

PENGOLAHAN HASIL TERNAK



**BALAI BESAR PELATIHAN PETERNAKAN
BATU JAWA TIMUR
2014**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan bahan ajar dengan judul Rencana Usaha Pengolahan Hasil Ternak.

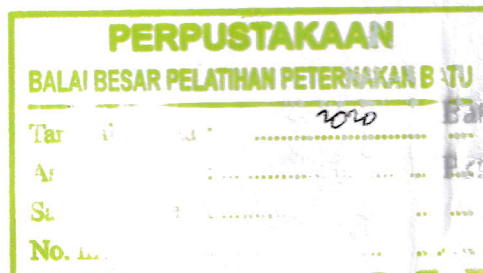
Peningkatan kompetensi sasaran didik dalam kegiatan diklat sangat ditentukan oleh kompetensi widyaiswara dalam mempersiapkan, melaksanakan dan mengevaluasi kegiatan mendidik, mengajar dan melatih (dikjartih). Persiapan kegiatan dikjartih dalam pengembangan dan pelaksanaan diklat diantaranya menyusun bahan ajar sesuai dengan pedoman yang berlaku.

Bahan Ajar ini disusun sebagai standar minimal yang digunakan pada tatap muka didepan kelas dengan materi yang dapat dipertanggung jawabkan. Bahan ajar yang disusun telah sesuai dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK), namun demikian secara berkala perangkat lunak diklat ini perlu ditinjau dan disempurnakan.

Bahan ajar yang dipersiapkan ini disusun berdasarkan Pedoman Penyelenggaraan Diklat Pertanian dengan pendekatan penyelenggaraan diklat berbasis kompetensi kerja atau *Competency Based Training* (CBT) yang ditetapkan oleh Badan Pengembangan Sumberdaya Manusia Pertanian Jakarta tahun 2003.

Kami berharap semoga bahan ajar diklat ini dapat berguna dalam pengembangan diklat di BBPP Batu.

Semoga Allah Subhanahuwataallah meridhoi kegiatan ini.



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Deskripsi Singkat.....	3
C. Tujuan.....	4
D. Indikator Keberhasilan.....	4
E. Materi Pokok dan Sub Materi.....	4
BAB II PERENCANAAN USAHA	
A. Pengertian Perencanaan Usaha.....	5
B. Pentingnya Rencana Usaha.....	5
C. Isi Rencana Usaha.....	8
D. Sumber Informasi Untuk Rencana Usaha.....	18
BAB III PENUTUP	
A. Eavaluasi.....	20
DAFTAR PUSTAKA.....	21

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor peternakan merupakan salah satu sektor yang memberikan kontribusi yang signifikan di dalam pembangunan pertanian Indonesia. Sektor ini memiliki peluang pasar yang sangat baik, khususnya pasar domestik, yang akan terus meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk yang semakin pesat. Peningkatan pendapatan penduduk akan mendorong peningkatan permintaan produk-produk peternakan. Hal ini disebabkan semakin tinggi pendapatan seseorang maka konsumsi terhadap sumber karbohidrat akan menurun dan konsumsi berbagai macam makanan yang kaya akan protein akan meningkat. Subsektor peternakan memiliki peranan penting dalam menopang perekonomian regional maupun nasional. Masalah peternakan ini sudah tidak dapat dinomorduakan karena hal tersebut akan dominan ikut menentukan kelangsungan hidup suatu negara ataupun bangsa (Saragih, 2008). Subsektor peternakan mampu tumbuh dengan cepat, karena salah satunya didukung oleh perkembangan industri pengolahan komoditi peternakan. Salah satu komoditi yang dihasilkan peternakan adalah susu. Susu memiliki kandungan protein dan asam amino esensial yang sangat penting bagi kesehatan tubuh manusia. Protein dan asam amino dibutuhkan sebagai komponen penghasil energi, sumber pembangun dan sumber pengatur tubuh, baik pada masa pertumbuhan maupun masa perkembangan, termasuk berfungsi sebagai nutrisi dalam perkembangan otak. Oleh karena itu asam amino serta protein harus tercukupi kebutuhannya agar pertumbuhan dan perkembangan tubuh dapat berlangsung secara optimal. Protein dan lemak susu mempunyai kualitas yang lebih baik dibandingkan

dengan protein nabati karena mengandung asam amino essensial seperti triptofan dan lysin yang tidak ditemukan dalam tumbuhan.

