materi terkait dengan cara bagaimana membuat Studi kelayakan usaha dan mengembangkan pangsa pasar hasil pertanian masyarakat.

E. Jadwal Kegiatan

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 5 Oktober 2019 mulai dari pukul 08.00-12.00 WIB.

F. Target

Target kegiatan pelatihan ini adalah

1. Peserta dapat memahami dan mempraktekan materi yang telah disampaikan dalam pelaksanaan kegiatan sehingga tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan baik.

2. Permasalahan mengenai susahnya pembiayaan yang di dapat oleh kelompok dapat teratasi dengan adanya penyusunan Studi Kelayakan Usaha sehingga pihak bank dapat melihat bahwa usaha tani ini layak untuk mendapatkan pembiayaan dari pemerintah.

G. Materi

Materi yang disajikan terdiri atas 3 materi yaitu

1. Analisis mengenai Studi kelayakan usaha
2. Bagaimana cara membuat studi kelayakan usaha dan pengenalan pangsa pasar usaha tani.

H. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan pelatihan adalah penyampaian materi dalam bentuk presentasi dan diskusi serta praktek langsung dengan para peserta diantaranya:

1. Penyampaian materi menggunakan power point.
2. Metode demontrasi tentang penyusunan studi kelayakan usaha dengan memberikan contoh langsung.

HASIL KEGIATAN

Alhamdulillah pelaksanaan kegiatan pelatihan ini berjalan dengan lancar dimana peserta sangat antusias dalam mengikuti pelatihan terutama pada saat diskusi mengenai permasalahan yang dihadapi oleh kelompok tani dimana para peserta dapat dengan bebas mengeluarkan apa yang menjadi unek-unek dan penyebab kegiatan mereka tidak dapat berjalan dengan baik. Minimnya keuangan yang dimiliki oleh kelompok membuat kelompok tani tidak dapat beroperasi dengan rutin bahkan mengalami kekurangan dalam hal membeli bibit untuk ditanam. Berbagai usaha sudah mereka lakukan untuk mengatasi kekurangan dana tersebut seperti meminjam kredit bank tapi tentu saja pihak bank tidak mudah dalam memberikan pinjaman kredit jika para petani tersebut tidak memiliki studi kelayakan usaha yang baik.

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan ini mendapat respon yang sangat baik dari peserta pelatihan. Hal ini nampak dari antusias dan respon positif dari para peserta. Peserta dapat mempraktekkan secara langsung teori yang sudah dipaparkan dan dicontohkan. Selain itu terlihat juga keinginan peserta untuk dapat mempraktekkannya dalam pelaksanaan aktivitas harian nanti di lapangan. Diskusi yang terjadi antara peserta dengan pemateri terlihat begitu hangat dimana para peserta tidak malu-malu untuk bertanya tentang hal-hal yang tidak mereka ketahui. Bahkan ada juga pertanyaan yang dilontarkan diluar konteks materi yang disampaikan. Namun pelaksanaan ini belumlah maksimal dikarenakan keterbatasan waktu dari pemateri dan juga keterbatasan pengetahuan dari para peserta terutama tentang pembuatan Studi kelayakan usaha.

LAMPIRAN

1. Foto-Foto Kegiatan



Hasil kebun petani Jorong tigo Suku



Observasi ke lapangan



Peserta Mendengarkan kata sambutan dari wali Jorong sebelum pelatihan di mulai

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS

Oleh:

**NOVI YANTI, SE, MM & TEAM
PENGABDIAN**

Jorong Tigo Suku Nagari Paninjauan Kecamatan X Koto

Rasionalisasi

- ▶ **BANYAK USAHA-USAHA KECIL YANG BARU BERDIRI DAN MEMULAI USAHANYA, LALU TIBA-TIBA BERHENTI BEGITU SAJA. KENAPA????**
- ▶ **TERKADANG ADA JUGA USAHA YANG DULUNYA BANYAK PEMINATNYA KEMUDIAN AKHIRNYA TUTUP.**
- ▶ **NAMUN ADA JUGA USAHA YANG AWALNYA KECIL, KARENA DIKELOLA DENGAN BAIK KEMUDIAN BISA TUMBUH DAN BERKEMBANG MENJADI BESAR.**
- ▶ **SEBUAH USAHA TIDAK SELALU BERHASIL KETIKA AKAN DILAKSANAKAN.**

- ▶ **SEBUAH USAHA TIDAK SELALU BERHASIL KETIKA AKAN DILAKSANAKAN.**
- ▶ **KENAPA USAHA-USAHA TERSEBUT TIDAK BERHASIL???????**
- ▶ **APA FAKTOR PENYEBAB KEGAGALAN USAHA TERSEBUT?**

**FAKTOR PENYEBAB KEGAGALAN USAHA BARU YANG DILAKUKAN
OLEH WIRAUSAHAWAN ANTARA LAIN ADALAH ;**

- a) Tidak memiliki pengetahuan yang konprehensif tentang ***pasar***
- b) Tidak memiliki pengetahuan yang konprehensif tentang ***persyaratan teknis*** dari usaha
- c) Tidak memiliki pengetahuan yang konprehensif tentang ***aspek financial***
- d) ***Tidak adanya keunikan dari produk*** yang ditawarkan.
- e) Kurangnya pemahaman tentang ***aspek-aspek hukum*** yang terkait dengan usaha

STUDI KELAYAKAN BISNIS

Suatu kegiatan yang **mempelajari secara mendalam** tentang suatu usaha atau bisnis yang dijalankan dalam rangka layak atau tidaknya usaha tersebut.

Mempelajari secara mendalam

Meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi, selanjutnya diukur, dihitung dan dianalisis dengan menggunakan metode tertentu

Kelayakan

Apakah usaha yang dijalankan memberikan manfaat besar dibandingkan biaya

Bisnis

Usaha yang dijalankan memberikan manfaat baik finansial maupun non finansial

Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

- ▶ Menghindari Resiko Kerugian
- ▶ Memudahkan Perencanaan
- ▶ Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan
- ▶ Memudahkan Pengawasan
- ▶ Memudahkan Pengendalian

Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Investasi (capital expenditure) memiliki arti penting mengingat :

- ▶ mempunyai konsekuensi jangka panjang.
- ▶ umumnya menyangkut jumlah yang besar
- ▶ komitmen tidak mudah diubah

Manfaat :

