

BAHAN AJAR

MANAJEMEN USAHA PELAYANAN JASA ALAT DAN MESIN PERTANIAN

*Disampaikan pada pelaksanaan Pelatihan Tematik Mengoperasikan dan
memelihara Alsintan pra panen traktor roda dua*

Di Kabupaten Kapuas tanggal 19 – 21 Februari 2022



**Soleh Wahyudi, SST.
NIP. 19850426 200912 1 008**

**KEMETERIAN PERTANIAN
BADAN PENYULUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM PERTANIAN
BALAI BESAR PELATIHAN PERTANIAN BINUANG
KALIMANTAN SELATAN
2022**

BAB I

PENDAHULUAN

A. LatarBelakang

UPJA merupakan suatu lembaga ekonomi di pedesaan yang bergerak di bidang pelayanan jasa dalam rangka optimalisasi penggunaan alsintan untuk mendapatkan keuntungan usaha. UPJA melayani jasa alsintan mulai dari alsintan pra panen seperti traktor dan pompa air, alsintan panen seperti power thresher dan alsintan pasca panen seperti RMU. Usaha ini dikelola oleh seorang manajer yang membawahi para operator. Jika diperlukan, manajer dapat mengangkat petugas administrasi, keuangan dan teknisi. UPJA yang masih pemula biasanya hanya ada manajer dan operator, sedangkan UPJA yang sudah berkembang biasanya dilengkapi dengan petugas administrasi, keuangan dan teknisi.

Keberadaan usaha pelayanan jasa alsintan (UPJA) dilatarbelakangi oleh adanya suatu peluang usaha dimana terdapat kesenjangan antara kebutuhan alsintan (alat mesin pertanian) dengan ketersediaan alsintan di suatu wilayah. Padahal alsintan sangat dibutuhkan petani untuk mempercepat pengolahan tanah, penyediaan air, peningkatan indeks pertanaman, mengurangi kehilangan hasil dan sebagainya dalam rangka efisiensi usaha tani. Sementara itu, petani tidak memiliki modal yang cukup untuk membeli alsintan sendiri. Oleh karena itu, UPJA diperlukan petani sebagai solusi untuk memenuhi kebutuhan alsintan. Dengan menggunakan jasa alsintan UPJA, petani hanya mengeluarkan biaya jasa sewa (sesuai kesepakatan) tanpa harus membeli alsintan sendiri.

UPJA bisa dibentuk di suatu wilayah dengan pertimbangan bisa memberikan keuntungan usaha atau tidak. Oleh karena itu, harus diperhatikan potensi lahan garapan dan rasio kebutuhan alsintan. Selain itu juga harus diperhatikan apakah tipologi lahan di wilayah tersebut sesuai atau tidak untuk operasional alsintan. Jika alsintan sangat dibutuhkan di suatu wilayah, maka UPJA dapat dibentuk sebagai solusi untuk memenuhi kebutuhan alsintan dalam rangka efisiensi usaha tani. Selain itu juga dengan dibentuknya UPJA dapat memberikan lapangan kerja baru di pedesaan.

Pembentukan UPJA dapat dilakukan melalui musyawarah di tingkat desa/kecamatan antara tokoh setempat dengan petani/kelompok tani/gapoktan. Selanjutnya disusun struktur kepengurusan UPJA. Modal awal UPJA untuk penyediaan alsintan dapat diperoleh melalui swadaya UPJA atau bantuan pemerintah. Para petani yang menjadi anggota UPJA merupakan

sasaran pelayanan jasa alsintan paling utama. Upah operator, biaya sewa, cara pembayaran dan sebagainya ditentukan sesuai kesepakatan dalam musyawarah UPJA dengan pengguna jasa (kelompok tani) dengan prinsip saling menguntungkan. Para pengurus UPJA harus meningkatkan kemampuan masing-masing untuk memperoleh hasil usaha yang optimal baik melalui pelatihan mandiri atau melalui pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh pemerintah setempat.

UPJA yang sudah terbentuk perlu terus ditingkatkan kinerjanya. Hal ini sangat dipengaruhi oleh kemampuan manajer. Seorang manajer yang memiliki jiwa wirausaha yang tinggi akan mampu mengantarkan UPJA menjadi lebih berkembang. Sebagai sebuah lembaga ekonomi, UPJA harus senantiasa meningkatkan keuntungan usahanya. Keuntungan usaha dapat diperoleh melalui peningkatan jumlah pelanggan jasa, penambahan alsintan dan efisiensi biaya operasional alsintan.

Berangkat dari kondisi itulah modul ini disusun sebagai pedoman bagi Widyaiswara/Fasilitator untuk digunakan pada diklat Alat dan Mesin pertanian serta memberikan pemahaman dan keterampilan dasar kepada peserta pelatihan tentang cakupan pengetahuan terkait pengelolaan unit pengelola jasa alsintan (UPJA Alsintan) sehingga UPJA yang sudah ada dikelola secara optimal, maka pendapatan UPJA bisa meningkat, akses petani terhadap alsintan semakin mudah dan bisa menyerap tenaga kerja pedesaan lebih banyak.

B. Deskripsi Singkat

Modul ini memfasilitasi pemahaman pengetahuan dan keterampilan peserta pelatihan tentang cakupan yang berkaitan dengan Unit Pengelolaan Jasa Alat dan Mesin pertanian (UPJA Alsintan) melalui pembelajaran tentang Jenis dan Fungsi Alat dan Mesin Pertanian, Analisa Kebutuhan Alsintan, Analisa Biaya Mengoperasikan Alsintan, Menyusun Perencanaan Usaha (*Business Plan*), serta melakukan praktek Analisa Kebutuhan Alsintan, dan Menyusun Perencanaan Usaha.

C. Manfaat Modul

Manfaat modul ini bagi peserta adalah:

1. Sebagai bahan bagi peserta untuk mempelajari tentang pemahaman dalam pengelolaan alsin UPJA, baik dengan dipandu oleh pelatih maupun dengan cara belajar sendiri.
2. Sebagai referensi bagi peserta untuk mengelola dan menjalankan UPJA.

D. Tujuan Pembelajaran

1. Kompetensi Dasar

Setelah mengikuti pembelajaran ini peserta memiliki pemahaman tentang Pengelolaan Unit Jasa Alat dan Mesin Pertanian (UPJA alsintan), serta kemampuannya dalam melakukan analisa kebutuhan alsintan, analisa biaya mengoperasikan alsintan serta kemampuan dalam menyusun perencanaan usaha (*business plan*).

2. Indikator Keberhasilan

Setelah mengikuti pembelajaran peserta diharapkan memiliki kemampuan dalam:

1. Menjelaskan tentang, jenis dan fungsi alsin pertanian,
2. Menjelaskan cara melakukan analisa kebutuhan alsintan,
3. Menjelaskan cara melakukan analisa biaya pengoperasian alsintan,
4. Menjelaskan cara menyusun penyusunan perencanaan usaha (*business plan*).

