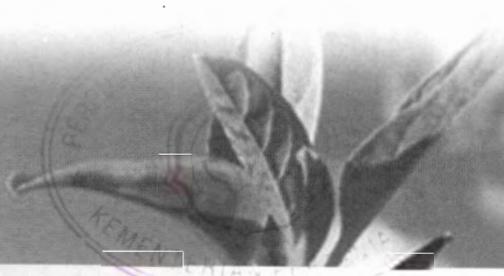




Pedoman Penyusunan Rencana Usaha



Direktorat Pengembangan Usaha dan Investasi
Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian
Kementerian Pertanian - 2011



Pedoman Penyusunan Rencana Usaha



Direktorat Pengembangan Usaha dan Investasi
Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian
Kementerian Pertanian - 2011

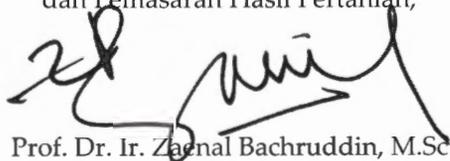
Kata Pengantar

Perencanaan yang baik merupakan salah satu prasyarat untuk keberhasilan suatu kegiatan atau usaha yang akan dilakukan. Perencanaan Usaha yang baik ialah perencanaan yang dibuat dengan cermat dan memenuhi unsur-unsur perencanaan yaitu antara lain apa yang akan dilakukan (*what*), dimana (*where*), kapan akan dilakukan (*when*), siapa yang akan melakukan (*who*), bagaimana melakukannya (*how*), serta berapa besar biaya dan manfaat dari usaha tersebut. Perencanaan yang kurang cermat dan kurang memenuhi unsur-unsur perencanaan tersebut dapat mengakibatkan pelaksanaan kegiatan atau usaha yang dilakukan tidak efisien bahkan mengalami kegagalan.

Buku Pedoman Penyusunan Rencana Usaha ini merupakan salah satu referensi yang dapat digunakan untuk menyusun suatu Rencana Usaha baik bagi usaha besar maupun usaha kecil dan menengah (UKM). Bentuk dan substansi Rencana Usaha yang disusun dapat dimodifikasi atau dikembangkan sesuai dengan kebutuhan untuk mewujudkan ide/gagasan usaha yang ingin dilakukan. Bahkan untuk usaha dengan skala mikro atau kecil, Rencana Usaha dapat disusun dengan sangat sederhana namun tetap harus cermat dan memenuhi unsur-unsur tersebut di atas.

Saya menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah terlibat dalam penyusunan Pedoman ini, semoga menjadi kontribusi yang besar dalam pengembangan agribisnis di Indonesia untuk kesejahteraan masyarakat khususnya petani.

Direktur Jenderal Pengolahan
dan Pemasaran Hasil Pertanian,



Prof. Dr. Ir. Zaenal Bachruddin, M.Sc



Tim Penyusun

Penanggung Jawab :

Ir. Chairul Rachman, MM
(Direktur Pengembangan Usaha dan Investasi)

Penyusun :

Jamil Musanif
Siti Bibah Indrajati
Alfiansyah
Harumi Mungilia Abidin
Dwi Eka Waty
Erniwati Saragih
Robinson Sinambela
Joko Mariyanto

Kontributor :

Ir. Sri Wahyuni, M.Si
Madah Putra, SE



Daftar Isi

	Halaman
Tim Penyusun	i
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi	iii
Daftar Lampiran	iv
<hr/>	
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan, Kegunaan dan Sasaran Pedoman Rencana Usaha/ <i>Business Plan</i>	2
<hr/>	
BAB II. PENGERTIAN, ASPEK DAN MANFAAT RENCANA USAHA	3
A. Pengertian Rencana Usaha	3
B. Aspek-Aspek yang Mempengaruhi Rencana Usaha	3
C. Manfaat Rencana Usaha	8
<hr/>	
BAB III. FORMAT DOKUMEN RENCANA USAHA	11
<hr/>	
LAMPIRAN	23



Daftar Lampiran

	Halaman
Latihan : Contoh Analisa Keuangan pada Agroindustri Manisan Pala	24
Latihan : Contoh Analisa Keuangan Agroindustri Kopi Bubuk	31



Bab 1

Pendahuluan

A. Latar Belakang

Pelaku usaha agribisnis baik dalam bidang budidaya maupun pengolahan dan pemasaran hasil pertanian di Indonesia sebagian besar adalah tergolong usaha kecil-menengah, baik berupa usaha tani yang dilakukan oleh para petani secara individual maupun yang tergabung dalam kelompok, gabungan kelompok, koperasi ataupun badan usaha lainnya. Usaha agribisnis dengan kategori kecil-menengah tersebut umumnya lemah dalam hal akses terhadap sumber permodalan, teknologi dan pasar.

Dalam rangka meningkatkan akses usaha agribisnis kecil-menengah utamanya terhadap sumber permodalan dan sekaligus sebagai acuan pelaksanaan operasional bagi usaha yang bersangkutan, maka pihak pemrakarsa (petani individual/Kelompok Tani/Gapoktan/Koperasi Tani/LM3 Agribisnis) sangat perlu menyusun suatu Rencana Usaha (*Business Plan*) yang dituangkan dalam suatu Dokumen Rencana Usaha (*Business Plan*).

Rencana Usaha yang disusun harus memuat informasi penting bagi pihak-pihak terkait dalam memahami gagasan usaha yang akan dilakukan khususnya menyangkut usaha apa yang akan dilakukan, besaran/kapasitas usaha, dimana akan dilakukan, kapan akan dilaksanakan, bagaimana pengorganisasiannya serta seberapa besar manfaat (*benefit*) yang akan diperoleh dari usaha tersebut. Informasi tersebut diperlukan antara lain guna pengambilan keputusan layak atau tidaknya suatu rencana usaha memperoleh dukungan atau keterlibatan pihak-pihak tertentu yang

diharapkan terlibat dalam merealisasikan suatu gagasan usaha, misalnya pihak perbankan, Pemerintah ataupun pihak Perusahaan Mitra.

B. Tujuan, Kegunaan dan Sasaran Pedoman Rencana Usaha / *Business Plan*

Pedoman ini merupakan panduan umum bagi pelaku usaha atau calon pelaku usaha agribisnis dalam rangka menyusun suatu Rencana Usaha (*Business Plan*) khususnya dalam bidang usaha Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian. Dengan adanya Pedoman ini diharapkan para pelaku/calon pelaku usaha agribisnis dapat menyusun Rencana Usaha yang memadai dan bermanfaat bagi berbagai pihak dalam pengambilan keputusan terkait dengan pelaksanaan kegiatan usaha yang bersangkutan. Di samping itu, Pedoman ini juga diharapkan dapat berguna sebagai acuan bagi para petugas terkait dengan pembangunan agribisnis, dalam rangka pengembangan usaha agribisnis di lapangan.

Sasaran yang ingin dicapai dengan diterbitkannya Pedoman ini antara lain ialah meningkatnya kemampuan para pelaku usaha agribisnis dalam menyusun suatu Rencana Usaha dan semakin berkembangnya usaha agribisnis khususnya di bidang pengolahan dan pemasaran hasil pertanian, sebagai dampak lanjutan dari akses yang lebih baik para pelaku usaha terhadap sumber permodalan serta pihak-pihak lainnya yang terkait.



Bab 2

Pengertian, Aspek dan Manfaat Rencana usaha

A. Pengertian Rencana Usaha

Rencana Usaha adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh pemrakarsa yang berisikan informasi mengenai keadaan “perusahaan” (pengertian “Perusahaan” di dalam Pedoman ini ialah : Usaha Kelompok/Gapoktan/Koperasi/ LM3 Agribisnis), apa yang akan dicapai dalam periode tertentu dan bagaimana cara mencapainya terkait dengan berbagai aspek internal dan eksternal yang terlibat didalamnya.