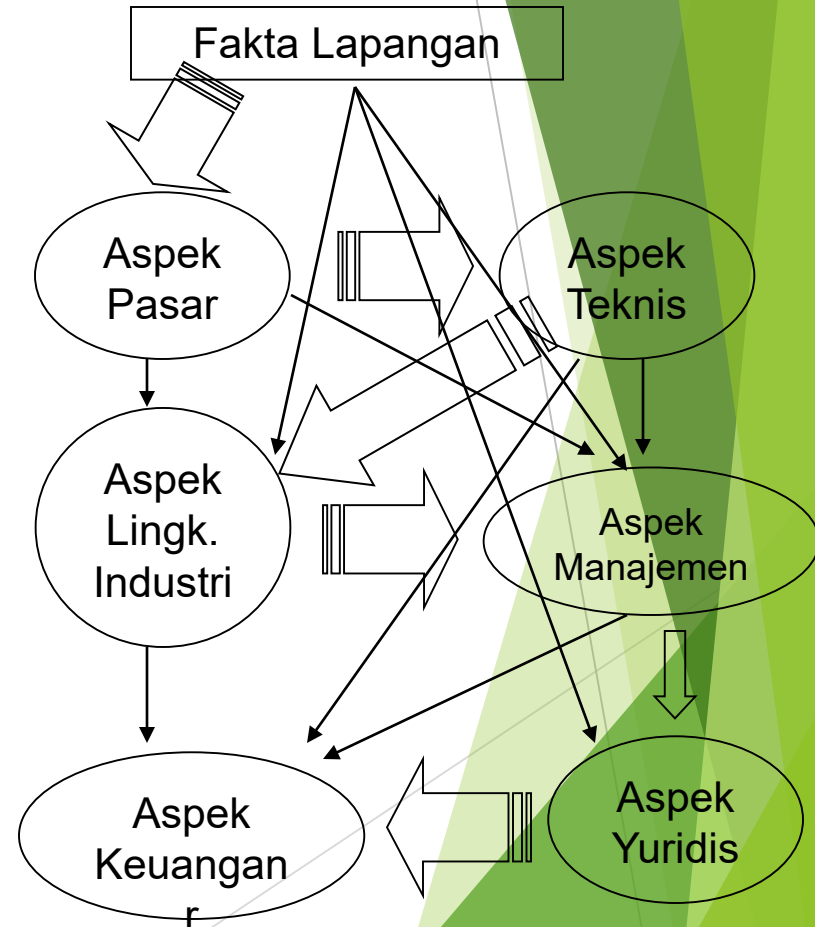
- ▶ Manfaat Finansial
- ▶ Manfaat Ekonomi Nasional
- ▶ Manfaat Sosial

SKB dilakukan tergantung dari faktor berikut :

- ▶ Besar kecilnya dana investasi
- ▶ Business uncertainty
- ▶ Kompleksitas variabel yang berpengaruh

PIHAK YANG BERKEPENTINGAN DAN LANGKAH STUDI KELAYAKAN

- **PIHAK YANG BERKEPENTINGAN DG SKB**
 - ▶ **Pelaku Bisnis dan Investor**
 - Berorientasi profit dan menambah Kekayaan
 - pemilik modal
 - ▶ **Kreditur**
 - Adanya keamanan dari dana yang disalurkan
 - (terjaminnya pokok pinjaman dan bunganya).
 - ▶ **Pemerintah**
 - perluasan kesempatan kerja, penghematan
 - devisa, pendapatan masyarakat
 - ▶ **Masyarakat**
 - Akibat positif bagi kehidupan masyarakat



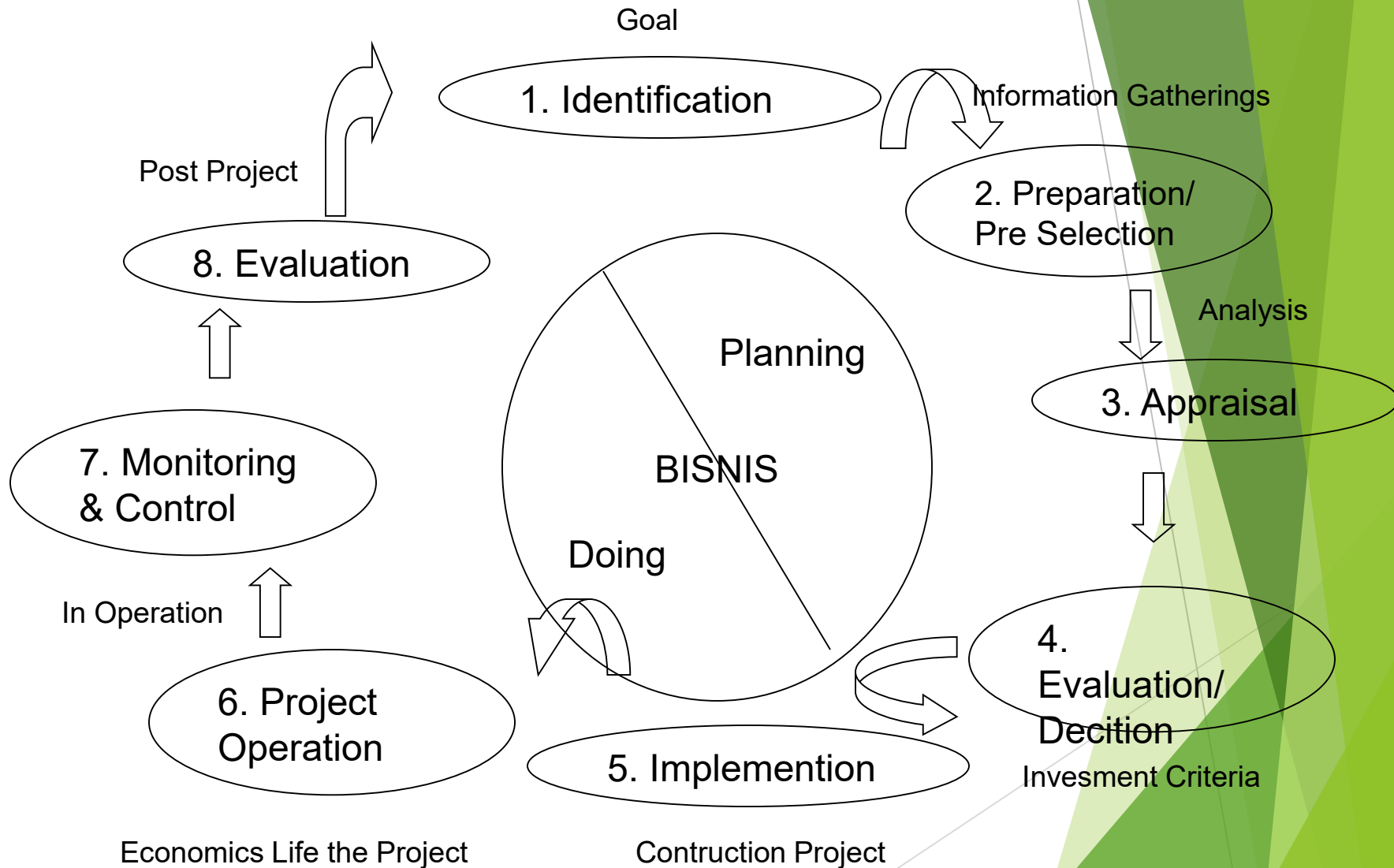
Tips Penting Studi Kelayakan Bisnis

- Kelengkapan dan Keakuratan Data dan Informasi
- Tenaga Ahli dalam Tim Studi Kelayakan
- Penentuan Metode dan Alat Ukur Yang Tepat
- Loyalitas Tim Studi Kelayakan

Faktor Penyebab Kegagalan

- Data dan Informasi Tidak Lengkap
- Tidak Teliti
- Salah Perhitungan
- Pelaksanaan Pekerjaan Salah
- Kondisi Lingkungan
- Unsur Kesengajaan

Business Project Cycle



Business Project Cycle

Lahirnya ide proyek :

1. Market base business project
2. Resources base business project
3. Policy business project

Orientasi : regional, nasional, global.

Tahap Persiapan dan analisis :

- Pengumpulan data pasar dan

Identifikasi Proyek Bisnis :

pemasaran, lingkungan industri, teknis dan teknologis, manajemen dan organisasi, hukum, dan keuangan.