E. Materi Pokok dan Sub Materi Pokok

1. Analisa kebutuhan alsintan
 - A. Defenisi dan tujuan
 - B. Menghitung kebutuhan alat dan mesin pertanian
 - C. Pemanfaatan katam dalam optimalisasi alsintan
2. Analisa biaya pengoperasian alsintan
 - A. defenisi dan tujuan
 - B. analisis biaya
 - C. analisis titik impas
 - D. analisis kelayakan finansial
 - E. analisis sensitivitas
3. Menyusun perencanaan usaha (*business plan*)
 - A. perencanaan usaha
 - B. rencana pemasaran untuk jasa alsintan (jenis alsin yang dikelola).
 - C. sistematika penyusunan business plan

F. Petunjuk Belajar

Anda sebagai pembelajar, dan agar dalam proses pembelajaran Mata Diklat “Unit Pengelolaan Jasa Alat dan Mesin Pertanian (UPJA Alsintan)” dapat berjalan lebih lancar, dan tujuan pembelajaran tercapai dengan baik, kami sarankan untuk mengikuti langkah-langkah sebagai berikut:

1. Bacalah secara cermat, dan pahami tujuan pembelajaran yang tertulis pada setiap awal bab.
2. Pelajari setiap bab secara berurutan, mulai dari Bab I Pendahuluan sampai Bab VI Penutup.
3. Kerjakan secara sungguh-sungguh dan tuntas setiap evaluasi pada setiap akhir bab.
4. Keberhasilan proses pembelajaran dalam mata diklat ini tergantung pada kesungguhan anda. Untuk itu, belajarlh secara mandiri dan seksama. Untuk belajar mandiri, anda dapat melakukannya seorang diri, berdua, atau berkelompok dengan teman lain yang memiliki pandangan yang sama dengan anda.
5. Anda disarankan mempelajari bahan-bahan dari sumber lain seperti yang tertera pada Daftar Pustaka pada akhir modul ini, dan jangan segan-segan bertanya kepada widyaiswara atau teman yang telah memahami tentang unit pengelolaan jasa alsintan (UPJA Alsintan).
6. Baiklah, selamat belajar! Semoga anda sukses menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diuraikan dalam Mata Diklat Unit Pengelolaan Jasa Alat dan Mesin Pertanian (UPJA Alsintan) ini dalam melaksanakan tugas sehari-hari anda sebagai seorang pengelola UPJA Alsintan.

BAB I

ANALISA KEBUTUHAN ALSINTAN

Indikator hasil belajar : Setelah mempelajari Bab ini, peserta Diklat diharapkan mampu menjelaskan cara menganalisa jumlah kebutuhan alat dan mesin pertanian di wilayah tertentu yang akan dilayani oleh UPJA Alsintan.

A. Definisi Dan Tujuan

Analisa kebutuhan alat dan mesin pertanian merupakan prediksi ketersediaan alat dan mesin pertanian (alsintan) untuk mencukupi kebutuhan kegiatan produksi pertanian di suatu wilayah berdasarkan data-data potensi. Inventarisir data potensi dan ketersediaan alsintan tersebut digunakan untuk menghitung kebutuhan alsintan di wilayah tertentu dengan tujuan untuk menghitung optimalisasi pemanfaatan alsintan tersebut.

B. Menghitung Kebutuhan Alat Dan Mesin Pertanian

Bila dibandingkan sumber daya lahan dan produksi yang dicapai terhadap kapasitas kerja dan jumlah alsintan yang tersedia, terdapat selisih kebutuhan yang masih besar masing-masing alat. Untuk menentukan kebutuhan alsintan dihitung dengan menggunakan formula Soedjatmiko sebagai berikut :

$$Ut = \frac{Ls - Lg}{Ka} * Cf$$

Keterangan :

Ut = Sisa kebutuhan alsintan (unit)
Ls = Lahan/sasaran yang akan digarap (ha/MT, Ton/MT)
Lg = Lahan/sasaran yang terlayani (ha/MT, Ton/MT)
Ka = Kapasitas kerja alsin perunit (ha/MT, Ton/MT)
Cf = Faktor koreksi (0,8)

Sebagai contoh dalam untuk perhitungan kebutuhan alsintan pengolahan tanah dengan traktor tangan pada suatu wilayah dibutuhkan data-data yang akurat untuk menentukan jumlah alsinyang ideal beroperasi di wilayah tersebut. Data- data ini penting untuk melihat tingkat kejenuhan terhadap sesuatu jenis alsintan pada wilayah yang akan kita analisa. Adapun data- data tersebut meliputi :

- a. Luas lahan sawah atau areal di suatu wilayah yang akan ditangani oleh alsintan
- b. Jumlah alsintan yang beroperasi di wilayah tersebut
- c. Kapasitas kerja alsintan mengerjakan lahan tersebut per tahun

Dari ke tiga data tersebut maka kita sudah dapat melakukan analisa yang terkait dengan jumlah kebutuhan alsintan dengan beberapa patokan yaitu :

- a. Apabila luas areal yang ada lebih luas dibandingkan dengan luas areal yang ditangani alsintan, maka wilayah tersebut masih membutuhkan alsintan.
- b. Apabila luas areal yang ada lebih kecil dibandingkan dengan luas areal yang ditangani alsintan, maka wilayah tersebut tidak lagi membutuhkan alsintan.

Untuk menghitung kekurangan alsin yang beroperasi adalah luas areal yang tidak tertangani oleh alsintan dibagi dengan jumlah kapasitas kerja alsintan per tahun. Perhitungan kekurangan alsintan tersebut dapat dilihat dari formulasi di bawah ini ;

$$KA = \frac{LA - LAT}{Kap.A}$$

Keterangan :

KA = Kekurangan alsintan

LA = Luas areal yang ada

LAT = Luas areal yang ditangani alsintan

Kap. A = Kapasitas kerja alsintan yang biasa beroperasi per tahun

JA = Jumlah alsintan yang ada

Dalam menghitung nilai kapasitas dan efesiensi suatu alat pengolah tanah seperti bajak maka hal yang perlu diperhatikan adalah faktor lebar kerja alat, lebar kerja actual alat, dan kecepatan penarikan di lapangan. Sedangkan faktor lain yang juga perlu diperhatikan adalah faktor kehilangan waktu pada saat pengolahan, sebab kehilangan waktu yang besar akan menyebabkan turunnya nilai efesiensi. Secara teoritis kapasitas dan efesiensi bajak dapat dituliskan sebagai berikut :

1. Kapasitas kerja teoritis

Yaitu kapasitas kerja yang bisa dilakukan oleh alat olah tanah bila semua perangkat bekerja sempurna 100%.