B. Aspek-Aspek yang Mempengaruhi Rencana Usaha

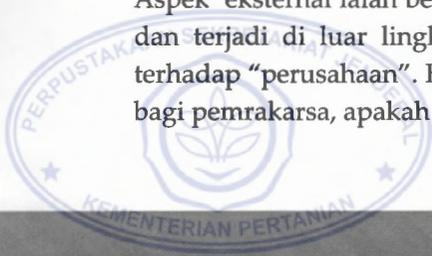
1. Aspek Internal

Aspek internal ialah aspek-aspek yang relatif lebih dapat dipengaruhi dan terjadi di dalam lingkup “perusahaan” seperti :

- a. Bahan baku yang dikuasai sendiri oleh “perusahaan”
- b. Cara/metode produksi
- c. Sumberdaya manusia yang dimiliki “perusahaan”
- d. Aspek keuangan (modal) yang dimiliki “perusahaan”

2. Aspek Eksternal

Aspek eksternal ialah berbagai aspek yang kurang dapat dipengaruhi dan terjadi di luar lingkup “perusahaan” yang dapat berpengaruh terhadap “perusahaan”. Hal-hal tersebut menjadi bahan pertimbangan bagi pemrakarsa, apakah merupakan peluang dan dapat dimanfaatkan



atau justru menjadi ancaman yang akan menghambat “perusahaan”, seperti :

- a. Adanya perubahan teknologi.
- b. Perubahan politik, kebijakan pemerintah, peraturan perundang-undangan yang sudah ada dan yang sedang dibahas.
- c. Perubahan demografi, dengan variabel-variabel demografi seperti : umur, jenis kelamin, siklus kehidupan keluarga, pekerjaan, tingkatan pendapatan, pendidikan, agama, ras, dan kewarganegaraan dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap strategi produksi dan pemasaran.
- d. Perubahan perekonomian.
- e. Perubahan lingkungan, seperti ketersediaan sumber daya alam, peningkatan biaya energi, tanggung jawab “perusahaan” terhadap kelestarian lingkungan.
- f. Perubahan budaya, gaya hidup konsumen/masyarakat dan lain-lain.

3. Aspek Perbankan/Investor

a. Jenis Kredit

- 1) Dari sisi kegunaan : Kredit investasi dan kredit modal kerja
- 2) Dari segi tujuan : Kredit produktif, konsumtif dan perdagangan
- 3) Dari segi jangka waktu : Jangka pendek, menengah dan panjang
- 4) Dari segi jaminan : Agunan dan tanpa agunan

b. Prinsip 5 C's of Credit

Bank sebagai pihak penerima, pengelola dan penyalur dana masyarakat sangat berkepentingan dalam menjaga kualitas kredit yang diberikan, oleh karena itu pihak perbankan dalam melayani jasa penyaluran kredit menggunakan prinsip 5 C's of Credit yaitu :

- a) Karakter/*character*, menyangkut penilaian terhadap watak dan sifat pemohon kredit baik dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam lingkungan usaha menyangkut kejujuran, kepatuhan, jaji, kecakapan dan kesehatan, wawancara dan jika diperlukan cek silang bagaimana pengalaman pemrakarsa

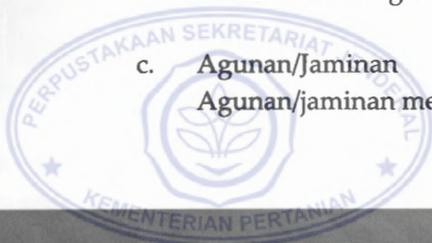


dengan investor sebelumnya dalam hal nilai kredit yang pernah disetujui, tipe kredit yang diajukan, begitu pula dengan para pemasok, apakah pemasok melakukan penjualan kredit pada "perusahaan", apakah hubungan diantara mereka berjalan dengan baik ?

- b) Kapasitas/*capacity*, menyangkut kemampuan "perusahaan" memperoleh laba untuk mencicil pokok dan bunga pinjaman antara lain dengan melihat pangsa pasar yang dikuasai, apakah posisi "perusahaan" sebagai inovator dan pemimpin pasar ataukah produk "perusahaan" justru sedang mengalami fase penurunan karena perubahan teknologi, selera konsumen atau meningkatnya persaingan dan berakibat pada penurunan penjualan, kemudian dilihat pula perbandingan keuangan "perusahaan" dengan pesaing di industri yang sama, begitu pula dengan pengelolaan sumber dan penggunaan dana "perusahaan" dan apakah transaksi "perusahaan" ditunjang dengan sistem akuntansi yang dapat dipercaya ? Dari aspek manajemen dan SDM diperhatikan kemampuan dan pengalaman lapis pertama dan kedua pengelola "perusahaan" serta keseimbangan kemampuan serta usia yang beragam diantara mereka yang dipekerjakan oleh pemrakarsa/pemohon kredit dalam menjalankan usahanya.
- c) Modal/*capital*, adalah modal yang dimiliki pemohon kredit baik modal sendiri maupun modal hutang.
- d) Kondisi/*condition*, adalah suatu keadaan perekonomian termasuk didalamnya faktor rintangan sosial psikologis yang berpengaruh terhadap keadaan usahanya, jumlah dan kualitas pesaing serta seberapa jauh pengaruhnya dan bagaimana mengantisipasinya.
- e) Agunan/*collateral*, barang-barang agunan yang dimiliki baik barang tidak bergerak (tanah/bangunan) maupun barang bergerak. Barang tersebut milik sendiri atau orang lain. Investor sangat memperhatikan aspek kualitas agunan.

c. Agunan/Jaminan

Agunan/jaminan merupakan "pertahanan terakhir" (*last resources*)



pihak perbankan /investor apabila terjadi masalah pada usaha pemrakarsa, dan berdasarkan prinsip kehati-hatian/*prudence* dari aspek agunan, pihak perbankan/investor atau pihak III sebagai penilai agunan, memberikan perhatian khusus saat melakukan pemeriksaan terhadap agunan yang ditawarkan pemohon yang menyangkut :

- 1) Kualitas agunan, untuk tanah diperhatikan lokasi, kondisi dan kemudahan peruntukan. Untuk mesin dan peralatan diperhatikan usia, kondisi dan nilai kegunaan dalam hubungannya dengan adanya teknologi yang lebih efektif. Untuk persediaan barang (*inventory*) yang diperiksa pada tingkat keusangan, perputaran, kualitas dan daya tahannya serta untuk piutang dilihat dari rata-rata jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, wilayah penyebaran piutang dan usia piutang.
- 2) Kondisi barang/agunan yang oleh petugas kredit dilaporkan berdasarkan jenis dan fisik barang yang dinilai dari yang paling cepat terjual.
- 3) Faktor yuridis berdasarkan keabsahan kepemilikan dan bebasnya agunan dari kasus hukum.
- 4) Kondisi sosial ekonomi masyarakat dalam arti kemampuan masyarakat untuk membeli barang agunan apabila terjadi masalah pada usaha pemrakarsa.

d. Siklus Perkreditan

1) Proses pemeriksaan

Setelah pihak perbankan/investor mempelajari proposal kredit yang diajukan pemrakarsa, maka petugas kredit mendatangi tempat tinggal dan tempat usaha pemrakarsa untuk memastikan beberapa hal seperti :

- a) Kebenaran identitas pemohon kredit sesuai dengan aplikasi.
- b) Domisili pemohon kredit dan tempat usaha telah benar.
- c) Karakter pemohon dengan menggali informasi dari lingkungan tempat tinggal dan dengan sesama pengusaha.