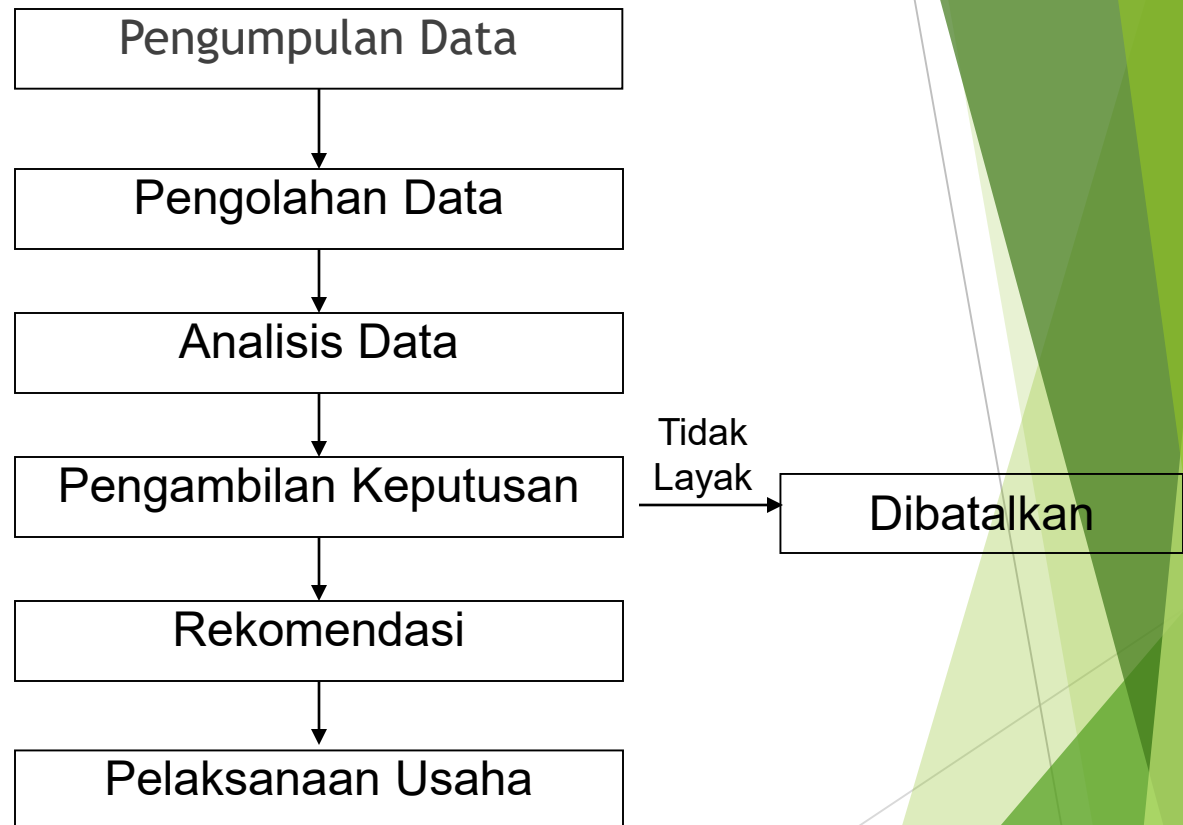
Tahap Penilaian - Appraisal :

- Perizinan pendirian
- Sumber pembiayaan
- Pengelola

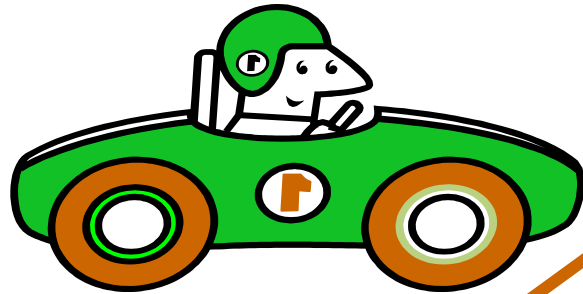
Tahap Implementasi :

- ▶ Pra konstruksi
- ▶ Masa konstruksi
- ▶ Pra Operasi
- ▶ Masa Operasi
- ▶ Tahap Evaluasi
- ▶ Monitoring (on going project evaluation)
- ▶ Evaluasi Kinerja (Evaluation Post Project)

Tahapan Dalam Studi Kelayakan Bisnis



ASPEK KAJIAN DALAM EVALUASI PELUANG USAHA (STUDI KELAYAKAN BISNIS)



1. Yuridis

**2. ASPEK
TEKNIS DAN
TEKNOLOGIS**

**3. ASPEK
PASAR &
PEMASARAN**

**4. ASPEK
FINANCIAL**

**5. ASPEK
ORGANISASIONAL**

**6. ASPEK
PERSAINGAN/
Sosial Ekonomi**

**7. ASPEK KAJIAN
SKB (AMDAL)**

2. ASPEK YURIDIS

Aspek ini meliputi penelitian kelengkapan, kesempurnaan dan keaslian dokumen-dokumen. Penilaian ini meliputi Badan Hukum Perusahaan (Perseorangan, Perusahaan Negara atau Daerah, PT, Firma, CV, Koperasi, Yayasan), Izin-izin yang dimiliki, Sertifikat Tanah dan dokumen pendukung lain.

A. Pelaku Bisnis

- Bentuk Badan Usaha
- Identitas Pengelola Bisnis

B. Bisnis Yang Dijalankan

C. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

D. Perizinan Usaha dan Izin Lainnya

E. Dukungan Pemerintah dan Masyarakat Setempat

Bentuk Badan Usaha

1. Perseorangan

- Pemilik hanya seorang
- Pendirian tidak memerlukan persyaratan khusus
- Bentuk organisasi cukup dengan manajemen sederhana
- Modal tidak besar
- Tanggung jawab berada pada tangan pemilik

2. Firma (Fa)

- Pemilik dua orang atau lebih
- Menjalankan perusahaan atas nama perusahaan
- Pendirian melalui Akta Resmi (Berita Acara Negara) atau Dibawah Tangan (Kesepakatan pihak terlibat)
- Bentuk organisasi besar dengan manajemen efektif
- Modal diperoleh dari mereka yang terlibat
- Tanggung jawab berada pada tangan pemilik sekaligus bertanggung jawab egala resiko yang timbul

3. Perseroan Komaditer (CV)

- Persekutuan atas dasar kepercayaan
- Terdapat sekutu yang bertanggung jawab
- Terdapat sekutu yg bertindak sebagai pemberi modal
- Dijalankan oleh sekutu aktif dan bertanggung jawab atas semua resiko
- Tangung Jawab hanya sebatas jumlah modal/ terbatas

4. Perseroan Terbatas (PT)

Badan hukum didirikan berdasarkan perjanjian yang melakukan kegiatan dengan modal tertentu dimana modal terbagi dalam saham dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan UU serta peraturan pelaksanaannya

- Pendirian dilakukan atas perjanjian antara pihak yang terlibat
- Bentuk sesuai dengan usaha
- Modal terbagi dalam bentuk saham
- Mematuhi persyaratan undang-undang dan peraturan pemerintah
- Luasnya bidang usaha, kewenangan
- Tanggung jawab yang dimiliki terbatas pada modal yang disetor

Berdasarkan kepemilikan

a. Perseroan Terbatas Biasa

Pendiri, pemegang saham dan pengurus adalah warga negara dan Badan Hukum Indonesia (Tidak ada modal asing)

b. Perseroan Terbatas Terbuka

Perusahaan yang didirikan dalam rangka penanaman modal dan dimungkinkan warga negara asing/ badan hukum asing menjadi pendiri, pemegang saham dan pengurus

c. Perseroan Terbatas PERSERO

Pemilik pemerintah melalui BUMN. Kepengurusan tunduk pada aturan BUMN. Perusahaan ini biasanya ditulis Persero dibelakang nama perusahaan seperti Telkom (Persero)