$$Ct = W \times S \text{ Ha/jam}$$

2. Kapasitas kerja efektif

Yaitu kapasitas kerja yang terjadi di lapangan

$$Ce = W \times S \times E \text{ Ha/jam}$$

3. Efisiensi kerja

Merupakan perbandingan kapasitas kerja efektif dengan kapasitas kerja teoritis.

$$E = Ce/Ct \times 100\%$$

$$E = (1-L_1)(1-L_2)(1-L_3)(1-L_4) \times 100\%$$

Keterangan :

- L_1 : Waktu hilang karena lebar kerja, yang besarnya = $(W_1-W_2)/W \times 100\%$
- W_1 : Lebar kerja teoritis
- W_2 : Lebar kerja lapangan
- L_2 : Waktu hilang karena slip, yang besarnya = $(DN-L)/DN \times 100\%$
- L : Jarak yang bisa ditempuh traktor di lapangan
- L_3 : Waktu hilang karena pembelokan, yang besarnya = $T_1-T \times 100\%$
- T_1 : Jumlah waktu yang digunakan untuk membelok di lapangan
- T : Waktu total untuk pengerjaan tanah
- L_4 : Waktu hilang karena kerusakan/kemacetan, yang dinyatakan = $T_2/T \times 100\%$
- T_2 : Jumlah waktu untuk kerusakan/macet
- T : Waktu total untuk pengerjaan tanah

Daftar simbol :

- Ct = Kapasitas kerja teoritis (Ha/jam)
- Ce = Kapasitas kerja efektif (Ha/jam)
- W = Lebar kerja (meter)
- S = Kecepatan kerja (Km/jam)
- E = Efisiensi kerja (%)

4. Menghitung lamanya operasi per satuan luas (m^2)

Lamanya operasi pada tanah itu dihitung dengan rumus di bawah ini :

$$T = (p/v + t) \times (l/b)$$

Keterangan :

- T : keperluan lamanya operasi (detik)
- P : panjang lahan (meter)
- l : lebar lahan (meter)
- v : kecepatan laju traktor (m/det)
- t : keperluan lamanya untuk membelok (detik)
- b : lebar pengolahan (meter)

C. Pemanfaatan Katam Dalam Optimalisasi Alsintan

Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian (Balitbangtan) telah merilis *Kalender Tanam (KATAM) Terpadu* yang berisi jadwal tanam berdasarkan prediksi iklim/ketersediaan air sampai di tingkat kecamatan. Data tersebut dapat dijadikan bahan masukan untuk menghitung optimalisasi pemanfaatan alat mesin pertanian (alsintan), yaitu dengan cara menginventarisir data ketersediaan, menghitung kebutuhan alsin.

Berdasarkan perhitungan kebutuhan tersebut, dilakukan optimalisasi pemanfaatan alsin dengan cara memobilisasi alsintan yang ada di lokasi terdekat yang mempunyai jadwal tanam berbeda. Secara ringkas dapat dikatakan bahwa konsep optimalisasi penggunaan alsintan dilakukan dalam wilayah kabupaten yang terdiri dari beberapa wilayah kecamatan dengan cara pengelompokan berdasarkan jadwal tanam (kalender tanam). Optimalisasi dilakukan pada jenis alsintan yang mungkin untuk bergerak dengan mudah dari satu wilayah ke wilayah lain, seperti traktor dan *thresher*.

Adapun tahap-tahap perhitungan dalam optimalisasi pemanfaatan traktor yang tersedia di lapang adalah mengelompokkan daerah kecamatan dalam satu kabupaten berdasarkan kalender tanam (jadwal tanam) yang sama; menghitung jumlah traktor yang ada, yang dibutuhkan berdasar luasan tanam, dan jumlah kekurangan traktor di masing-masing kecamatan. Kemudian, menghitung jumlah traktor yang ada, yang dibutuhkan, dan kekurangannya dalam satu kelompok jadwal tanam yang sama; serta menghitung total jumlah traktor yang tersedia dari semua kelompok jadwal tanam (kabupaten).

Informasi parameter alsintan ini diharapkan dapat memberikan kemudahan akses oleh semua pihak yang membutuhkan terhadap informasi pemetaan mekanisasi padi. Selain itu, informasi ini juga dapat menjadi referensi bagi perencana kebijakan di bidang mekanisasi pertanian dalam membuat prioritas kebijakan agar lebih tepat sasaran.

E. Rangkuman

Analisa kebutuhan alsintan dapat diprediksi dengan beberapa pendekatan yaitu dengan penggunaan perhitungan berdasarkan formulasi yang disajikan oleh Soejdatmiko, maupun dengan cara melakukan inventarisir data ketersediaan alsin serta masukan informasi melalui KATAM terpadu yang diluncurkan oleh Balitbangtan (Balai Penelitian dan Pengembangan Pertanian) terkait jadwal tanam di suatu wilayah yang dapat diperoleh dari yang merupakan prediksi ketersediaan alat dan mesin pertanian (alsintan) untuk mencukupi kebutuhan kegiatan produksi pertanian di suatu wilayah berdasarkan data-data potensi. Inventarisir data

potensi dan ketersediaan alsintan tersebut digunakan untuk menghitung kebutuhan alsintan di wilayah tertentu dengan tujuan untuk menghitung optimalisasi pemanfaatan alsintan tersebut.

F. Evaluasi

1. Jelaskan tahap-tahap perhitungan dalam optimalisasi pemanfaatan traktor yang tersedia di lapang !

Jawab:Adapun tahap-tahap perhitungan dalam optimalisasi pemanfaatan traktor yang tersedia di lapang adalah mengelompokkan daerah kecamatan dalam satu kabupaten berdasarkan kalender tanam (jadwal tanam) yang sama; menghitung jumlah traktor yang ada, yang dibutuhkan berdasar luasan tanam, dan jumlah kekurangan traktor di masing-masing kecamatan. Kemudian, menghitung jumlah traktor yang ada, yang dibutuhkan, dan kekurangannya dalam satu kelompok jadwal tanam yang sama; serta menghitung total jumlah traktor yang tersedia dari semua kelompok jadwal tanam (kabupaten).

2. Sebutkan Data- data untuk melihat tingkat kejenuhan terhadap sesuatu jenis alsintan pada wilayah yang akan kita analisa !

Jawab:Adapun data- data tersebut meliputi :

1. Luas lahan sawah atau areal di suatu wilayah yang akan ditangani oleh alsintan
2. Jumlah alsintan yang beroperasi di wilayah tersebut
3. Kapasitas kerja alsintan mengerjakan lahan tersebut per tahun

BAB III

ANALISA BIAYA PENGOPERASIAN ALSINTAN

Indikator hasil belajar : Setelah mempelajari Bab ini, peserta Diklat diharapkan mampu menjelaskan cara menganalisa biaya pengoperasian alat dan mesin pertanian dengan baik.