- d) Prospek usaha masa lalu, saat ini dan yang akan datang.
- e) Keadaan fisik agunan, keabsahannya dan nilainya.

2) Pelaporan

Hasil kunjungan ke pemohon kredit dilanjutkan dengan laporan-laporan yang dibuat oleh petugas kredit antara lain tentang :

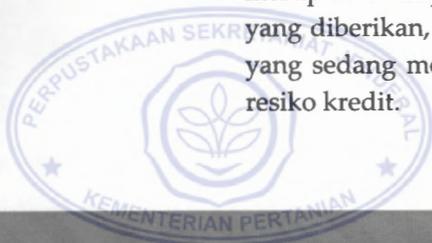
- a) Hasil survey manajemen usaha (aspek produksi dan teknis, aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek SDM).
- b) Tujuan penggunaan kredit.
- c) Referensi dan riwayat hubungan dengan bank lainnya jika pemohon menjadi nasabah pada bank tersebut.
- d) Meninjau kembali jumlah dan jenis kredit yang diusulkan untuk menghitung kemampuan membayar kembali kredit (pokok dan bunga).
- e) Ringkasan agunan.

3) Pengikatan kredit dan agunan

Setelah suatu usulan kredit disetujui oleh pejabat yang berwenang sesuai batas wewenang pemutus kredit, maka pihak Bank/investor menerbitkan surat persetujuan kredit sebagai pedoman pengikatan kredit yang akan menjadi landasan hukum persetujuan bersama antara pihak bank/investor dengan pemohon/debitur. Pengikatan juga berlaku atas jaminan yang diberikan oleh pemohon, dengan segala persyaratan dan bukti yang tercantum dalam pengikatan jaminan, yang dapat berupa surat kuasa memasang hipotik (jaminan tanah dan bangunan), surat kuasa jual, *personal guarantee* dan lain-lain sesuai peraturan yang berlaku.

4) Supervisi kredit

Supervisi kredit secara menyeluruh dan independen merupakan hal penting agar dapat mengawasi kualitas kredit yang diberikan, terutama informasi mengenai kualitas aktiva yang sedang menurun agar dapat ditetapkan penggolongan resiko kredit.



Langkah-langkah yang umumnya dilakukan dalam pelaksanaan supervisi kredit (kredit jangka panjang) adalah :

- a) Melakukan peninjauan ke lokasi proyek secara berkala.
- b) Melakukan pengecekan atas kemajuan pekerjaan yang harus disesuaikan dengan jadwal konstruksi yang telah disetujui sebelumnya.
- c) Setiap penarikan kredit harus diawasi dan harus sesuai dengan jadwal penarikan maupun tujuan penggunaannya.
- d) Melakukan pengecekan atas biaya-biaya yang dikeluarkan selama usaha berjalan yang harus sesuai dengan rencana pengeluaran sebelumnya.

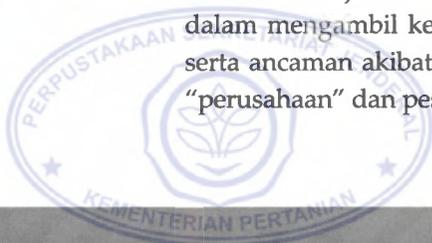
Bagi kredit yang bermasalah pada tingkat tertentu sesuai kesepakatan, perbankan menempuh pilihan dari beberapa penyelesaian yaitu dengan penjadwalan ulang atau merekondisi atau restrukturisasi atau kombinasi diantara ketiganya dan pilihan terakhir penyelesaian dengan mengeksekusi agunan.

C. Manfaat Rencana Usaha

Rencana Usaha bermanfaat bagi berbagai pihak yang berkepentingan antara lain bagi pemrakarsa sendiri, pihak investor/perbankan, karyawan, pemasok, dan konsumen; bahkan juga bermanfaat bagi pihak konsultan dan Pemerintah.

1. Bagi Pemrakarsa

Rencana Usaha mendorong pemrakarsa untuk lebih memahami apa dan bagaimana usaha yang akan dijalankannya dan keunggulan nilai-nilai strategis “perusahaan” nya dibandingkan pesaing. Rencana Usaha memperkuat keyakinan bagi pemrakarsa bahwa ide dan asumsinya memiliki dasar pemikiran yang dapat dipertanggungjawabkan untuk direalisasikan dan memiliki daya jual untuk ditawarkan pada perbankan/investor. Rencana Usaha menjadi pedoman dan alat ukur dalam mengantisipasi permasalahan dan resiko yang akan terjadi, menilai kemajuan atau kemunduran kinerja aspek-aspek internal dan dalam mengambil keputusan yang lebih rasional saat melihat peluang serta ancaman akibat perubahan eksternal serta pengaruhnya terhadap “perusahaan” dan pesaing.



2. **Bagi Perbankan dan Investor**

Untuk memastikan bahwa hasil usaha “perusahaan” dapat menjadi sumber utama pembayaran pokok pinjaman dan bunga, sedangkan agunan menjadi “pertahanan terakhir” apabila pemrakarsa/debitur wan prestasi. Bagi investor Rencana Usaha terutama memberikan informasi apakah dana yang akan diinvestasikan dapat menghasilkan keuntungan sesuai dengan harapannya.

3. **Bagi Karyawan**

Manfaat Rencana Usaha bagi “perusahaan” yang sudah berjalan ditinjau dari aspek ketenagakerjaan antara lain memberikan informasi bagi karyawan tentang kebutuhan tenaga kerja, tingkat keahlian, posisi serta rentang gaji yang ditawarkan.

4. **Bagi Pemasok**

Berdasarkan Rencana Usaha pemasok dapat mengetahui waktu yang dibutuhkan, kuantitas, kualitas dan jenis bahan baku, bahan penunjang, mesin, peralatan dan sebagainya sesuai kegiatan operasional “perusahaan”.

5. **Bagi Konsumen**

Manfaat Rencana Usaha bagi konsumen antara lain dapat mengetahui apakah akan ada kenaikan/penurunan harga, apakah ada peningkatan kualitas dan kenaikan potongan harga pada pembelian dengan jumlah tertentu dan lain sebagainya.

6. **Bagi Konsultan**

Rencana Usaha bermanfaat bagi konsultan antara lain untuk melihat apakah ada peluang untuk memberikan jasa konsultasi dan untuk menentukan bidang layanan/keahlian apa yang diperlukan.





Bab 3

Format Dokumen Rencana Usaha

Kata Pengantar

Daftar Isi

Daftar Lampiran

Bab 1. Identitas dan Legalitas Lembaga Usaha

Pada bagian ini diinformasikan mengenai identitas dan legalitas “perusahaan” antara lain : Nama “perusahaan”, alamat, telepon, faksimili, e-mail “perusahaan”, No Badan Hukum, Nomor Pokok Wajib Pajak, Tanda Daftar “perusahaan”, Surat Ijin Usaha Perdagangan, pemimpin “perusahaan” dan sebagainya.

Bab 2. Ringkasan Rencana Usaha

Ringkasan Rencana Usaha dibuat setelah pemrakarsa menyelesaikan seluruh tahapan Rencana Usaha. Penyusunan ringkasan merupakan titik kritis bagi pemrakarsa, karena berdasarkan ringkasan Rencana Usaha perbank/investor yang terbiasa dengan berbagai bentuk dan isi Rencana Usaha, telah dapat memperkirakan apakah usaha ini memiliki peluang yang menguntungkan untuk didukung pendanaannya. Format ringkasan Rencana Usaha pada umumnya terdiri dari misi, sejarah “perusahaan”, jenis usaha, produk dan rencana produksi, ringkasan penjualan, pesaing, resiko/peluang, kebutuhan dana, rencana keuangan, ringkasan analisis kelayakan, tim pengelola.