Berdasarkan Status Perseroan Terbatas

a. Perseroan Tertutup

Modal dan jumlah pemegang saham memenuhi kriteria tertentu dan tidak melakukan penawaran umum

b. Perseroan Terbuka

Modal dan jumlah pemegang saham memenuhi kriteria dan perusahaan melakukan penawaran umum sesuai peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal. Contoh; PT. Babel Internasional Tbk

Modal Perseroan Terbatas

1. Modal Dasar (Authorized Capital)
Modal yang tertera dalam Akta Notaris
2. Modal Ditempatkan atau Dikeluarkan (Issued Capital)
Modal yang ditempatkan para pemegang saham. Modal ditempatkan minimal 25% dari Modal Dasar
3. Modal Setor (Paid-up Capital)
Modal yang harus disetor para pemegang saham. Modal disetor minimal 50% dari Modal yang ditempatkan

Tata Cara dan Persyaratan pendirian PT

1. Pendiri sekurang-kurangnya 2 orang
2. Pendirian dituangkan dalam **Akta Notaris**
3. Bahasa yang digunakan adalah Bahasa Indonesia
4. Mencantumkan nama PT dalam Akta Notaris
5. Mendapat **pengesahan Menteri Kehakiman**
6. Didaftarkan berdasarkan Undang-undang Wajib Daftar Perusahaan atau **Pengadilan**
7. Diumumkan dalam **Berita Negara**
8. Modal sekurang-kurangnya Rp. 20.000.000
9. Modal ditempatkan sekurang-kurangnya 25% dari Modal Dasar
10. Menyetor Modal Setor sebesar 50% dari Modal Ditempatkan

5. Perusahaan Negara

- Perusahaan didirikan berdasarkan Undang-undang.
- Modal adalah kekayaan negara yang dipisahkan dan tidak dipisahkan dalam saham
- Pimpinan diangkat oleh pemerintah
- jenis perusahaan adalah Perjan, Perum dan Persero

Perjan didirikan untuk pengabdian dan pelayanan dan dipimpin kepala yang berada di Departemen. Modal dimasukkan dalam Anggaran Belanja Departemen dan status pegawai adalah pegawai negeri

Perum didirikan untuk melayani kepentingan umum dan mencari keuntungan. Modal dari pemerintah atau pihak lain dan status pegawai adalah Pegawai Negara

Persero didirikan untuk mencari keuntungan dan bentuk perusahaan adalah PT dan Modal dari sebagian atau seluruhnya dari negara

6. Perusahaan Daerah

Perusahaan didirikan oleh peraturan Daerah, Modal seluruh/ sebagian dimiliki pemerintah daerah yang dipisahkan, kecuali dengan ketentuan lain atau UU. Pimpinan diangkat oleh Kepala Daerah

7. Yayasan

Badan usaha yang tidak mencari keuntungan tetapi sosial. Modal berasal dari Wakaf, Hibah atau Sumbangan lain. Harta pengurus terpisah dari yayasan

8. Koperasi

Badan Hukum yang beranggotakan orang atau badan hukum koperasi yang berlandaskan pada prinsip koperasi. Pendirian melalui Akte Pendirian setelah memperoleh pengesahan Pemerintah dan dibentuk melalui rapat minimal 20 orang dengan syarat mampu melakukan tindakan hukum, menerima landasan dan sanggup melakukan kewajiban dan hak sbg anggota

2. ASPEK TEKNIS DAN TEKNOLOGIS

ADALAH PERSYARATAN TEKNIS YANG DIBUTUHKAN UNTUK BERPRODUKSI YANG MELIPUTI HAL SEPerti DIAGRAM DIBAWAH :



Aspek Teknis dan Teknologi

- A. Lokasi Pabrik
- B. Skala Operasi dan Luas Produksi
- B. Proses Produksi, dan lay out
- D. Teknologi, Fasilitas Produksi
- E. Skedul kegiatan

Faktor Lokasi Pabrik

- ▶ **Utama** (bahan baku, pemasaran, listrik dan air, tenaga kerja, transportasi)
- ▶ **Pendukung** (rencana masa depan, perluasan, fasilitas layanan, keuangan, perumahan, harga tanah, peraturan daerah, sikap masyarakat, iklim lingkungan dll)

Metoda Penilaian Lokasi

- a. Kualitatif alternatif lokasi,
- b. Perbandingan Biaya,
- c. Metoda transportasi

Metoda Penentuan Luas Produksi

- a. Marjinal cost,
- b. Break Event Point,
- c. Linear programming)

Faktor Pertimbangan Pemilihan Teknologi

- (a. Jenis teknologi,
- b. Sesuai persyaratan,
- c. Tenaga ahli,
- d. Bahan baku dan bahan pembantu,
- e. Dana yang tersedia,
- f. Informasi keberhasilan teknologi

3. ASPEK PASAR

ADALAH ANALISIS TENTANG KARAKTERISTIK KONSUMEN, PELUANG & RESIKO DALAM PASAR YG AKAN DIMASUKI.

SECARA SPESIFIK ANALISIS ASPEK PASAR MELIPUTI HAL-HAL SBB :

1. ANALISIS KONDISI PASAR SAAT INI, MELIPUTI ;

- Perkembangan permintaan & penawaran produk
- Perkembangan harga (misal 3 thn terakhir)
- Karakteristik konsumen yg dituju baik karakteristik demografis (usia, tempat tinggal, pekerjaan dll)
- Jumlah konsumen potensial
- Kebijakan pemerintah yg terkait dgn usaha.

2. ESTIMASI KONDISI PEMASARAN DIMASA MENDATANG SEPERTI ;

- Estimasi perubahan permintaan & penawaran
- Perubahan selera konsumen

3. ESTIMASI POTENSI PASAR ;

Yaitu menghitung potensi penerimaan berdasarkan pembelanjaan yang dilakukan konsumen

Tujuan

1. Memaksimumkan Konsumsi
2. Memaksimumkan Kepuasan Konsumen
3. Memaksimumkan Pilihan (ragam Produk)
4. Memaksimumkan Mutu Produk
5. Meningkatkan penjualan barang dan jasa
6. Menguasai pasar dan menghadapi pesaing
7. Memenuhi kebutuhan akan suatu produk dan jasa
8. Memenuhi keinginan pelanggan atas produk

CONTOH : MENGHITUNG POTENSI PASAR

No.	OBJEK INFORMASI	DATA
1	Jumlah konsumen	400
2.	Pendapatan rata-rata konsumen	Rp 1.000.000
3	Jumlah pesaing	4
4	Besar pendapatan yng di alokasikan u/ berbelanja (misal 64%)	$64\% \times \text{Rp } 1000.000 = \text{Rp } 640.000$
5	Kemungkinan berbelanja (misal 50%)	$50\% \times \text{Rp } 640.000 = \text{Rp } 320.000$
6	Potensi pasar	$\text{Rp } 320.000 \times 400 = \text{Rp } 128.000.000$
7	Potensi penerimaan	$\text{Rp } 128.000.000 / 5 = \text{Rp } 25.600.000$