A. Defenisi Dan Tujuan

Biaya operasional alat dan mesin perlu diketahui, baik pada tahap perencanaan maupun dalam tahap pelaksanaan. Pada tahap perencanaan, biaya operasional perlu dihitung untuk mengetahui kelayakan UPJA tersebut, sedangkan dalam tahap pelaksanaan biaya operasional alsintan akan dipakai sebagai patokan untuk menentukan harga jual jasa alsintan kepada konsumen. Harga jual jasa alsintan, yang disebut ongkos penyewaan, nantinya berupa biaya penyewaan alsintan ditambah dengan margin keuntungan yang ditentukan oleh pihak pengelola UPJA.

Menentukan kelayakan usaha alsintan UPJA dilakukan dengan membandingkan sesuatu atau beberapa standar (kriteria) ekonomi dengan standar ekonomi lainnya dengan menggunakan persamaan yang bersifat kuantitatif seperti Net Present Value (NPV), Benefit Cost Ratio (BCR), dan Internal Rate of Return (IRR)

B. Analisis Biaya

Untuk menghitung biaya suatu tahap kegiatan, terlebih dahulu perlu dilakukan perhitungan setiap komponen biaya tetap dan biaya tidak tetap. Jumlah dari biaya tetap dengan biaya tidak tetap merupakan biaya tahap kegiatan tersebut. Biaya ini dapat dinyatakan dalam biaya total atau biaya pokok.

1. Biaya tetap

Biaya tetap adalah jenis-jenis biaya yang selama satu periode akan tetap jumlahnya. Biaya tetap sering juga disebut biaya kepemilikan (*owning cost*). Biaya ini tidak tergantung pada produk yang dihasilkan dan bekerja atau tidaknya mesin serta besarnya relatif tetap. Biaya-biaya yang termasuk dalam biaya tetap antara lain biaya penyusutan, biaya bunga modal, asuransi, pajak, dan biaya bangunan.

1. Penyusutan

Biaya penyusutan adalah biaya yang dikeluarkan akibat penurunan nilai dari suatu alat atau mesin akibat dari penambahan umur pemakaian. Hal-hal yang menyebabkan nilai

suatu mesin/ alat berkurang antara lain adanya bagian-bagian yang rusak atau aus, peningkatan biaya operasi dari sejumlah unit output yang sama jika dibandingkan dengan mesin baru dan sebagainya.

Salah satu metode yang dapat digunakan dalam menghitung besarnya biaya penyusutan adalah dengan metode garis lurus tanpa memasukkan bunga modal dalam perhitungannya. Besarnya biaya penyusutan dianggap sama setiap tahunnya atau penurunan nilai bersifat tetap sampai pada akhir umur ekonomisnya.

Pramudya dan Dewi(1992) menyebutkan bahwa umur ekonomi adalah umur dari suatu alat dari kondisi 100% baru sampai alat tersebut sudah tidak ekonomis lagi bila terus digunakan dan lebih baik diganti dengan mesin yang baru. Persamaan biaya penyusutan dengan menggunakan metode garis lurus adalah sebagai berikut :

$$D = \frac{P - S}{L}$$

Keterangan :

D = Biaya penyusutan (Rp / tahun)

P = Harga awal (Rp)

S = Harga akhir (Rp)

L = Perkiraan umur ekonomis (tahun)

Fasilitas yang terdapat pada UPJA yang akan dicari biaya penyusutan adalah seluruh alat dan mesin yang dikelola/dikuasai misalnya bangunan, traktor tangan dan implemen, perkakas dan alat-alat perbengkelan, alat kalibrasi, serta fasilitas yang dimiliki oleh UPJA.

2. Bunga modal

Bunga modal sebenarnya berupa biaya semu karena tidak benar-benar dikeluarkan oleh sistem alat dan mesin pertanian. Nilai biaya ini diperhitungkan karena alat dan mesin pertanian telah melakukan investasi sejumlah uang untuk membeli mesin dan fasilitas lain. Karena telah diinvestasikan, uang tersebut tidak dapat lagi berkembang jika halnya uang tersebut disimpan di bank. Besarnya bunga modal dapat dihitung dengan persamaan berikut:

$$I = \frac{i \times P(N+1)}{2N}$$

Keterangan:

I = Total bunga modal (Rp/tahun)

P = Nilai awal mesin (Rp)

i = Tingkat bunga modal (%/tahun)

N= Umur ekonomis (tahun)

b. Pajak

Sebagai usaha yang berbadan hukum, UPJA wajib memiliki NPWP sehingga memiliki kewajiban dalam pembayaran pajak yang besarnya diatur sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

c. Biaya bangunan

Biaya bangunan dapat berupa biaya untuk membangun bangunan tersebut atau biaya sewa. Apabila bangunan dibangun sendiri atau dibeli oleh UPJA, biaya bangunan berupa biaya penyusutan bangunan, sedangkan jika bangunan disewa, maka biaya bangunan berupa biaya sewa bangunan tersebut.

2. Biaya Tidak Tetap

Biaya tidak tetap atau biaya variabel adalah biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat alat dan mesin beroperasi dan jumlahnya bergantung pada jam pemakaiannya (Pramudya dan Dewi, 1992).

Apabila jumlah satuan produk yang diproduksi pada masa tertentu naik, maka jumlah biaya variabel juga naik. Perhitungan biaya variabel dilakukan dalam satuan Rp/jam. Contoh biaya yang termasuk biaya variabel dalam suatu usaha alat dan mesin pertanian antara lain biaya bahan bakar dan pelumas, biaya pemeliharaan dan perbaikan dan upah operator. Biaya bahan bakar dan pelumas akan dikeluarkan jika mesin dioperasikan. Semakin lama dioperasikan maka semakin banyak bahan bakar yang dikonsumsi dan semakin sering dilakukan penggantian pelumas. Selama mesin-mesin alat dan mesin pertanian dipakai terdapat bagian-bagian yang aus dan perlu diganti, seperti *rubber roll*.

Pramudya dan Dewi (1992), menyebutkan bahwa biaya perbaikan meliputi biaya penggantian barang yang aus, upah tenaga kerja terampil untuk perbaikan khusus, pengecatan, pembersihan, dan perbaikan karena faktor yang tidak terduga.

3. Biaya Total

Biaya total merupakan jumlah biaya tetap dengan biaya tidak tetap. Nilainya dinyatakan dalam jumlah biaya per tahun atau biaya per jam. Untuk perhitungan biaya total diperlukan adanya nilai perkiraan jam kerja mesin per tahun. Jam kerja ini bisa didapatkan dari perkiraan jumlah gabah yang digiling per tahun. Persamaan yang dipakai yaitu :

$$B = \frac{BT}{x} + BTT$$

$$X = \frac{M}{k}$$

Keterangan:

B = Biaya total (Rp)

BT = Biaya tetap (Rp/tahun)

BTT = Biaya tidak tetap/Biaya variabel (Rp/tahun)

x = Jam kerja per tahun (jam/tahun)

M = Perkiraan volume pekerjaan yang dikerjakan (per tahun)

k = Kapasitas kerja mesin (per jam)

Untuk perhitungan biaya total diperlukan adanya nilai perkiraan jam kerja masing-masing alsintan per tahun. Jam kerja ini bisa didapatkan dari perkiraan luas areal yang diolah atau jumlah gabah yang digiling per tahun tergantung jenis alsintan yang dioperasikan.