Bab 3. Pendahuluan

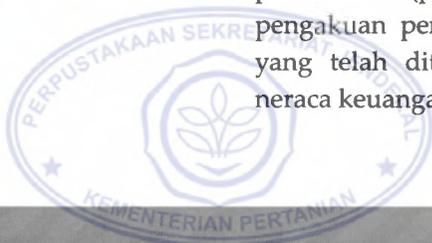
Pada bagian ini dijelaskan antara lain mengenai Visi, Misi, Strategi dan Tujuan Rencana Usaha :

- Visi
Merupakan suatu pernyataan tentang tekad kuat pemrakarsa untuk menjadikan “perusahaan” seperti apa dan bagaimana di masa yang akan datang dalam kurun waktu tertentu, antara lain diindikasikan dengan sifat, ukuran, keluasan, kedalaman “perusahaan” misalnya : peringkat “perusahaan” di dunia bisnis, jumlah cabang, kualitas produk dan layanan, pertumbuhan aset, segmen pasar dan sebagainya.
- Misi
Merupakan pernyataan yang jelas tentang jenis usaha yang dijalankan “perusahaan”, tentang produk, proses dan teknologi, segmentasi dan saluran distribusi.
- Strategi
Merupakan pilihan-pilihan cara, aturan dan arah yang terbaik dan berhubungan dengan kapasitas, *positioning*, kekuatan dan peluang yang dengan itu diharapkan misi “perusahaan” dapat tercapai. Lingkup strategi pada umumnya meliputi penjualan, manajemen, operasional, produk, keuangan, riset dan pengembangan, serta biaya dan sistem.
- Tujuan
Merupakan suatu pernyataan tentang tujuan dari penyusunan Rencana Usaha, misalnya dalam rangka pengajuan kredit ke perbankan/investor.

Bab 4. Profil Usaha

Pada bagian ini diinformasikan penjelasan mengenai :

- Sejarah berdirinya “perusahaan”, pemrakarsa, sumber permodalan, sumberdaya yang dimiliki (prasarana dan sarana dan SDM), lini usaha, produk/jasa yang dihasilkan, perkembangan perusahaan (produksi, jumlah cabang, jumlah tenaga kerja, pengakuan penghargaan yang dimiliki, sistem jaminan mutu yang telah diterapkan/SOP, penjualan dan pemasaran serta neraca keuangan sampai dengan Rencana Usaha ini dibuat).



- Produk yang telah dihasilkan, pengguna produk, pemanfaatan, kelebihanannya dibandingkan produk yang sejenis dan penilaian pihak independen terhadap produk yang dihasilkan “perusahaan”.
- Neraca Perusahaan

Bab 5. Rencana Usaha

1. Profil Usaha yang Akan Dilakukan/Direncanakan

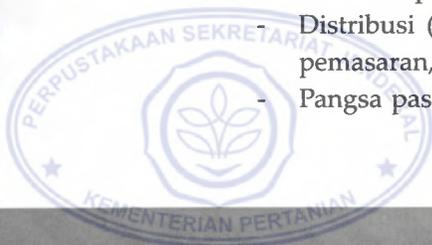
a. Rencana Produksi

- Jenis dan volume produk yang akan diproduksi
Pada bagian ini dijelaskan mengenai jenis-jenis produk (*item*) dan volume masing-masing produk yang akan diproduksi setiap kurun waktu tertentu (per minggu/per bulan/per semester/per tahun).
- Proses produksi
Pada bagian ini dijelaskan mengenai teknologi dan proses produksi, prosedur serta persyaratan pada setiap tahapan proses produksi.
- Bahan baku
Pada bagian ini dijelaskan sumber, tingkat ketersediaan, jumlah dan kualitas yang dibutuhkan serta tingkat harga dari *supplier* bahan baku.
- Sarana dan prasarana produksi
Pada bagian ini dijelaskan mengenai sarana dan prasarana produksi yang akan dibangun serta kapasitasnya masing-masing.

b. Rencana Pemasaran

Pada bagian ini dicantumkan penjelasan mengenai :

- Segmen pasar yang dituju.
- Cara pemasaran.
- Promosi (media yang digunakan, biaya yang dikeluarkan, intensitas promosi yang dilakukan dan dampak promosi).
- Distribusi (luas pasar, wilayah, jalur pemasaran, rantai pemasaran, keluasan pasar dan lain sebagainya).
- Pangsa pasar (pasar yang dikuasai, posisi “perusahaan”



- di pasar, segmentasi dan lain sebagainya).
- Harga (teknik penetapan harga jual, faktor yang mempengaruhi tingkat harga, stabilitas harga dan lain sebagainya).
 - Tingkat Persaingan (jumlah pesaing, jarak antar usaha sejenis, faktor penghalang/entry barrier dalam memasuki pasar produk yang sama dengan pesaing).
- c. Tenaga Kerja dan Sistem Upah
Pada bagian ini dijelaskan mengenai jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga kerja yang akan diserap, serta sistem dan tingkat upah yang diterapkan.
- d. Manajemen
Pada bagian ini dijelaskan mengenai organisasi perusahaan, pola operasional manajemen usaha serta hubungan dengan pihak-pihak terkait, seperti pihak mitra usaha dan lain-lain.
- e. Lokasi
Pada bagian ini diinformasikan tentang tempat/lokasi kegiatan usaha yang direncanakan, mencakup alamat dan fungsi ruang sesuai Rencana Tata Ruang Wilayah yang bersangkutan.
- f. Rencana Pelaksanaan Kegiatan Usaha
Pada bagian ini dijelaskan mengenai jadwal pelaksanaan kegiatan usaha mulai dari persiapan sampai dengan produksi dan pemasaran.
2. Aspek Keuangan
- a. Investasi
Pada bagian ini dijelaskan dalam bentuk tabel jenis-jenis dan biaya investasi berikut jumlah, harga satuan, total nilai, umur ekonomis, serta biaya penyusutan untuk masing-masing biaya investasi yang akan dibiayai oleh “perusahaan”.



b. Tingkat Gaji/Upah

Pada bagian ini dijelaskan dalam bentuk tabel tingkat gaji dan upah manajemen, karyawan, dan buruh tetap dan tidak tetap.

c. Modal Kerja

Pada bagian ini dijelaskan jumlah modal kerja antara lain, biaya bahan baku, biaya operasional alat/mesin, gaji/upah dan lain-lain selama kurun waktu tertentu misalnya 5 tahun.

d. Hasil Penjualan

Pada bagian ini dijelaskan jenis produk, harga jual dan nilai hasil penjualan per tahun selama kurun waktu tertentu yang direncanakan, misalnya dalam 5 tahun.

e. Pendapatan dan Biaya

Pada bagian ini dijelaskan laporan keuangan rugi dan laba "perusahaan" yang mencakup antara lain : nilai penjualan, biaya produksi, biaya administrasi dan umum, biaya bunga dan pokok pinjaman, serta pajak per tahun selama kurun waktu tertentu misalnya 5 tahun.

Bab 6. Kebutuhan Dana dan Jadwal Pengembalian Pinjaman

Pada bab ini dijelaskan jumlah dana yang dibutuhkan, jumlah pinjaman yang diajukan (jika memerlukan dana pinjaman), kapan dana dibutuhkan, tujuan, rincian penggunaan dana, jangka waktu serta jadwal rencana /pengembalian dana pinjaman.