ASPEK PASAR

1. Pasar dan Jenis Pasar (pasar konsumen, industri, reseller)
2. Analisis penawaran dan permintaan produk

Pengukuran Permintaan :

a. Data impor produk yang bersangkutan

b. Data impor, ekspor dan produksi DN

$$PE = P + (I - E) + dC.$$

c. Permintaan Industri

3. Trend Perkembangan Permintaan Produk

FE = Permintaan

P = Produksi

I = Import

E = Ekspor

dC = Selisih Persediaan

Teknik Peramalan Penjualan

- ▶ Judgmental method
- ▶ Analisis trend (liner, non linier, regresi korelasi)
- ▶ Specific purpose method (analisis industri, product line, analisis Penggunaan produk akhir)

Trend Linier

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

$$Y = 57.761.90 + 6.028.57X$$

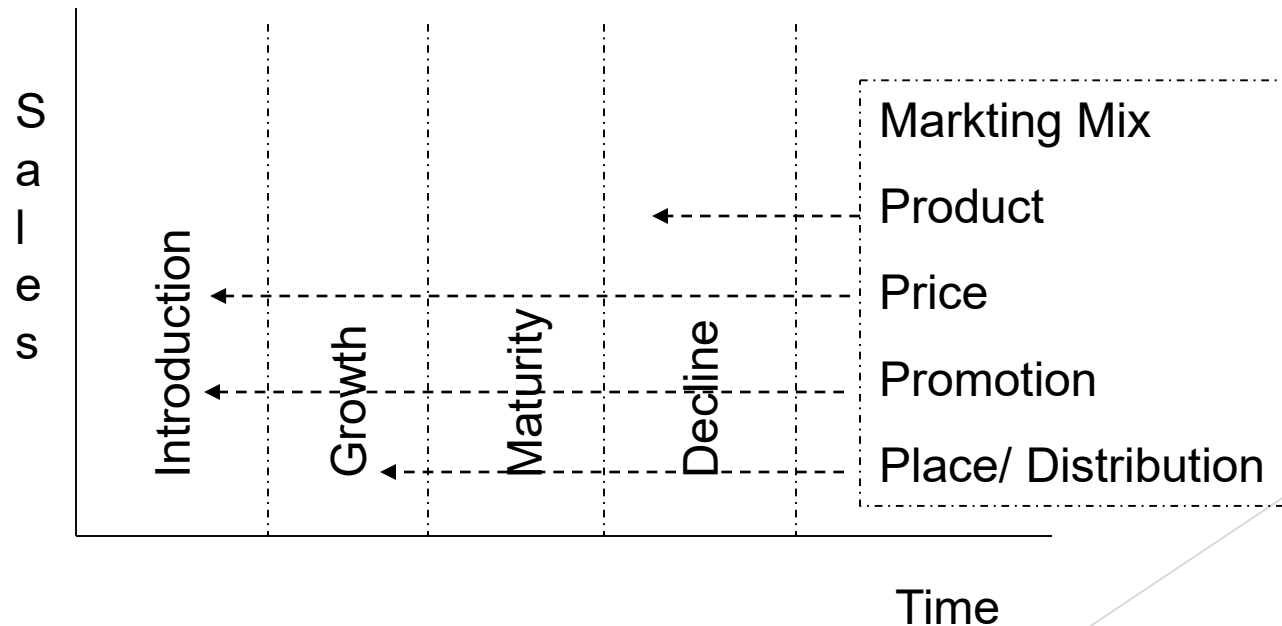
Tahun	X	Demand (Y)	XY	X ²
2002	0	50.000	0	0
2003	1	75.000	75.000	1
2004	2	65.000	130.000	4
2005	3	80.000	240.000	9
2006	4	82.000	328.000	16
2007	5	85.000	425.000	25
Total	15	437.000	1.198.000	55

Market space dan Market share

Market space = akses permintaan dari penawaran

Market share = bagian pasar yang dikuasai oleh perusahaan
(penjualan perusahaan dibagi dengan penjualan industri)

Daur hidup produk (product life cycle)



ASPEK PEMASARAN

Segmenting, Targeting and Positioning

Dasar-dasar segmentasi :

- Geografis : daerah sejuk, panas, pantai dll
- Demografis : umur, jenis kelamin, agama, pendidikan, kepadatan, penghasilan.
- Sosiologis : kel. Budaya, klas sosial, dsb.
- Psikografis : kepribadian, sikap, manfaat produk, dsb

Syarat segmentasi : measurability, accessibility, substantiability

Targeting :

Ukuran dan pertumbuhan segmen, kemenarikan struktur segmen (profitable), dan sasaran & sumber daya yang dimiliki.

Alternatif pasar sasaran : undifferentiated marketing (produk tunggal), differentiated marketing (produk berbeda untuk pasar berbeda), concentrated marketing (pada pembeli tertentu).

Positioning

Identifikasi keunggulan kompetitif (diferensiasi),:

- Diferensiasi produk, Diferensiasi jasa, Diferensiasi personel, Diferensiasi citra.
Memilih keunggulan kompetitif:
- Berapa banyak perbedaan dipromosikan
- Perbedaan yang dipromosikan dalam mewujudkan dan mengkomunikasikan.

Strategi Marketing Mix = 4P

I. Strategi Produk :

- Logo dan Moto (memiliki arti, menarik, mudah diingat)
- Menciptakan Merk (mudah diingat, kesan modern, memiliki arti, dan menarik)
- Kemasan (kualitas, bentuk, warna dan persyaratan lainnya)
- Label (pembuat, dimana dibuat, cara penggunaan, masa daluarsa, dll)

II. Strategi Harga

Tujuan : bertahan hidup, laba maksimal, market share, pesaing. Metoda penetapan harga :

1. Diskriminasi harga (menurut pelanggan, bentuk produk, tempat, waktu).
- 2 Harga produk baru (Market skimming pricing, market penetration pricing)