4. Biaya Pokok

Biaya pokok produksi adalah jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang, sehingga barang tersebut dapat digunakan (Pramudya dan Dewi 1992). Pada alat dan mesin pertanian, biaya pokok merupakan biaya yang diperlukan untuk mengolah satu kilogram padi. Biaya pokok dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$Bp = \frac{B}{k}$$

atau dapat dihitung dari biaya total per tahun dan jumlah giling yang akan digiling per tahun.

$$Bp = \frac{Bx}{M} \dots$$

Keterangan:

Bp = Biaya pokok (Rp)

B = Biaya total (Rp)

k = Kapasitas kerja mesin (per jam)

x = Jam kerja per tahun (jam/tahun)

M = Perkiraan volume pekerjaan yang dikerjakan per tahun

C. Analisis Titik Impas

Analisis titik impas dapat digunakan untuk mengetahui jumlah produksi dan penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Titik impas dapat terjadi jika penerimaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan atau suatu nilai jumlah produksi dimana keuntungan yang diperoleh sama dengan nol.

Untuk menghitung titik impas pada alat dan mesin pertanian, harga jual jasa alat dan mesin pertanian harus diketahui (Patiwiri, 2006). Persamaan yang dipakai adalah:

$$xi = \frac{BT}{(kS - BTT)}$$

$$T = xi * k$$

Keterangan:

xi = Jam kerja per tahun pada titik impas

T = Volume pekerjaan pada titik impas (per tahun)

S = Ongkos alat dan mesin pertanian (Rp)

BT = Biaya tetap (Rp/tahun)

BTT = Biaya tidak tetap (Rp/jam)

k = Kapasitas kerja mesin (per jam)

D. Analisis Kelayakan Finansial

Analisis finansial dilakukan untuk kepentingan individu atau lembaga yang menanamkan modalnya dalam proyek tersebut. Penilaian kelayakan suatu proyek dapat digunakan sebagai alat ukur yang disebut kriteria investasi. Untuk menentukan kriteria investasi, pada tahap awal perlu melakukan penyusunan arus kas masuk dan keluar untuk setiap periode selama

umur proyek. Dari arus kas tersebut nilai sekarang (*present value*) dapat dihitung dengan menggunakan *discount factor* yang persamaannya sebagai berikut :

$$DF = \frac{1}{(1+i)^t}$$

Keterangan:

DF = *Discount Factor*

t = Tahun yang sedang berjalan

Beberapa kriteria untuk menilai kelayakan investasi yang sering digunakan antara lain:

(1) *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *B/C Ratio*.

1. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) yaitu perbedaan antar nilai sekarang (*present value*) dari manfaat dan biaya (Pramudya dan Dewi, 1992). Apabila NPV bernilai positif, maka dapat diartikan besarnya keuntungan yang diperoleh dan sebaliknya, jika NPV bernilai negatif menunjukkan kerugian. NPV sangat dipengaruhi oleh nilai dari pengeluaran dan penerimaan atau salah satu dari unsur tersebut. Menurut Gray, *et al* (1985), rumus perhitungan NPV adalah :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1-i)^t} \dots$$

Keterangan :

NPV = *Net Present Value* (Rp)

B = Manfaat (Rp/tahun)

N = Umur Produksi

t = Tahun ke-t

C = Biaya (Rp/tahun)

i = *Discount Rate* (%/tahun)

Jika $NPV \geq 0$, maka usaha layak untuk dilaksanakan, sebaliknya jika $NPV < 0$, maka usaha tidak dapat dilaksanakan.

2. *Internal Rate of Return* (IRR)

Nilai IRR merupakan nilai tingkat suku bunga dimana nilai NPV-nya sama dengan nol. Jika nilai $IRR \geq \text{discount rate}$, maka proyek layak dijalankan. Namun jika nilai $IRR < \text{discount rate}$, maka proyek tidak layak dijalankan. Dalam persamaan dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$IRR = i' + \frac{NPV'}{NPV' - NPV''} (i'' - i')$$

Keterangan :

IRR = *Internal Rate of Return*

i' = Tingkat suku bunga yang menghasilkan NPV positif

i'' = Tingkat suku bunga yang menghasilkan NPV negatif

NPV' = NPV yang bernilai positif

NPV'' = NPV yang bernilai negatif

Proyek dikatakan layak bila IRR lebih dari tingkat suku bunga (i) yang berlaku.

3. *Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)*

Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), merupakan perbandingan antara *present value* total dari *benefit* bersih terhadap *present value* total dari biaya bersih. Perhitungan B/C dilakukan untuk melihat berapa kali lipat manfaat akan diperoleh dari biaya yang dikeluarkan.

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1-i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t - B_t}{(1-i)^t}}$$

Keterangan :

B = Manfaat (Rp/tahun)

N = Umur Produksi

t = Tahun ke-t

C = Biaya (Rp/tahun)

i = *Discount Rate* (%/tahun)

Bila Net B/C > 1 proyek dianggap layak, Net B/C = 1 merupakan titik impas dan bila Net B/C < 1 maka proyek dinyatakan tidak layak.

E. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitifitas bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisis usaha yang dilakukan pada unit pengelolaan jasa alsintan, jika ada sesuatu kesalahan atau perubahan dalam dasar-dasar perhitungan biaya atau benefit. Dalam analisis sensitivitas setiap kemungkinan itu harus dicoba yang berarti bahwa tiap kali harus diadakan analisa kembali. Ini perlu sekali, karena analisa usaha yang dilakukan pada unit pengelolaan jasa alsintan

didasarkan pada proyeksi-proyeksi yang mengandung banyak ketidak pastian tentang apa-apa yang akan terjadi diwaktu yang akan datang. Ada 3 (tiga) hal yang perlu diperhatikan ialah :

1. Terdapat "*Cost Overrun*" atau kenaikan dalam biaya pengoperasian alsintan yang diakibatkan oleh terjadinya kenaikan unsur harga dalam suatu usaha alat dan mesin pertanian misalnya perubahan harga terhadap kenaikan harga solar, kenaikan upah, dan penurunan luas lahan yang diolah, dan lain-lain.
2. Perubahan dalam perbandingan harga terhadap tingkat harga umum, misalnya penurunan harga hasil produksi.
3. Terjadi suatu kesalahan pendugaan suatu nilai biaya atau manfaat.

Analisis sensitivitas dilakukan untuk melihat sampai berapa persen peningkatan dan penurunan faktor-faktor tersebut dapat mengakibatkan perubahan dalam kriteria investasi yaitu dari layak menjadi tidak layak.