Kualitas susu dapat dilihat dari komposisi susu yang dihasilkan. Kualitas susu juga sangat menentukan dalam penerimaan susu oleh konsumen dan menentukan dalam penetapan harga susu oleh industri pengolahan susu. Inovasi-inovasi dan terobosan baru dalam bidang peternakan diperlukan untuk mendapatkan kondisi peternakan yang dapat memenuhi kebutuhan susu dengan kualitas yang baik. Komposisi susu menurut Buckle *et al* (1987) selain air (87,3%), susu juga mengandung protein (3,2%), laktosa / gula susu (4,8%), lemak (3,7%), mineral (0,7%), enzim-enzim, gas serta vitamin. Data total produksi susu nasional tahun 2008 tercatat sebanyak 764.77 ton. Produksi tersebut dihasilkan dari sapi laktasi sebanyak 227.396 ekor dengan jumlah total populasi sapi sebesar 413.448 ekor (Departemen Perindustrian RI 2009). Produksi susu di Indonesia sebagian besar di Pulau Jawa. Tabel 1 menunjukkan data populasi sapi dan produksi susu di Jawa Timur yang cenderung meningkat.

Tabel 1. Populasi Sapi Perah dan Produksi Susu di Jawa Timur Tahun 2005-2009

Tahun	Populasi Sapi Perah (ekor)	Produksi Susu (ton)
2005	134.043	239.908
2006	136.497	244.300
2007	139.277	249.275
2008	212.322	312.270
2009	221.944	327.884

Sumber: Direktorat Jenderal Peternakan 2008

Menurut hasil perhitungan data yang diperoleh dari Ditjen Peternakan, konsumsi susu masyarakat Indonesia selama beberapa tahun ini terus mengalami peningkatan. Pada tahun 2006 konsumsi susu Indonesia sebanyak 2.534.960 ton/tahun. Pada tahun 2012 konsumsi susu di Indonesia telah mencapai 3.120.000 ton/tahun, dengan kenaikan rata-rata pertahun adalah 13,73%. Hal ini membuktikan bahwa dengan bertambahnya jumlah penduduk dan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya mengonsumsi protein hewani telah meningkatkan konsumsi susu (Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan).

Menurut Jay (1996), susu mengandung berbagai komponen bahan pangan yang sangat sesuai bagi pertumbuhan mikroorganisme baik bakteri, kapang maupun khamir. Akibat pertumbuhan berbagai jenis mikroba ini, maka susu merupakan suatu bahan pangan hasil ternak yang mudah rusak sehingga diperlukan suatu proses penanganan yang baik. Salah satu cara penanganan susu tersebut adalah dengan cara pengolahan. Produk susu olahan diantaranya susu bubuk, susu kental manis, susu pasteurisasi, yoghurt dan makanan lainnya yang mengandung susu seperti permen susu dan stik susu dll. Produk susu olahan tersebut banyak diminati masyarakat. Pada tahun 2008, konsumsi olahan dalam negeri mencapai 1.022.864 ton, dengan konsumsi per kapita sebesar 8,02 kg per tahun (Dinas Perindustrian RI 2009).

B. Deskripsi Singkat

Modul ini menjelaskan kompetensi yang berkaitan dengan kegiatan membuat rencana usaha yang akan dimiliki oleh penyuluh atau petugas teknis peternakan dalam melaksanakan tugas pokok dan fungsinya, meliputi pengertian perencanaan usaha, pentingnya perencanaan usaha, isi dari rencana usaha serta sumber-sumber informasi untuk rencana usaha.