III. Place (Distribution)

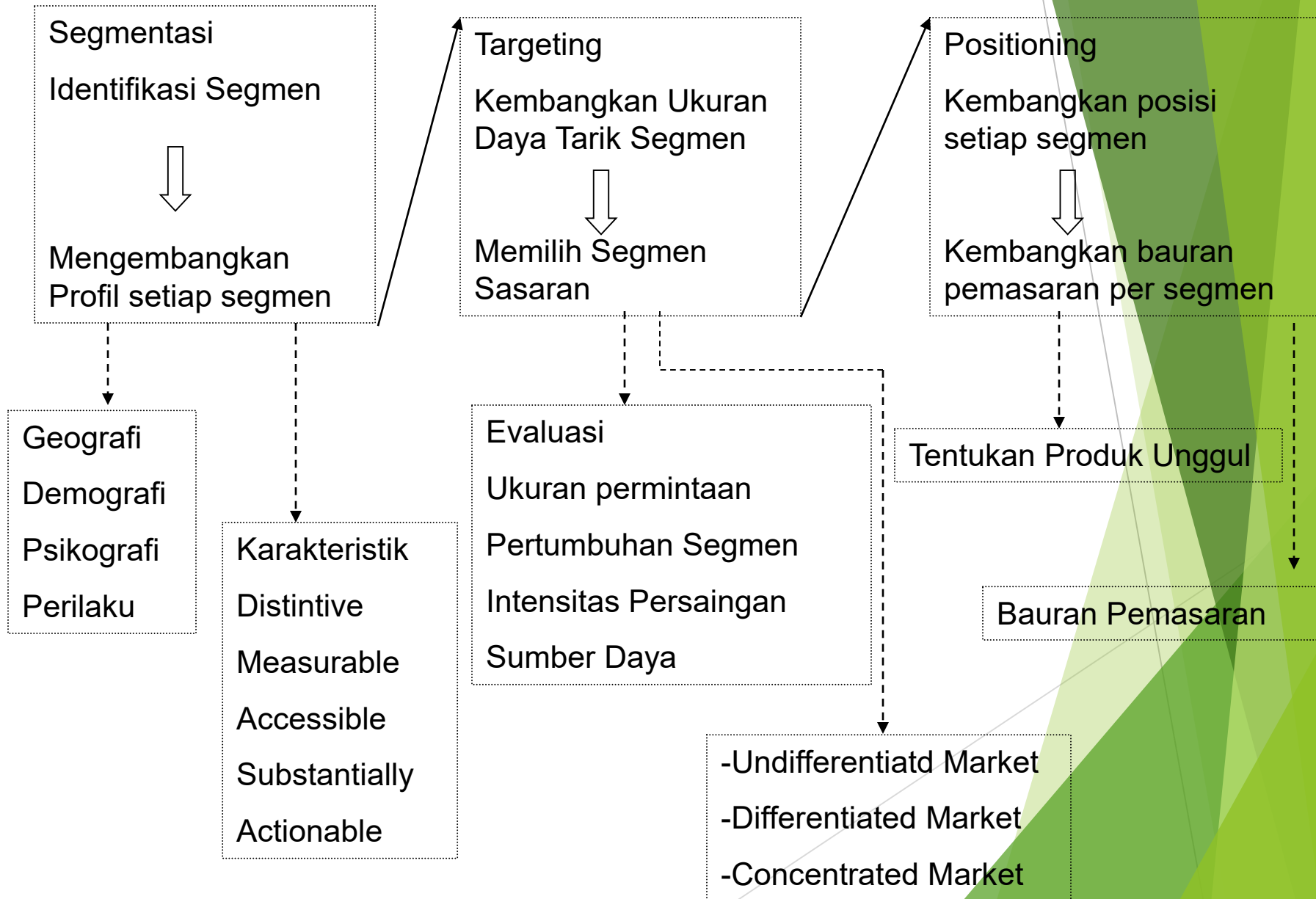
Faktor yang berpengaruh : Pasar/pelanggan, karakteristik produk, pertimbangan pengendalian

Jenis Distribusi : Distribusi intensif, eksklusif, dan selektif

IV. Strategi Promosi (promotional mix) :

Aadvertensi, sales promotion, publick relation, personal seling.

Segmentasi, Targeting and Position



Profile Segmen

Industri Kecil	Industri Menengah	Industri Besar
Teknologi kadang perlu bila murah dan harganya mudah diterapkan	Teknologi diperlukan bila menunjang efisiensi dan meningkatkan produksi	Teknologi mutlak diperlukan untuk meningkatkan daya saing industri
Teknologi Sederhana	Teknologi Tepat Guna	Teknologi Tinggi dan Otomatisasi

Mengukur Daya Tarik Segmen

No	Daya Tarik Segmen	Bobot	Rating	Skor
1	Ukuran Permintaan	0.40	4	1.6
2	Pertumbuhan Segmen	0.30	5	1.5
3	Intesitas Persaingan	0.20	3	0.6
4	Akses terhadap Segmen	0.10	2	0.2
	Total	1.00		3.9

Rating : 1 = STM, 2 = TM, 3 = CM, 4 = M, 5 = SM

Total Skor : 1.00 – 2.56 = TM 2.57 – 3.56 = Cukup 3.57 – 5.00 = Menarik

Differentiated produk merupakan produk yang unggul

Core competency (Kompetensi Inti) Hamel dan Prahalad

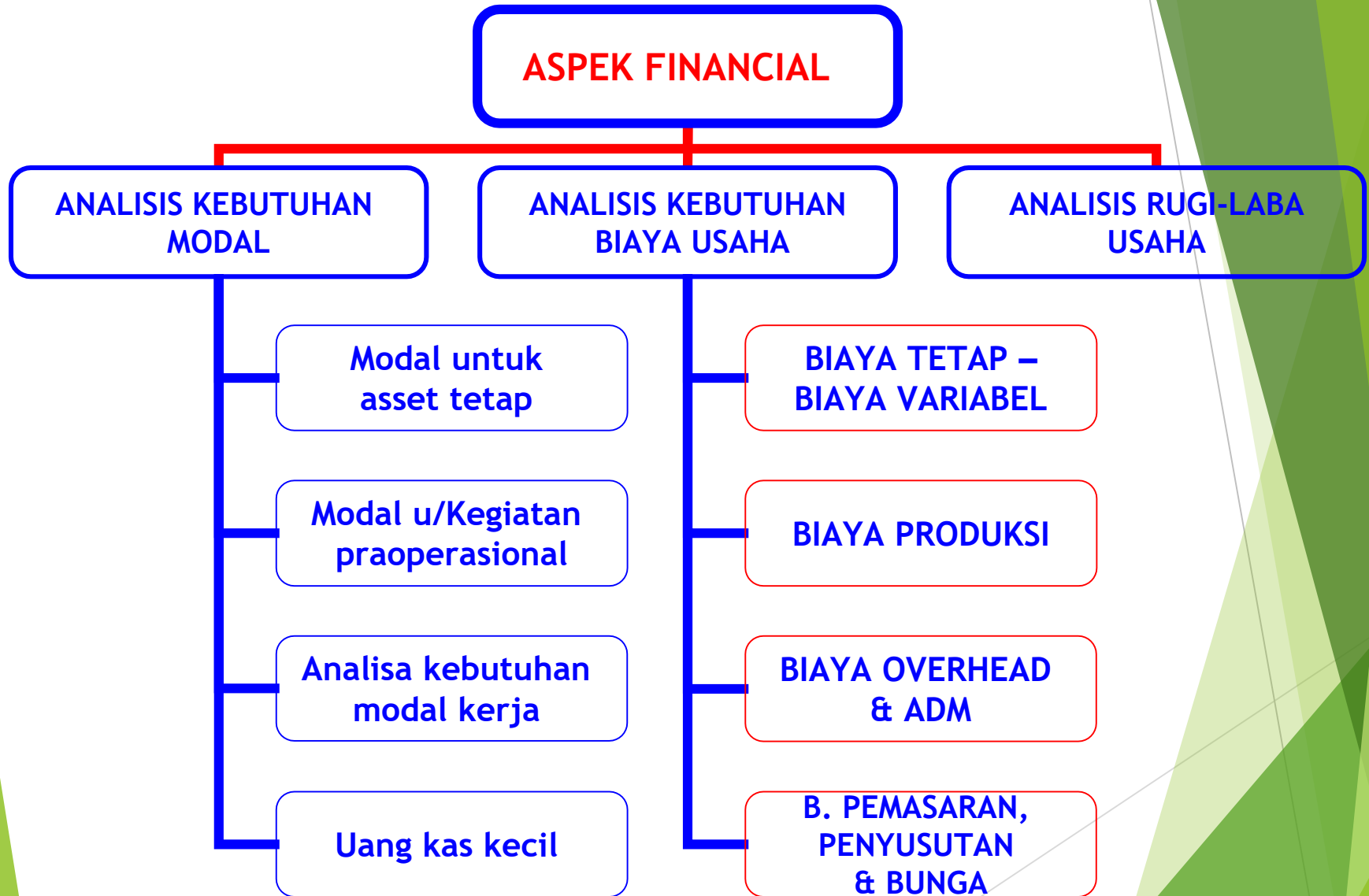
Kumpulan ketrampilan dan teknologi yang memungkinkan perusahaan menyediakan manfaat tertentu kepada pelanggan.