F. Rangkuman

Untuk menghitung biaya suatu tahap kegiatan, terlebih dahulu perlu dilakukan perhitungan setiap komponen biaya tetap dan biaya tidak tetap. Jumlah dari biaya tetap dengan biaya tidak tetap merupakan biaya tahap kegiatan tersebut. Biaya ini dapat dinyatakan dalam biaya total atau biaya pokok.

Analisis titik impas dapat digunakan untuk mengetahui jumlah produksi dan penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis sensitifitas bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisis usaha yang dilakukan pada unit pengelolaan jasa alsintan, jika ada sesuatu kesalahan atau perubahan dalam dasar-dasar perhitungan biaya atau benefit

G. Evaluasi

1. Mengapa dalam pengelolaan UPJA harus dianalisis kelayakan usahanya terlebih dahulu?

Jawab: UPJA merupakan kegiatan bisnis, sedangkan bisnis sangat erat kaitannya dengan kegiatan ekonomi untuk mengembangkan atau meningkatkan permodalan sehingga dapat merencanakan keuntungan, Untuk menghitung biaya suatu tahap kegiatan sehingga terlebih dahulu perlu dilakukan perhitungan setiap komponen biayanya sehingga kelayakan/ketidaklayakan usaha dalam UPJA harus diperhitungkan.

2. Sebutkan Beberapa kriteria untuk menilai kelayakan investasi yang sering digunakan !

Jawab : Beberapa kriteria untuk menilai kelayakan investasi yang sering digunakan yaitu (1) *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *B/C Ratio*

3. Jelaskan tujuan Analisis sensitifitas !

Jawab: Analisis sensitifitas bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisis usaha yang dilakukan pada unit pengelolaan jasa alsintan, jika ada sesuatu kesalahan atau perubahan dalam dasar-dasar perhitungan biaya atau benefit.

BAB IV

MENYUSUN PERENCANAAN USAHA

Indikator hasil belajar : Setelah mempelajari Bab ini, peserta Diklat diharapkan mampu menjelaskan cara menyusun perencanaan usaha.

A. Perencanaan Usaha

Dalam menyusun rencana usaha Informasi harus didapatkan selengkap-lengkapannya, sehingga mereka mengerti dan memahami bagaimana dan mengapa bisnis tersebut dikembangkan atau dilaksanakan. Dalam sejarah berdirinya perusahaan, pembaca memperoleh informasi mengenai kapan bisnis itu didirikan dan apa saja yang telah berhasil diperolehnya.

Untuk sebuah rencana bisnis yang baru, sejarah berdirinya perusahaan perlu menekankan faktor-faktor yang diperlukan untuk kegiatan bisnis tersebut, misi dan tujuan yang ingin dicapai, serta cara mencapai misi dan tujuan tersebut. Penjelasan mengenai produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan ini dapat diperinci lagi menjadi tiga bagian, yaitu :

1. Penjelasan mengenai bisnis yang UPJA jalankan

Pada umumnya penjelasan mengenai bisnis yang UPJA jalankan meliputi :

- a. Aspek legalitas dari bisnis tersebut, seperti kerja sama dengan siapa, lisensi yang dimiliki atau perizinan yang telah dimiliki.
- b. Jenis bisnis, seperti perdagangan atau manufaktur atau jasa.
- c. Produk atau jasa yang dihasilkan serta spesifikasinya.
- d. Penjelasan tentang bisnis yang UPJA lakukan apakah termasuk bisnis baru, pengambilalihan (*takeover*), perluasan, *franchise*, atau keagenan.
- e. Penjelasan mengapa bisnis yang UPJA jalankan menguntungkan dan bagaimana peluangnya.
- f. Bagaimana hubungan UPJA dengan para pemasok, pihak perbankan, dan distributor.

Pada sampul depan perencanaan bisnis ini, UPJA sebaiknya memberikan informasi mengenai nama perusahaan, alamat, nomor telepon, serta semua nama prinsipal, penjelasan mengenai hal-hal yang spesifik dan unik dari bisnis yang sedang UPJA jalankan, dan

bagaimana produk atau jasa yang UPJA hasilkan memiliki kelebihan sehingga dapat menarik konsumen untuk mencobanya. Semua informasi, termasuk misi dan tujuan mengapa UPJA ada di bisnis ini atau mengapa UPJA tertarik terjun di bisnis ini, harus disajikan secara jelas.

4. Penjelasan mengenai produk atau jasa yang UPJA hasilkan

Jelaskan secara terperinci keunggulan produk dan jasa yang dihasilkan UPJA dari kacamata konsumen (petani/kelompok tani). Sukses suatu bisnis sangat tergantung pada seberapa besar pemilik bisnis tersebut mengetahui apa yang diharapkan oleh konsumen. Antisipasi atas hal ini sangat membantu menciptakan kepuasan dan loyalitas konsumen. Selain itu, hal ini juga membantu menciptakan strategi untuk mengalahkan pesaing sehingga UPJA dapat mempertahankan loyalitas konsumen setinggi mungkin. Bagian ini menjelaskan secara terperinci mengenai :

- a. Apa yang dijual oleh UPJA
- b. Apakah produk atau jasa yang dihasilkan oleh UPJA memberikan banyak keuntungan kepada konsumen
- c. Produk atau jasa yang paling banyak permintaannya atau produk atau jasa yang sudah penuh di pasar.
- d. Keunggulan produk atau jasa yang dijual oleh UPJA

5. Penjelasan mengenai lokasi bisnis yang UPJA jalankan

Lokasi yang menjadi wilayah kerja yang dilayani oleh UPJA dalam menjalankan usahanya memegang peran yang sangat penting bagi tingkat keberhasilan atau kegagalan produk atau jasa yang akan ditawarkan kepada konsumen. Sebagai sebuah lembaga ekonomi perdesaan yang bergerak di bidang pelayanan jasa dalam rangka optimalisasi penggunaan alat dan mesin pertanian untuk mendapatkan keuntungan usaha baik di dalam maupun di luar kelompok tani/gapoktan.

Keputusan pemilihan lokasi tersebut mungkin berdasarkan kedekatan dengan kelompok tani/petani yang merupakan konsumen langsung pengguna jasa alsintan. Yang terpenting dari keputusan pemilihan lokasi ini adalah lokasi tersebut memiliki banyak keunggulan, seperti kemudahan pencapaian dan keamanan. Penjelasan secara terperinci meliputi :

- a. Faktor-faktor yang diperlukan berkenaan dengan lokasi yang dipilih
- b. Luas bangunan yang diperlukan

- c. Alasan mengapa lokasi tersebut dipilih, misalnya karena berada di wilayah yang memiliki potensi, mudah dicapai, aman.
- d. Keterangan tentang fasilitas yang ada : apakah lokasi itu dilengkapi dengan fasilitas yang memadai, seperti saluran pembuangan, di pinggir jalan utama, dilalui oleh transportasi umum.