Bab 7. Analisis Keuangan/ Kelayakan Usaha

Bab ini berisi analisis kelayakan usaha dari segi finansial, dengan menggunakan berbagai tolok ukur kelayakan sebagai berikut :

Asumsi

Dalam bagian ini dicantumkan asumsi-asumsi yang digunakan dalam perhitungan analisis keuangan, antara lain tingkat bunga pinjaman, *grace periode* , pajak dan lain -lain.

1. Aliran Kas atau *Cash Flow*

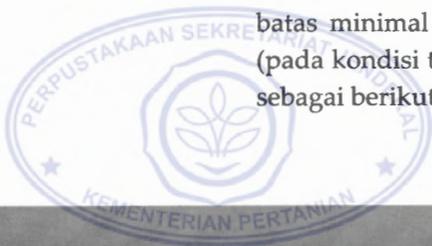
Merupakan aliran kas dari suatu usaha yang terdiri dari penerimaan usaha (*inflow*) dan pengeluaran usaha (*outflow*).



Aliran kas disusun untuk menunjukkan perubahan kas selama satu periode tertentu serta memberikan alasan mengenai perubahan kas tersebut dengan menunjukkan dari mana sumber-sumber kas dan penggunaan-penggunaannya. Berdasarkan jenis transaksinya, kas dalam *cash flow* dibagi menjadi dua macam, yaitu :

- a. Arus kas masuk (*cash inflow*), yaitu arus kas menurut jenis transaksinya yang mengakibatkan terjadinya arus penerimaan kas.
 - b. Arus kas keluar (*cash outflow*) adalah arus kas menurut jenis transaksinya yang mengakibatkan terjadinya pengeluaran dana kas.
2. Analisa Titik Impas atau *Break Event Point*
- Analisa titik impas adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.
- Asumsi yang mendasari :
- a. Biaya perusahaan terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.
 - b. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap sama.
 - c. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
 - d. Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisa.
 - e. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau "*sales mix*" nya adalah tetap.

Analisa *Break Event Point* (BEP) dipergunakan untuk melihat batas minimal harga jual dan volume produksi dari suatu usaha. (pada kondisi tidak untung dan tidak rugi) dengan perhitungan sebagai berikut :



$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Total Penjualan} - (\text{Total Biaya Variabel}/\text{Total Unit})}$$

$$\text{BEP Harga Jual} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - (\text{Total Biaya Variabel}/\text{Total Penjualan})}$$

3. *Present Value*

Nilai sekarang (*Present Value = PV*) adalah nilai sekarang dari sesuatu jumlah uang/satu seri pembayaran yang akan datang, yang dievaluasi dengan suatu tingkat bunga tertentu. PV dapat digunakan untuk menghitung nilai pada waktu sekarang terhadap jumlah uang yang baru dimiliki beberapa waktu kemudian.

$$PV_0 = P_0 = \frac{FV_n}{[1 + (i)(n)]}$$

PV = *Present Value* (Nilai Sekarang)

FV = *Future Value* (Nilai yang akan datang)

I = Bunga (*i = interest / suku bunga*)

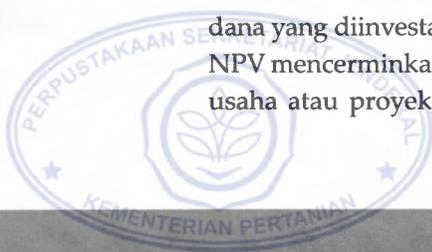
n = tahun ke-

P_0 = pokok/jumlah uang yg dipinjam/dipinjamkan pada periode waktu

4. *Net Present Value*

Mengukur berapa nilai saat ini dari hasil suatu investasi yang dilakukan untuk jangka waktu tertentu. NPV juga merupakan perbedaan antara nilai pasar investasi dan biaya yang dikeluarkannya. Untuk menginterpretasikan kelayakan suatu usaha dapat dilihat dari hasil perhitungan NPV. Jika nilai NPV positif maka investasi layak dilakukan, sebaliknya jika negatif maka investasi tidak layak. NPV adalah nilai neto sekarang dari dana yang diinvestasikan selama umur proyek.

NPV mencerminkan besarnya tingkat pengembalian dari rencana usaha atau proyek, oleh karena itu rencana proyek yang layak



diterima haruslah memiliki nilai NPV > 0, jika tidak maka proyek itu akan merugi. Rumus yang digunakan dalam menghitung NPV adalah sebagai berikut :

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

dimana :

NPV = *Net Present Value* atau Nilai Sekarang

Σ = Simbol untuk penjumlahan

t = Periode waktu atau tahun ke-t

n = Umur usaha yang direncanakan

CFt = Aliran kas pada tahun ke-t

r = Tingkat suku bunga atau biaya modal

Io = Modal investasi awal

6. Perbandingan Aliran Biaya dan Kemanfaatan/*Benefit Cost Ratio* (B/C)

Merupakan perbandingan antara NPV total dari benefit bersih terhadap total biaya bersih. B/C menunjukkan manfaat bersih yang diperoleh setiap penambahan satu rupiah pengeluaran bersih. Semua aliran biaya dan manfaat selama umur ekonomis, diukur dengan nilai uang sekarang, artinya dilakukan *discount* nilai di kemudian hari dengan suatu *discount* faktor. Discount faktor yang digunakan biasanya adalah sama dengan tingkat bunga pinjaman

Untuk menghitung B/C ratio dapat digunakan formula berikut dimana :

$$B/C = \frac{PV \text{ Benefit}}{PV \text{ Cost}}$$

B/C : *Benefit/Cost Ratio*

PV Benefit : *Present Value* dari Benefit

PV Cost : *Present Value* dari Cost

Penilaian kelayakan finansial berdasarkan *Net B/C Ratio*, yaitu :

- *Net B/C Ratio* > 1, maka proyek layak atau dapat dilaksanakan.



- *Net B/C Ratio* = 1, maka proyek impas antara biaya dan manfaat sehingga terserah kepada pengambil keputusan untuk dilaksanakan atau tidak.
- *Net B/C Ratio* < 1, maka tidak layak atau tidak dapat dilaksanakan.

7. *Payback Period*

Adalah jangka waktu yang dibutuhkan untuk dapat menutupi biaya investasi yang telah dikeluarkan. Teknik ini digunakan untuk menentukan berapa lama modal yang ditanamkan dalam usaha itu akan kembali. Maka alternatif usulan usaha yang memberikan masa yang terpendek adalah yang terbaik. Perhitungan didapat dari perhitungan nilai kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri). Rumus yang digunakan dalam perhitungan *payback period* adalah sebagai berikut :

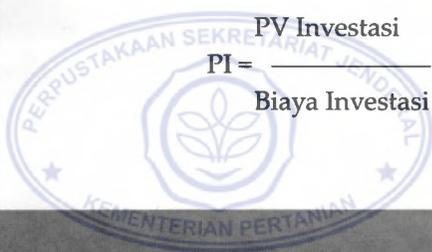
<i>Payback Period</i> = Investasi	= xxx
<i>PV Proceeds</i> tahun 1	= xxx
-	
Sisa	= xxx
<i>PV Proceeds</i> tahun 2	= xxx
-	
Sisa	= xxx

dst sampai xxx = 0

8. *Profitability Index (P I)*

Merupakan perbandingan antara nilai *cash flow* investasi dengan biaya investasi yang dikeluarkan. Suatu investasi dikatakan layak jika nilai PI lebih besar daripada 1, sebaliknya jika nilai PI kurang dari satu maka investasi tidak layak.