Kompetensi bersumber dari kapabilitas dan sumber daya organisasi, akan tetapi tidak semua kapabilitas dan SDO merupakan kompetensi.

Kapabilitas dapat dikatakan kompetensi jika :

1. Valuable capabilities : perusahaan dapat memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman.
2. Rare capabilities : kapabilitas yang dimiliki sedikit oleh pesaing.
3. Imperfectly imitable capabilities : kapabilitas yang sulit ditiru oleh pesaing
4. Nonsubstitutable capabilities : tidak dapat digantikan.

4. ASPEK FINANCIAL



Aspek Finansial dan Resiko Bisnis

ASPEK FINANSIAL

- A. Biaya Investasi dan Modal Kerja
- B. Struktur Finansial dan Sumber Modal
- C. Jadwal Pembayaran Hutang
- D. Estimasi Penjualan
- E. Estimasi Biaya Produksi
- F. Cash-Flow & Cost of Capital
- G. Proyeksi Neraca dan Rugi Laba
- H. Kriteria Investasi
- I. Debt Service Coverage

RISIKO BINIS

- a. Analisis Sensitivitas
- b. Analisis Distribusi Probabilitas
- c. Analisis Statistik
- d. Analisis NPV=0

Investasi Awal

- ▶ Biaya Pra Operasi (Studi kelayakan, litbang produk, perizinan, uji coba proses)
- ▶ Biaya Aktiva tetap
 1. Tanah dan Bangunan
 2. Mesin-mesin produksi
 3. Tool and equipment
 4. Kendaraan mobilitas
 5. Peralatan kantor, dll

Penentuan umur proyek:

1. Umur ekonomis aktiva utama.
2. Umur ekonomis aktiva yang nilainya tertinggi.

Cash Flows (Arus Kas)

Cash Inflow :

1. Pendapatan atau penjualan
2. Nilai sisa aktiva tetap dan Modal kerja pada akhir periode
3. Penurunan Modal Kerja
4. Keuntungan dari penjualan Aktiva

Net Cashflow :

Cash inflow - Cash Outflow
atau

Net Profit + Depresiasi + Bunga
Pinjaman

Cash Outflow :

1. Biaya Pra Operasi
2. Biaya Investasi (Aktiva Tetap)
3. Kenaikan Modal Kerja (Net Concept)
4. Biaya Operasional
5. Pajak

Bukan unsur cashflow :

Biaya penyusutan

Biaya Bunga dan cicilan hutang

5. ASPEK ORGANISASIONAL



Aspek organisasional adalah aspek yang menganalisis tentang jumlah dan kualifikasi SDM yang diperlukan untuk menjalankan usaha

A. Manajemen Masa Konstruksi

Teknik yang digunakan :

Gantt Chart, Network Planning (PERT, CPM)

Contoh : Gantt Chart :

- Tentukan rincian kegiatan
- Identifikasi urutan logis
- Tentukan waktu yang dibutuhkan,
- Tentukan awal dan akhir kegiatan
- Konsep penjawalan pada bagan
- Diskusikan dengan orang yang akan terlibat
- Membuat bagan yang disepakati
- Koreksi apabila diperlukan

B. Manajemen Masa Operasi

Yang dibahas dalam masa operasi :

- ▶ Disain jabatan dan keahlian yang diperlukan (job deskripsi, job spesifikasi)
- ▶ Struktur organisasi
(Lini, staf, fungsional, divisional, matriks)
- ▶ Sistem imbalan dan penggajian

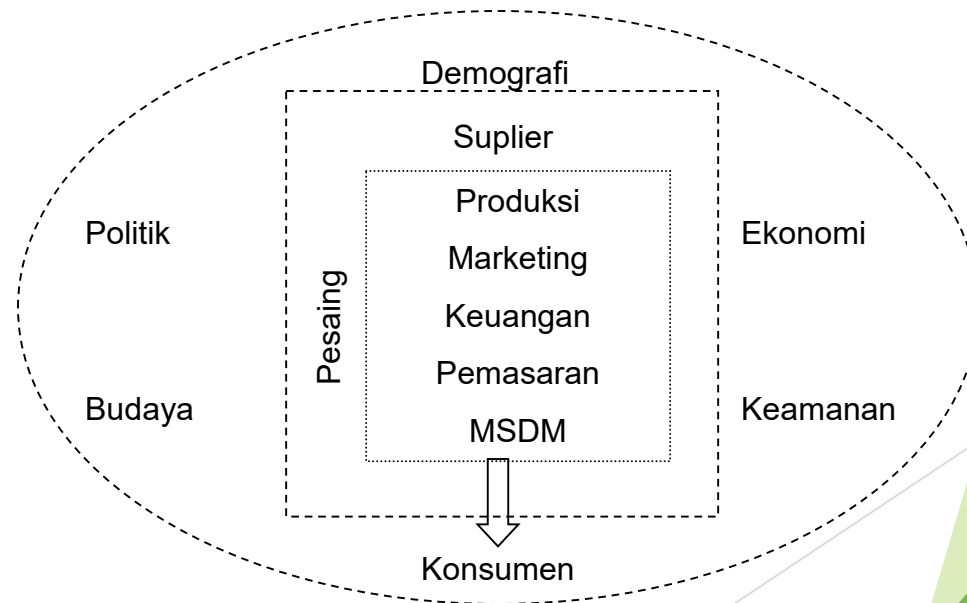
6. ASPEK PERSAINGAN

Aspek ini menganalisis tentang jumlah pesaing dan kekuatan & kelemahan pesaing (misal pangsa pasar, harga, keunikan produk jaringan distribusi, promosi teknologi produksi dll)

LINGKUNGAN BISNIS

A. Analisis Lingkungan Internal

B. Analisis lingkungan Eksternal



Peranan Analisis Lingkungan Bisnis

1. Peran berorientasi kebijakan (informasi awal untuk isu strategis yang luas)
2. Peran berorientasi perencanaan strategis (peramalan lingkungan strategis)
3. Peran berorientasi fungsi (memperbaiki kinerja fungsi organisasi)

Teknik Analisis Lingkungan

1. Analisis profit impac of market strategy
(membandingkan model strategi terhadap tingkat pengembalian modal)
2. Analisis rentang nilai (value chain analysis)
3. Analisis fungsional

Lingkungan Internal

▶ Resources (Sumber Daya)

1. Tangible : sumber daya keuangan dan sumber daya fisik dan organisasi.
2. Intangible : teknologi, inovasi, dan reputasi.
3. Sumber Daya Manusia