Hal yang harus ada dalam bagian ini adalah penjelasan mengenai besarnya permintaan terhadap produk atau jasa yang dibuat oleh UPJA. Selain itu, UPJA juga perlu menjelaskan penguasaan produk atau jasa yang akan dibuat oleh UPJA: apakah produk atau jasa tersebut dapat menciptakan pasar (*driving market*) atau mengikuti pasar (*market driven*).

Intinya adalah bagaimana UPJA dapat mengenali kondisi pasar dari bisnis yang akan dijalankan oleh UPJA. Kunci sukses rencana pemasaran adalah seberapa jauh UPJA dapat mengenal pelanggannya, dalam arti sejauh mana UPJA mampu mengenal karakteristik dan keinginan dari petani/keompok tani, misalnya, yang mereka inginkan, yang tidak mereka inginkan, yang mereka harapkan. Dengan mengetahui semua faktor tersebut, UPJA dapat mengembangkan strategi pemasaran, sehingga seluruh kebutuhan, harapan, dan keinginan pelanggan dapat UPJA penuhi.

UPJA dapat mengenali pelanggan dengan melakukan segmentasi, yaitu segmentasi berdasarkan umur, jenis kelamin, pendapatan, pendidikan, dan lokasi tempat tinggal. Pada tahap pertama, kemungkinan *target market* UPJA terbatas pada pelanggan yang paling sesuai dengan produk yang mereka gunakan. Selanjutnya, apabila pelanggan UPJA semakin meluas, UPJA perlu mempertimbangkan perencanaan pemasaran dengan melibatkan pelanggan dalam skala luas.

Pengembangan perencanaan pemasaran dapat UPJA lakukan melalui survei dengan menggunakan kuesioner. Penulisan rencana bisnis harus bebas dari *emotional faktor* atau emosi kepentingan pencetus ide bisnis. Tujuannya adalah untuk menghindari harapan yang terlalu berlebih-lebihan, terutama dalam memperkirakan besarnya permintaan atau besarnya potensi pasar, dan proyeksi permintaan. Penulisannya harus seobyektif mungkin sehingga pembaca mendapat kesan bahwa rencana bisnis tersebut realistis dan masuk akal. Rencana bisnis pada bagian ini setidaknya memuat hal-hal berikut :

- a. Profil konsumen, misalnya penjelasan mengenai siapa konsumen dari UPJA, dan siapa target pasarnya.
- b. Potensi pasar serta prospek pertumbuhannya di masa yang akan datang.
- c. *Market share* yang ada pada saat ini serta kemungkinan perubahannya di masa yang akan datang.
- d. Analisis kuantitatif maupun kualitatif dengan menggunakan metode statistika atau metode ilmiah lainnya, dan dengan menggunakan data serta informasi hasil riset tentang konsumen dan pesaing.
- e. Karakteristik konsumen serta kecenderungan perubahannya, perilakunya (mengapa dan bagaimana cara mereka membeli serta di mana mereka membeli).
- f. Tingkat persaingan : siapa saja yang telah bermain di bidang usaha jasa alsintan tersebut, seberapa kuat pesaing yang ada, dan bagaimana kondisi harga dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh pesaing.
- g. Keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh UPJA dalam memenangkan persaingan dengan lembaga/unit usaha sejenis yang beroperasi di wilayah kerja yang sama.
- h. Strategi pemasaran harus menjelaskan strategi harga, strategi promosi, strategi penjualan, serta berbagai strategi pemasaran lainnya, termasuk strategi untuk meningkatkan citra perusahaan.
- i. Rencana pengembangan pemasaran di masa yang akan datang.

B. Rencana Pemasaran untuk jasa alsintan (jenis alsin yang dikelola).

1. Analisis Pasar

4.Target pasar. Siapa yang menjadi pelanggan kita ?

- 1) Produk atau jasa yang kita hasilkan akan dipasarkan (terutama) ke :
 - a) Sektor swasta(berapa persen.....%)

- b) Distributor(.....%)
 - c) Retailer(.....%)
 - d) Pemerintah(.....%)
 - e) Lain-lain(.....%)
- 2) Kita akan menargetkan pelanggan berdasarkan :
- a) Lini produk atau jasa. Sebutkan ...
 - b) Wilayah geografis tertentu. Sebutkan....
 - c) Penjualan. Besarnya target penjualan. Sebutkan ...
 - d) Industri. Target industri. Sebutkan ...
 - e) Lainnya. Sebutkan ...

2. Persaingan

a. Siapa saja pesaing kita ?

- 1) Nama :
- Alamat :
- Mulai didirikan pada :
- Market share :
- Strategi mengenai harga :
- Produk atau jasa yang dihasilkan :
- Keunggulan :

3. Bagaimana kondisi persaingan di pasar ?

Pertanyaan-pertanyaan dalam melihat kondisi pasar:

Apakah Persaingan sangat ketat ?

Apakah Persaingan sedang-sedang saja ?

Apakah Persaingan tidak ketat ?

- a. Menganalisis variabel-variabel kekuatan dan kelemahan perusahaan kita dibandingkan dengan perusahaan pesaing (variabel tersebut merupakan variabel yang paling dominan. Contohnya : lokasi, sumber daya yang dimiliki perusahaan, reputasi, pelayanan, keahlian

Variabel Kekuatan (karyawan, produk atau jasa yang dihasilkan, harga, kualitas, dan sebagainya).	Variabel Kelemahan
1.... 2... 3... 4... 5...	1.... 2... 3... 4... 5...

4. Lingkungan

- a. menganalisa faktor-faktor penting yang dapat mempengaruhi produk atau jasa yang kita hasilkan, seperti pertumbuhan ekonomi, inflasi, daya beli, pajak, kecenderungan ekonomi.
- b. menganalisa faktor legalitas yang dapat mempengaruhi produk atau jasa yang kita hasilkan, seperti (undang-undang, peraturan, keputusan pemerintah daerah, dan sebagainya).
- c. menganalisa faktor-faktor kebijakan mengenai lingkungan yang dapat mempengaruhi produk atau jasa yang kita hasilkan.