$$PI = \frac{PV \text{ Investasi}}{\text{Biaya Investasi}}$$



dimana

PI = *Profitability Index*

PV Investasi = *Present Value* Investasi

9. *Internal Rate of Return*

Merupakan tingkat diskonto yang menyebabkan NPV investasi sama dengan nol. IRR dapat juga dianggap sebagai tingkat keuntungan atas investasi bersih dari suatu usaha, sepanjang setiap benefit bersih diperoleh secara otomatis ditanamkan kembali pada tahun berikutnya dan mendapatkan tingkat keuntungan i yang sama dan diberi bunga selama sisa umur usaha. Sebuah investasi layak jika nilai IRR melebihi tingkat *return* yang dipersyaratkan. IRR dapat menggambarkan besarnya suku bunga tingkat pengembalian atas modal yang diinvestasikan. Dalam kriteria investasi IRR harus lebih besar dari *opportunity cost of capital* (OCC) agar rencana atau usulan investasi layak dilaksanakan. Untuk menghitung IRR digunakan rumus sebagai berikut :

$$IRR = i + \frac{NPV}{NPV' + NPV} + [i + i']$$

dimana :

IRR = Tingkat pengembalian internal

i = Bunga diskonto yang menghasilkan NPV positif

i' = Bunga diskonto yang menghasilkan NPV negatif

NPV = Nilai sekarang yang positif

NPV' = Nilai sekarang yang negatif

10. *Economic Rentability (ER)*

Menunjukkan perbandingan antara keuntungan operasi dengan biaya investasi yang dikeluarkan. Makin tinggi nilai ini maka akan semakin baik karena menunjukkan kemampuan perusahaan dalam pengembalian investasi.



$$RE = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Biaya Investasi}}$$

11. Analisis Sensitivitas

Melihat apa yang akan terjadi dengan hasil kegiatan usaha jika terjadi perubahan-perubahan dalam dasar-dasar perhitungan biaya dan pendapatan. Dalam penelitian, analisis sensitivitas dilakukan pada arus penerimaan (manfaat) dan pengeluaran (biaya) pada analisis kelayakan usaha, yaitu perubahan biaya operasional, perubahan biaya bahan baku dan perubahan penerimaan. Perubahan yang diamati adalah bagaimana nilai NPV, IRR, Net B/C, jika terjadi perubahan pada variabel analisis.

Bab 8. Penutup

Bab ini menyatakan secara ringkas harapan pemrakarsa kepada semua pihak terkait sehubungan dengan gagasan/rencana usaha dimaksud.





Lampiran

Latihan : Contoh Analisa Keuangan pada Agroindustri Manisan Pala

1. Contoh Tabel Asumsi Teknis Analisa Finansial Usaha Pembuatan Manisan Pala
2. Contoh Tabel Biaya Tetap
3. Contoh Tabel Biaya Variabel
4. Contoh Perhitungan Produksi dan Penerimaan
5. Contoh Perhitungan Kebutuhan Modal dan Kredit
6. Contoh Perhitungan Analisa Arus Kas



Latihan :

Contoh Analisa Keuangan pada Agroindustri Manisan Pala

1. Contoh Tabel Asumsi Teknis Analisa Finansial Usaha Pembuatan Manisan Pala

No.	Uraian	Jumlah	Satuan
1.	Hasil Samping :		
	Hasil biji per 500 pala	1	Kg biji kering
	Hasil fuli per 500 pala	0,1	Kg fuli (cempra)
	Persentase terkumpul biji dan fuli	60 %	
2.	Bulan kerja efektif per tahun	10	Bulan
3.	Harga Jual		
	a. Harga jual Pala Kering	7.000	Rupiah/Kg
	b. Harga jual Pala Basah	7.000	Rupiah/Kg
	c. Harga jual biji kering	35.000	Rupiah/Kg
	d. Harga jual fuli	65.000	Rupiah/Kg
4.	Volume produksi		
	Manisan Pala Kering	1.800	Kg/ Bulan
	Manisan Pala Basah	450	Kg/ Bulan
	Biji Pala	45,36	Kg/ Bulan
	Fuli (Cempra)	4,536	Kg/ Bulan
5.	Modal sendiri	35%	
	Modal Investasi	65%	
6.	Bunga kredit	22%	
7.	Jangka waktu kredit Investasi	3	Tahun
8.	Jangka waktu kredit Modal kerja	1	Tahun

2. Contoh Tabel Biaya Tetap

Uraian	Satuan	Jumlah	Biaya	Total Biaya Produksi Per Bulan (Rp)	Total Biaya Per Tahun (Rp)
Tenaga Kerja Tetap	Orang	1	500.000	500.000	6.000.000
Transportasi	Kali	4	150.000	600.000	7.200.000
Kertas semen (pelapis ebek)	Lembar	50	500	25.000	300.000
Listrik, Air, dll.	Unit	1	50.000	50.000	600.000
			Jumlah	1.175.000	14.100.000

Total biaya per tahun = Total biaya produksi (Rp) x 12 bulan

3. Contoh Tabel Biaya Variabel

Produk	Produksi Per Bulan (Kg)	Jumlah Bulan Efektif	Biaya produksi per Bulan (Rp)	Total Biaya Produksi Per Tahun (Rp)
Pala Kering	1.800	10	11.190.348	111.903.480
Pala Basah	450	10	1.640.850	16.408.500
Total manisan pala	2.250		12.831.198	128.311.980

4. Contoh Perhitungan Produksi dan Penerimaan

Total biaya produksi pembuatan manisan pala adalah sebagai berikut :

Uraian	Modal Kerja Per Bulan (Rp)	Total Biaya Produksi Per Tahun (Rp)
Biaya variabel	12.831.198	128.311.980
Biaya tetap	1.175.000	14.100.000
Total Biaya Produksi	14.006.198	142.411.980

Rincian Penjualan dan Pendapatan Usaha Pembuatan Manisan Pala

Uraian	Satuan	Volume Penjualan Kg/Bulan	Harga Jual	Total Penjualan Per bulan (Rp)	Total Penjualan Per tahun (Rp)
Manisan Pala Kering	Kg	1.800	7.000	12.600.000	126.000.000
Manisan Pala Basah	Kg	450	7.000	3.150.000	31.500.000
Biji Pala	Kg	45,36	35.000	1.587.600	15.876.000
Fuli (Cempra)	Kg	4,536	65.000	294.840	2.948.400
Total		2.300		17.632.440	176.324.400

$$\begin{aligned}
 1) \text{ Keuntungan} &= \text{Total penjualan} - \text{Total biaya produksi} \\
 &= 176.324.400 - 142.411.980 \\
 &= \text{Rp } 36.268.900/\text{tahun}
 \end{aligned}$$



$$\begin{aligned}
 3) \text{ Benefit Cost Ratio} &= \frac{\text{Tingkat keuntungan}}{\text{Total biaya produksi}} \\
 &= \frac{36.268.900}{142.411.980} \\
 &= 0.255
 \end{aligned}$$

Suatu usaha dikatakan layak dan mendapatkan manfaat bila B/C >0. Semakin besar B/C semakin besar pula manfaat yang akan diperoleh.

$$\begin{aligned}
 4) \text{ BEP per unit} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Total penjualan} - \text{Total Biaya Variabel} / \text{Total unit}} \\
 \text{(Manisan pala)} &= \frac{14.100.000}{176.324.40 - 128.311.980 / 22.500} \\
 &= \frac{14.100.000}{2.133.885} = 6,607.666 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

Artinya perusahaan perlu menjual **6,607.666 kg** manisan pala agar terjadi *break even point*.