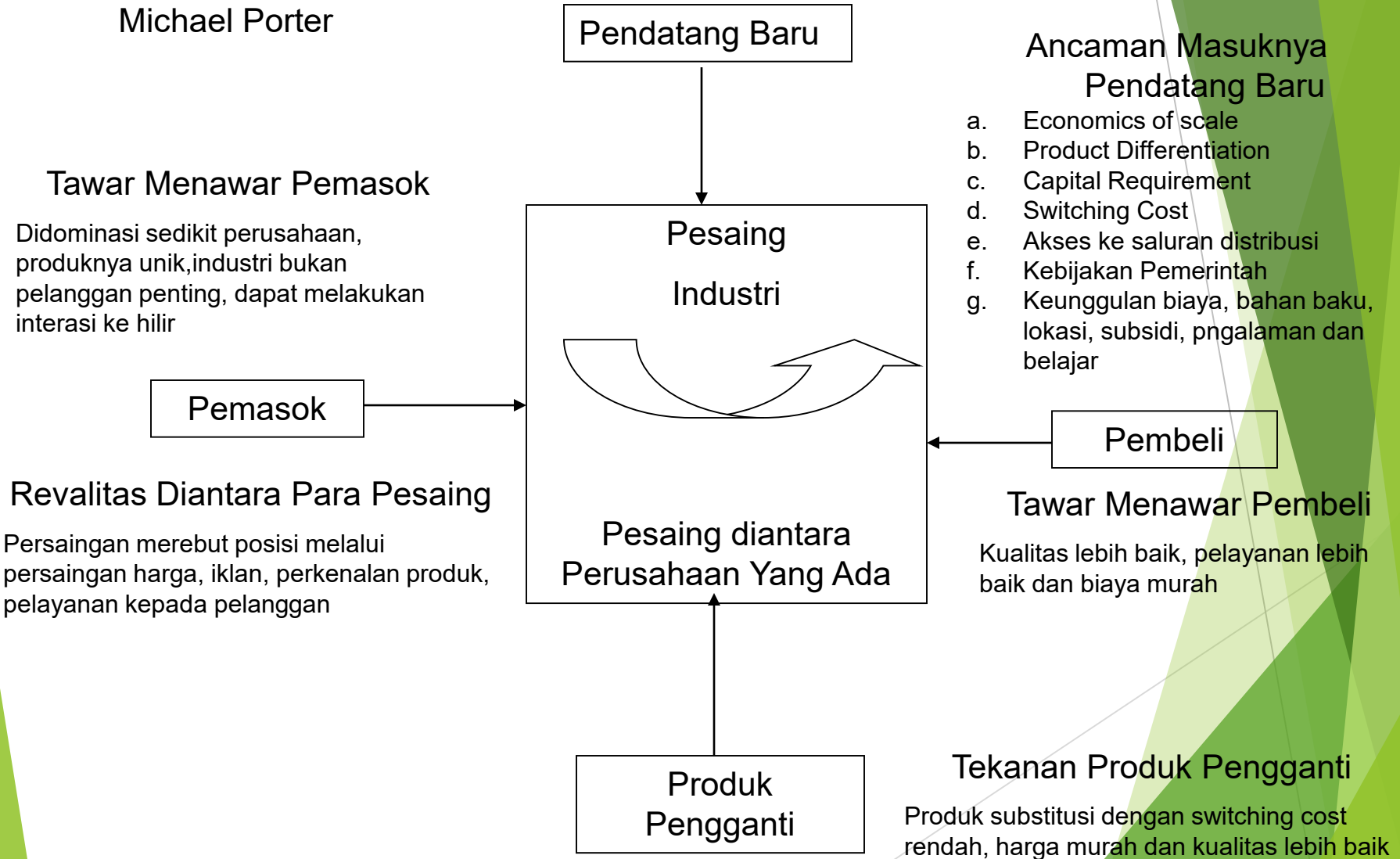
▶ Capability (Kapabilitas)

1. Pendekatan fungsional : keuangan & akuntansi, pemasaran, penjualan & distribusi, SDM, operasi dll.
2. Pendekatan Value Chain :

- ▶ Aktivitas utama berkaitan dengan penciptaan fisik produk, penjualan, pengiriman dan pelayanan purna jual.
- ▶ Aktivitas pendukung berkaitan dengan fungsi SDM, pengadaan, pengemb. teknologi, dan administratif.
- ▶ **Core Competence (kompetensi inti)**
Kapabilitas = kompetensi jika :
 1. Valuable capabilities (memanfaatkan peluang minimalisasi ancaman)
 2. Rare capabilities
 3. Imperfectly imitable capabilities
 4. Nonsubstitutable capabilities

Kekuatan-kekuatan yang mempengaruhi Industri

Michael Porter



ARUS KAS USAHA

URAIAN	tahun 1	tahun2	tahun3	tahun4	tahun 5
Penerimaan penjualan	153.600.000	176.640.000	203.136.000	233.606.400	268.647.360
JML PENERIMAAN	153.600.000	176.640.000	203.136.000	233.606.400	268.647.360
Pembelian bahan baku	138.240.000	158.976.000	182.822.400	210.245.760	241.782.624
Pengelolaan aset	10.800.000	10.800.000	11.880.000	11.880.000	13.068.000
Bunga bank 16%	1.800.000	1.440.000	1.080.000	720.000	360.000
Angsuran pinjaman	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
JML PENGELUARAN	153.240.000	173.616.000	198.182.400	225.245.760	257.610.624
Surplus defisit operasi	360.000	3.024.000	4.953.600	8.360.640	11.036.736

PROYEKSI LABA-RUGI

URAIAN	tahun 1	tahun2	tahun3	tahun4	tahun 5
penerimaan penjualan	153600000	176640000	203136000	233606400	268647360
jumlah penerimaan	153600000	179820000	212160000	250404000	296625600
pembelian bahan baku	138240000	158976000	182822400	210245760	241782624
pengelolaan aset	10800000	10800000	11880000	11880000	13068000
bunga bank 15%	1800000	1440000	1080000	720000	360000
JML PENGELUARAN	150840000	171216000	195782400	222845760	255210624
laba operasi	2760000	8604000	16377600	27558240	41414976
penyusutan	2820000	2820000	2820000	2820000	2820000
laba sebelum pajak	-60000	5784000	13557600	24738240	38594976

Kiat Sukses Studi Kelayakan Bisnis

UNTUK MENGHINDARI ATAU MEMPERKECIL RESIKO KEGAGALAN USAHA, MAKA WIRAUSAWAN PERLU MELAKUKAN EVALUASI PELUANG USAHA ATAU SERING DISEBUT SEBAGAI STUDI KELAYAKAN USAHA YANG UMUMNYA TERDIRI DARI 4 TAHAP SEBAGAI BERIKUT :

1. Pembentukan tim kerja
2. Penelusuran data & informasi, agar data yang diperoleh lengkap akurat dan relevan
3. Analisis data & informasi
4. Pembuatan laporan

TERIMAKASIH



PEMERINTAH KABUPATEN TANAH DATAR
KECAMATAN X KOTO
WALI NAGARI PANINJAUAN

TelP : 0752-7020401

Alamat : Jl. Balai Satu -Paninjauan Kode Pos : 27151



ABSENSI

NO	NAMA	JABATAN	ALAMAT	TTD
1	A.B. SE Malano	kep. jor Tigo suku	Tigo suku	
2	A. S. Simanung	kep. jor Tigo suku	Tigo suku	
3	J. Lano. mis	kep. jor	Tigo suku	
4	P. MALANO	TANI	Tigo suku	
5	ARDI .st .malano	Tani	Tigo .suku	
6	M. ST. Pangulu.	Tani	Tigo suku	
7	V. St. Panuncak	Tani	Tigo suku	
8	P. Sidi Malano	Tani	Tigo suku	
9	B.S. - st malano	TANI	Tigo suku	
10	St. SIPRADO	TANI	- / -	
11	St. MARRA	-	- / -	
12	Baso busang	-	- / -	
13	K. Gindorajo	-	- / -	
14	St. batuzah.	-	- / -	
15	A. Panduko	-	- / -	
16	N. ST. PANGULU	-	- / -	
17	M. LUTHIFI	-	- / -	
18	S. DE. Fungga	-	- / -	
19	F. KT. SUTAN.	-	- / -	
20	S. Baso mudo	-	- / -	
21	M. St. Panung	-	- / -	