C. Sistematika Penyusunan Business Plan

1. Visi Misi Tujuan
2. Sejarah Berdirinya Perusahaan
3. Pihak yang Terlibat dan Bertanggungjawab dalam Perusahaan
4. Kondisi Keuangan
5. Rencana Pengembangan
6. Komponen Utama
7. Persyaratan Ruangan
8. Pedoman Luas Area
9. Pedoman Ukuran Meja dan Kursi
10. Contoh Denah Tata Ruang Perusahaan
11. Perizinan dan kerjasama
12. Jenis bisnis
13. Produk atau jasa, apakah termasuk bisnis baru, pengambilalihan (*takeover*), perluasan, *franchise*, atau keagenan
14. Apa yang kita jual
15. Produk dan jasa yang akan dihasilkan
16. Produk atau jasa yang paling banyak permintaannya
17. Keunggulan produk atau jasa yang akan dijual
18. Faktor-faktor yang akan diperlukan berkenaan dengan lokasi yang akan dipilih
19. Luas bangunan yang diperlukan
20. Alasan mengapa lokasi tersebut dipilih

21. Keterangan tentang fasilitas yang ada
22. Struktur Organisasi
23. Tugas dan Tanggung Jawab
24. Alat
25. Bahan
26. Tempat
27. Peralatan Persiapan
28. Peralatan Pengolahan
29. Peralatan Penyajian
30. Analisa Pekerjaan
31. Contoh Analisis Pekerjaan
32. Perencanaan
33. Rekrutmen
34. Seleksi
35. Penempatan
36. Diklat dan Pengembangan
37. Perencanaan Karir
38. Penilaian Prestasi
39. Penghargaan Prestasi
40. Pelepasan dan Pemensiunan
41. Buku Kas Harian/Bulanan/Tahunan
42. Buku Inventaris Alat
43. Buku Pengadaan Bahan

D. Rangkuman

Dalam menyusun rencana usaha Informasi harus didapatkan selengkap-lengkapny, sehingga mereka mengerti dan memahami bagaimana dan mengapa bisnis tersebut dikembangkan atau dilaksanakan. Dalam sejarah berdirinya perusahaan, pembaca memperoleh informasi mengenai kapan bisnis itu didirikan dan apa saja yang telah berhasil diperolehnya. Penjelasan mengenai produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan ini dapat diperinci lagi menjadi tiga bagian, yaitu Penjelasan mengenai bisnis yang UPJA jalankan, Penjelasan mengenai produk atau jasa yang UPJA hasilkan dan Penjelasan mengenai lokasi bisnis yang UPJA jalankan.

Dalam menyusun Rencana Pemasaran untuk jasa alsintan Analisis Pasar ,hal yang perlu dipertimbangkan adalah Persaingan, Bagaimana kondisi persaingan di pasar dan Lingkungan.

E. Evaluasi

1. Penjelasan mengenai produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan ini dapat diperinci lagi menjadi tiga bagian, sebutkan !

Jawab: Penjelasan mengenai produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan ini dapat diperinci lagi menjadi tiga bagian yaitu Penjelasan mengenai bisnis yang UPJA jalankan, Penjelasan mengenai produk atau jasa yang UPJA hasilkan dan Penjelasan mengenai lokasi bisnis yang UPJA jalankan

2. Dalam menyusun Rencana Pemasaran untuk jasa alsintan Analisis Pasar, ada hal yang perlu dipertimbangkan, Sebutkan!

Jawab: hal yang perlu dipertimbangkan dalam menyusun Rencana Pemasaran untuk jasa alsintan Analisis Pasar adalah Persaingan, Bagaimana kondisi persaingan di pasar dan Lingkungan

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Sebagaimana dijelaskan dalam modul ini, para peserta diklat diharapkan memiliki pemahaman tentang unit pengelolaan jasa menjelaskan konsepsi analisis kebijakan publik, serta mampu menganalisis opsi kebijakan yang baik, yang dinilai dari kemampuan peserta dalam; menjelaskan konsepsi analisis kebijakan yang secara rasional bisa dijalankan, menghitung manfaat analisis kebijakan (aspek ekonomi, politik, sosial dan lainnya), menjelaskan berbagai teknik dalam analisis kebijakan, menunjukkan berbagai kriteria yang digunakan dalam pengambilan keputusan, mendemonstrasikan penggunaan teknik analisis sesuai dengan kriteria penilaian/pengambilan keputusan, merumuskan berbagai alternatif kebijakan yang bermanfaat (sesuai prinsip *budget maximizing*). Untuk memahami lebih dalam mengenai modul ini, para peserta dapat mempelajari modul-modul sebelumnya.

B. Implikasinya

Setelah mengikuti pembelajaran peserta ini mampu menjelaskan kembali dan menerapkan pembentukan dan mengembangkan Unit Pelayanan Jasa Alsintan (UPJA) di masyarakat tani.

C. Tindak Lanjut

Setelah mengikuti Diklat Teknis Alat Dan Mesin Pertanian ini, para Purnawidya Diklat dapat selalu mengembangkan diri, untuk berinovasi dalam melakukan sosialisasi kepada petani dilapangan dan mengimplementasikan hasil pelatihan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. <http://www.myownbusiness.org/indonesian/index.html>
- Cahyo Prabowo. 2009. PERENCANAAN BISNIS KEWIRAUSAHAAN. <http://organisasi.org/perencanaan-bisnis-kewirausahaan-ringkasan-rangkuman-resume-ekonomi-manajemen>
- Ferdiansyah. 2007. Petunjuk Membuat Rencana Bisnis. <http://my.opera.com/Ferdiansyah/blog/show.dml/1262889>
- Herodian S. 2003. *Jasa Produksi Dan Pelayanan Alat Mesin Pertanian (JP2AMP)*. IPB.
- Kasmir, SE., M.M. 2007. *Kewirausahaan*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Koga, Y. 1988. Farm Machinery Vol. II. Tsukuba International Agricultural Training Centre. JICA.
- Mulyoto, dkk., Mesin-mesin Pertanian, PT. Bumi Aksara, Jakarta, 2000.
- Pedoman teknis pengembangan UPJA Mandiri, 2012, Direktorat Alat dan Mesin Pertanian, Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian, Kementerian Pertanian
- Pedoman Pelaksanaan Pengembangan Usaha Pelayanan Jasa Alat dan Mesin Pertanian (UPJA), 2010, Direktorat Jenderal Tanaman Pangan, Kementerian Pertanian.
- Pramudya B. 1996. *Strategi Pengembangan Alat dan Mesin Pertanian untuk Usahatani Tanaman Pangan*. IPB.
- Purwadi, Tri., Mekanisasi Pertanian, Pusat Penerbitan Universitas Terbuka, 2001.
- Rahardi, dkk. 2001. *Agribisnis Perikanan*. PT. Penebar Swadaya. Bogor.
- Srivastava, A. K., C. E. Goering, R. P. Rohrbach. 1993. Engineering Principles of Agricultural Machines. ASAE Texbook Number 6, American Society of Agricultural Engineers.
- Suryana. 2001. *Kewirausahaan*. PT. Salemba Emban Patria. Jakarta.
- Setiawan, R. P. A. 2001. Research Report on Development of Variable Rate Granular Applicator for Paddy Field. Laboratory of Agricultural Machinery, Kyoto University.
- Tarmana D. 1976. *Alat dan mesin pertanian untuk proteksi tanaman pangan*. IPB
- Tokutome, T., Haryanto dan Wazlir, Mekanisasi Pertanian, BPLPP dan JICA, 1983.