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \text{Total Biaya variabel} / \text{Total penjualan}} \\
 &= \frac{14.100.000}{1 - 128.311.980 / 176.324.400} \\
 &= \frac{14.100.000}{0.2722} = 51.800.146,95
 \end{aligned}$$

Artinya uang penjualan yang harus diterima untuk manisan pala agar terjadi BEP adalah **Rp 51.800.146,95**



5. Contoh Tabel Perhitungan Kebutuhan Modal dan Kredit

Total Kebutuhan Biaya Usaha Pembuatan Manisan Pala :

No.	Uraian	Kebutuhan Modal	Modal Sendiri 35%	Modal Pinjaman 65%
A.	Biaya Investasi	22.755.000	7.964.250	14.790.750
B.	Biaya Modal Kerja	14.006.198	4.902.169	9.104.029
C.	Total Biaya Proyek	36.761.198	12.866.419	23.894.779

Pembiayaan usaha Pembuatan Manisan Pala dibiayai dari dana sendiri dan dana pinjaman dengan jangka waktu pinjaman selama 3 tahun untuk kredit investasi dan 1-2 tahun untuk kredit modal kerja dengan bunga kredit sebesar 22% per tahun, maka perhitungan arus kasnya dapat dilihat pada Perhitungan Analisa Arus Kas.

6. Contoh Perhitungan Analisa Arus Kas

Penarikan dan Pembayaran Kredit Investasi Usaha Pembuatan Manisan Pala (Rp) :

Bunga :	22%		36 bulan			
Periode	Kredit Investasi	Angsuran Pokok	Angsuran Bunga	Total Angsuran	Saldo Awal	Saldo Akhir
Bulan -0	14,790,750				14,790,750	14,790,750
Bulan -1		410,854	271,164	682,018	14,790,750	14,379,896
Bulan -2		410,854	263,631	674,486	14,379,896	13,969,042
Bulan -3		410,854	256,099	666,953	13,969,042	13,558,188
Bulan -4		410,854	248,567	659,421	13,558,188	13,147,333
Bulan -5		410,854	241,034	651,889	13,147,333	12,736,479
Bulan -6		410,854	233,502	644,356	12,736,479	12,325,625
Bulan -7		410,854	225,970	636,824	12,325,625	11,914,771
Bulan -8		410,854	218,437	629,292	11,914,771	11,503,917
Bulan -9		410,854	210,905	621,759	11,503,917	11,093,063
Bulan -10		410,854	203,373	614,227	11,093,063	10,682,208
Bulan -11		410,854	195,840	606,695	10,682,208	10,271,354
Bulan -12		410,854	188,308	599,162	10,271,354	9,860,500
Tahun-1		4,930,250	2,756,831	7,687,081	10,271,354	9,860,500

Bulan -1	410,854	180,776	591,630	9,860,500	9,449,646
Bulan -2	410,854	173,244	584,098	9,449,646	9,038,792
Bulan -3	410,854	165,711	576,565	9,038,792	8,627,938
Bulan -4	410,854	158,179	569,033	8,627,938	8,217,083
Bulan -5	410,854	150,647	561,501	8,217,083	7,806,229
Bulan -6	410,854	143,114	553,968	7,806,229	7,395,375
Bulan -7	410,854	135,582	546,436	7,395,375	6,984,521
Bulan -8	410,854	128,050	538,904	6,984,521	6,573,667
Bulan -9	410,854	120,517	531,371	6,573,667	6,162,813
Bulan -10	410,854	112,985	523,839	6,162,813	5,751,958
Bulan -11	410,854	105,453	516,307	5,751,958	5,341,104
Bulan -12	410,854	97,920	508,774	5,341,104	4,930,250
Tahun-2	4,930,250	1,672,176	6,602,426	5,341,104	4,930,250
Bulan -1	410,854	90,388	501,242	4,930,250	4,519,396
Bulan -2	410,854	82,856	493,710	4,519,396	4,108,542
Bulan -3	410,854	75,323	486,177	4,108,542	3,697,688
Bulan -4	410,854	67,791	478,645	3,697,688	3,286,833
Bulan -5	410,854	60,259	471,113	3,286,833	2,875,979
Bulan -6	410,854	52,726	463,580	2,875,979	2,465,125
Bulan -7	410,854	45,194	456,048	2,465,125	2,054,271
Bulan -8	410,854	37,662	448,516	2,054,271	1,643,417
Bulan -9	410,854	30,129	440,983	1,643,417	1,232,563
Bulan -10	410,854	22,597	433,451	1,232,563	821,708
Bulan -11	410,854	15,065	425,919	821,708	410,854
Bulan -12	410,854	7,532	418,386	410,854	0
Tahun-3	4,930,250	587,521	5,517,771	410,854	0
Total	14,790,750	5,016,529	19,807,279		



Penarikan dan Pembayaran Kredit Modal Kerja Usaha Pembuatan Manisan Pala (Rp) :

Bunga :	22%		12 bulan			
Periode	Kredit Investasi	Angsuran Pokok	Angsuran Bunga	Total Angsuran	Saldo Awal	Saldo Akhir
Bulan -0	9,104,029				9,104,029	9,104,029
Bulan -1		758,669	166,907	925,576	9,104,029	8,345,360
Bulan -2		758,669	152,998	911,667	8,345,360	7,586,691
Bulan -3		758,669	139,089	897,758	7,586,691	6,828,022
Bulan -4		758,669	125,180	883,849	6,828,022	6,069,352
Bulan -5		758,669	111,271	869,941	6,069,352	5,310,683
Bulan -6		758,669	97,363	856,032	5,310,683	4,552,014
Bulan -7		758,669	83,454	842,123	4,552,014	3,793,345
Bulan -8		758,669	69,545	828,214	3,793,345	3,034,676
Bulan -9		758,669	55,636	814,305	3,034,676	2,276,007
Bulan -10		758,669	41,727	800,396	2,276,007	1,517,338
Bulan -11		758,669	27,818	786,487	1,517,338	758,669
Bulan -12		758,669	13,909	772,578	758,669	(0)
Tahun-1		9,104,029	1,084,897	10,188,925	(0)	(0)

Keterangan :

Angsuran pokok = Kredit investasi / Total bulan angsuran

Angsuran bunga = Saldo awal x Bunga (22%) /12

Total Angsuran = Angsuran pokok + Angsuran bunga

Saldo awal = Saldo akhir bulan sebelumnya

Saldo akhir = Saldo awal - angsuran pokok

Berdasarkan proyeksi arus kas terlihat bahwa tidak terjadi defisit anggaran. Melalui pendapatan yang diperoleh, pengusaha telah mampu membayar cicilan pokok kredit dan bunga sesuai jadwal yang ditentukan. Pelunasan kredit investasi dapat dilakukan dalam 3 tahun dan modal kerja selama 1 tahun.





Lampiran

Latihan : Analisa Keuangan Agroindustri Kopi Bubuk

1. Contoh Tabel Biaya Investasi Agroindustri Kopi Bubuk
2. Contoh Tabel Biaya Penyusutan Investasi Agroindustri Kopi Bubuk
3. Contoh Tabel Penggunaan Biaya Tetap Per Tahun
4. Contoh Tabel Penggunaan Biaya Variabel Per tahun
5. Contoh Tabel Total Biaya Operasional Per Tahun
6. Contoh Tabel Total Biaya Per Tahun
7. Contoh Tabel Jumlah Produksi dan Total Penerimaan Per Tahun