C. Tujuan

Setelah selesai belajar, peserta dapat membuat rencana usaha pengolahan hasil ternak dengan cermat, teliti dan menguntungkan

D. Indikator keberhasilan

Setelah selesai belajar peserta dapat;

- a. Menjelaskan pengertian perencanaan usaha
- b. Menjelaskan pentingnya perencanaan usaha
- c. Menjelaskan isi dari perencanaan usaha
- d. Membuat rencana usaha

E. Materi Pokok dan Sub Materi Pokok

Perencanaan usaha :

- a. Pengertian perencanaan usaha
- b. Pentingnya perencanaan usaha
- c. Isi dari perencanaan usaha
- d. Sumber-sumber Informasi untuk rencana usaha
- e. Membuat rencana usaha

BAB II

PERENCANAAN USAHA

A. Pengertian Perencanaan Usaha

Menurut Dan Steinhoff dan John F. Burgess (1993) (dalam Suryana, 2003) wirausaha adalah orang yang mengorganisir, mengelola dan berani menanggung resiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang berusaha. Untuk dapat melakukan semua itu diperlukan sebuah perencanaan yang tepat dan terperinci, sebab perencanaan usaha merupakan suatu alat untuk memastikan bahwa sebuah usaha dijalankan dengan benar dan tepat, yang mencakup pemilihan kegiatan yang akan dijalankan, bagaimana menjalankan dan kapan dimulai dan selesainya pekerjaan itu, untuk membantu tercapainya tujuan usaha.

Perencanaan usaha merupakan langkah awal yang menunjukkan bahwa seseorang serius untuk berwirausaha, dan untuk menghindari faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan, serta mengantisipasi setiap tantangan yang akan dihadapi dalam menjalankan usaha.

B. Pentingnya Rencana Usaha

Rencana usaha merupakan sesuatu yang penting bagi seorang pengusaha dimana David H. Bangs, Jr. (1995) menyatakan bahwa seorang pengusaha yang tidak bisa membuat perencanaan sebenarnya merencanakan kegagalan. Rencana usaha harus dibuat tertulis sehingga dapat dijadikan sebagai rujukan dan pedoman untuk menjaga agar kegiatan bisnis terarah dan fokus pada pencapaian tujuan. Dengan membuat suatu penilaian terlebih dahulu sebelum melakukan investasi yang kemudian dituangkan dalam suatu laporan secara tertulis, Manfaat yang bisa diperoleh dari perencanaan bisnis adalah bisa digunakan sebagai pedoman atau alat untuk mengetahui apakah

kegiatan bisnis yang akan dijalankan itu memungkinkan dan memiliki kelayakan untuk dijalankan dan berapa waktu yang dibutuhkan untuk mewujudkannya serta dapat dijadikan sebagai alat pengawasan.

Beberapa alasan penting mengapa harus menyusun perencanaan usaha :

1. menunjukkan bahwa bisnis layak dan menguntungkan, perencanaan usaha akan membuat kita dapat melihat dengan jelas apakah usaha yang dijalankan nanti memiliki keberhasilan yang tinggi dan juga harus bisa menyakinkan orang lain tidak akan merugi bila melakukan kerjasama dengan anda.
2. mendapatkan pembiayaan dari bank, dengan adanya perencanaan usaha yang jelas akan memudahkan kita untuk mencari bantuan kerjasama dari berbagai pihak karena didalam perencanaan usaha menunjukkan aspek keuangan, dan aspek pemasaran yang hal tersebut akan memudahkan kita mendapat dukungan berupa pinjaman melalui bank.
3. mendapatkan dana investasi, perencanaan usaha yang jelas juga memungkinkan kita untuk mendapatkan pinjaman melalui pihak-pihak lain yang potensial yang akan mendukung pemenuhan investasi usaha kita.
4. mengatur dengan siapa harus bekerjasama, mengatur dan membentuk kerjasama dengan perusahaan-perusahaan lain yang sudah ada dan saling menguntungkan misalnya dari para produsen yang dapat diharapkan memasok barang buat perusahaan anda
5. mendapatkan kontrak besar, perencanaan yang baik menarik minat perusahaan-perusahaan yang lebih besar memberi pekerjaan atau kontrak yang dapat dikerjakan oleh perusahaan anda .
6. menarik tenaga kerja inti, perencanaan yang baik mengundang orang-orang tertentu yang potensial atau mempunyai keahlian untuk bergabung

bekerja sama dengan anda. Mungkin saja anda memerlukan orang-orang yang mempunyai kemampuan untuk menduduki posisi kunci dalam perusahaan anda namun anda harus berhati-hati menerima orang-orang tertentu yang dapat pula menjerumuskan perusahaan anda yang baru berdiri