Latihan : Contoh Analisa Keuangan Agroindustri Kopi Bubuk

1. Contoh Tabel Biaya Investasi Agroindustri Kopi Bubuk

Tahun	Jenis	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)
2002	Tanah	600	300,000.00	180,000,000.00	
2002	Bangunan Pabrik	1	50,000,000.00	50,000,000.00	20
2002	Mesin Sangrai	1	25,000,000.00	25,000,000.00	15
2002	Mesin Penggilingan	1	5,000,000.00	5,000,000.00	10
2002	Mesin Pres Kecil	2	200,000.00	400,000.00	3
2002	Timbangan Besar (50 kg)	1	8,000,000.00	8,000,000.00	15
2002	Timbangan Kecil (5 kg)	1	200,000.00	200,000.00	5
	Total Investasi 2002			268,600,000.00	
2003	Komputer	1	6,000,000.00	6,000,000.00	10
	Total Investasi 2003			6,000,000.00	
2004	Timbangan Sedang(25kg)	1	1,000,000.00	1,000,000.00	10
2004	Mobil	1	100,000,000.00	100,000,000.00	10
	Total Investasi 2004			101,000,000.00	
2005	Mesin Press Besar	1	68,000,000.00	68,000,000.00	20
2005	Laptop	1	7,500,000.00	7,500,000.00	5
2005	Mesin Press Kecil	2	250,000.00	500,000.00	3
2005	Mobil	1	80,000,000.00	80,000,000.00	10
	Total Investasi 2005			156,000,000.00	
2006	Mesin Penggilingan	1	7,500,000.00	7,500,000.00	10
2006	Mesin Sangrai	2	25,000,000.00	50,000,000.00	15
	Total Investasi 2006			57,500,000.00	
2008	Huller	1	5,000,000.00	5,000,000.00	15
2008	Mesin Pres Kecil	2	250,000.00	500,000.00	3
	Total Investasi 2008			5,500,000.00	
2009	Bangunan Kantor	1	10,000,000.00	10,000,000.00	20
	Total Investasi 2009			10,000,000.00	
2010	Motor	1	14,500,000.00	14,500,000.00	7
	Laptop	1	5,000,000.00	5,000,000.00	5
	Total Investasi 2010			14,500,000.00	



2. Contoh Tabel Biaya Penyusutan Investasi Agroindustri Kopi Bubuk

Tahun	Jenis	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan
2002	Bangunan Pabrik	1	50,000,000	50,000,000	20	2,500,000.00
2002	Mesin Sangrai	1	25,000,000	25,000,000	15	1,666,666.67
2002	Mesin Penggilingan	1	5,000,000	5,000,000	10	500,000.00
2002	Mesin Pres kecil	2	200,000	400,000	3	133,333.33
2002	Timbangan Besar (50 kg)	1	8,000,000	8,000,000	15	533,333.33
2002	Timbangan Kecil (5 kg)	1	200,000	200,000	5	40,000.00
2003	Komputer	1	6,000,000	6,000,000	10	600,000.00
2004	Timbangan Sedang (25kg)	1	1,000,000	1,000,000	10	100,000.00
2004	Mobil	1	100,000,000	100,000,000	10	10,000,000.00
2005	Mesin Press Besar	1	68,000,000	68,000,000	20	3,400,000.00
2005	Laptop	1	7,500,000	7,500,000	5	1,500,000.00
2005	Mesin Press Kecil	2	250,000	500,000	3	166,666.67
2005	Mobil	1	80,000,000	80,000,000	10	8,000,000.00
2006	Mesin Penggilingan	1	7,500,000	7,500,000	10	750,000.00
2006	Mesin Sangrai	2	25,000,000	50,000,000	15	3,333,333.33
2008	Huller	1	5,000,000	5,000,000	15	333,333.33
2008	Mesin Press Kecil	2	250,000	500,000	3	166,666.67
2009	Bangunan Kantor	1	10,000,000	10,000,000	20	500,000.00
2010	Laptop	1	5,000,000	5,000,000	5	1,000,000.00
2010	motor	1	14,500,000	14,500,000	7	2,071,428.57

3. Contoh Tabel Penggunaan Biaya Tetap Per Tahun

Tahun	Biaya Tenaga Kerja	Listrik, ATK,dan telepon	perawatan	biaya Pengemasan	biaya pemasaran	jumlah
2002	23,400,000.00	11,700,000	240,000	3,600,000	2,400,000	41,340,000
2003	22,800,000.00	15,900,000	300,000	10,800,000	9,000,000	58,800,000
2004	41,587,000.00	18,600,000	420,000	18,000,000	24,000,000	102,607,000
2005	41,587,000.00	18,600,000	600,000	18,000,000	24,000,000	102,787,000
2006	74,174,000.00	19,800,000	900,000	36,000,000	35,000,000	165,874,000
2007	74,174,000.00	21,000,000	900,000	36,000,000	37,500,000	169,574,000
2008	109,761,000.00	24,600,000	1,200,000	45,000,000	48,000,000	228,561,000
2009	109,761,000.00	24,000,000	1,440,000	45,000,000	48,000,000	228,201,000
2010	122,520,000.00	24,600,000	1,800,000	54,000,000	54,000,000	256,920,000

7. Contoh Tabel Jumlah Produksi dan Total Penerimaan Per Tahun

Tahun	Produksi (kg)	Harga (Rp/kg)	Penerimaan (Rp)
2002	2,400.00	10,000.00	24,000,000.00
2003	7,200.00	12,000.00	86,400,000.00
2004	12,000.00	18,000.00	216,000,000.00
2005	12,000.00	18,000.00	216,000,000.00
2006	24,000.00	20,000.00	480,000,000.00
2007	24,000.00	25,000.00	600,000,000.00
2008	30,000.00	30,000.00	900,000,000.00
2009	30,000.00	30,000.00	900,000,000.00
2010	36,000.00	30,000.00	1,080,000,000.00

Penerimaan = Kolom Produksi x Kolom Harga

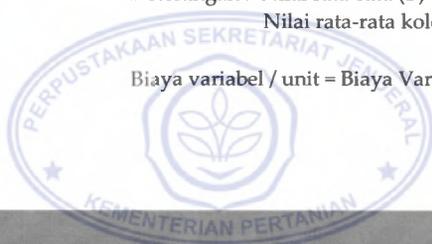
Perhitungan BEP

Tahun (A)	Biaya Investasi (B)	Biaya Tetap (C)	Biaya Variabel (D)	Total Biaya (E)	Harga (F)	Produksi (G)	Penerimaan (H)
2002	268,600,000	41,340,000.00	9,750,000.00	319,690,000	10,000	2,400	24,000,000
2003	6,000,000	58,800,000.00	24,450,000.00	89,250,000	12,000	7,200	86,400,000
2004	101,000,000	102,607,000.00	96,750,000.00	300,357,000	18,000	12,000	216,000,000
2005	156,000,000	102,787,000	97,250,000	356,037,000	18,000	12,000	216,000,000
2006	57,500,000	165,874,000	219,000,000	442,374,000	20,000	24,000	480,000,000
2007	0	169,574,000	267,000,000	436,574,000	25,000	24,000	600,000,000
2008	5,500,000	228,561,000	424,900,000	658,961,000	30,000	30,000	900,000,000
2009	10,000,000	228,201,000	425,900,000	664,101,000	30,000	30,000	900,000,000
2010	14,500,000	256,920,000	511,875,000	783,295,000	30,000	36,000	1,080,000,000
Rata-rata	68,788,889	150,518,222	230,763,889	450,071,000	21,444	19,733	500,266,667

Keterangan : Nilai rata-rata (B) = Total nilai kolom (B) / Total nilai kolom (A)

Nilai rata-rata kolom C,D,E,F,G,H = B

Biaya variabel / unit = Biaya Variabel / produksi = 230,763,889 / 19,733 = 11,694.31



$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{Harga} - \text{Biaya Variabel / unit})} \\ &= 150,518,222 / (21,444 - 11,649.12) = \mathbf{15,437.25 \text{ unit}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - (\text{Biaya Variabel} / \text{Penjualan})} \\ &= 150,518,222 / 1 - (230,763,889 / 500,266,667) = \mathbf{Rp 150,518,221.76} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga Jual} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Produksi}} \\ &= 450,071,000 / 19,7333 = \mathbf{Rp 22,807.65 / unit} \end{aligned}$$