7. memotivasi dan fokus, perencanaan yang baik menjamin adanya perhatian yang fokus pada tujuan dari berbagai personil yang ada dalam perusahaan. Sebab sebuah perusahaan akan bertumbuh makin lama makin kompleks sehingga business plan menjadi komponen yang sangat penting bagi setiap orang untuk tetap berpijak pada arah yang benar.

Disamping itu perencanaan usaha juga merupakan dokumen yang disediakan oleh wirausaha yang memuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan dari sebuah perusahaan.

Isinya bisa mencakup analisis tentang pengelolaan usaha, keadaan fisik bangunan, karyawan, produk, sumber permodalan, informasi tentang jalannya perusahaan selama ini dan posisi pasar dari perusahaan. rincian profit, neraca perusahaan, proyeksi aliran kas untuk dua tahun yang akan datang. Juga memuat pandangan dan ide dari anggota tim pengelola usaha. Hal ini menyangkut strategi tujuan perusahaan yang hendak dicapai.

Perencanaan usaha bisa dibuat dalam bentuk jangka pendek ataupun jangka panjang sehingga dapat ditentukan langkah awal dan pentahapan program kegiatan yang akan dilakukan dan target yang hendak dicapai serta resiko, hambatan dan tantangan yang akan dihadapi pada setiap tahapannya dan ini merupakan rencana perjalanan yang akan diikuti oleh wirausaha. kedalaman dan rincian dari sebuah perencanaan usaha sangat tergantung kepada luasnya bisnis yang akan dilakukan; dan kompleksitas dari proses pengelolaan bisnis tersebut. Perencanaan usaha juga harus didasarkan pada

kebutuhan masyarakat akan adanya barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut, sehingga perencanaan usaha harus berbasis pada permintaan pasar.

C. Isi Rencana Usaha

1. Tampilan Cover

Tampilan cover depan perencanaan usaha harus menarik dan dapat mewakili jenis karakter dari usaha yang tercerminkan melalui design dan warna yang sesuai. Disamping itu harus sedapat mungkin memiliki perbedaan dengan pesaing serta, berisi informasi nama usaha, domisili / alamat tempat usaha serta nomor telepon yang dapat dihubungi.

2. Pendahuluan

Pada pendahuluan ini berisi tentang :

1.1. Rangkuman Kegiatan Rencana Usaha.

Rangkuman kegiatan rencana usaha ini berisi tentang :

- a. Laporan singkat gambaran perusahaan
- b. Laporan singkat gambaran tentang produk
- c. Laporan singkat gambaran pasar tentang produk
- d. Laporan singkat gambaran Manajemen perusahaan
- e. Laporan singkat gambaran anggaran perusahaan

1.2 Latar Belakang Bisnis

Berisi tentang latar belakang bisnis perusahaan 5 W 1 H (What, Who, Why, Where, When dan How) difokuskan kepada keunikan yang dimiliki oleh perusahaan dan apa yang membuat anda atau bisnis anda berbeda dengan yang lain.

1.3. Visi dan Misi

- a) Penjelasan visi perusahaan. Visi adalah cita-cita yang akan dicapai oleh perusahaan pada periode waktu tertentu 5 sampai dengan 10 tahun

b) Penjelasan misi perusahaan. Misi adalah penjabaran dari visi yang difokuskan dari keberadaan kenapa perusahaan ini penting untuk dijalankan. Biasanya didalamnya memasukkan unsur kepentingan-kepentingan dari pemangku kepentingan perusahaan (Konsumen, Pemilik modal, karyawan)

1.4. Tujuan dan Sasaran

- a) Penjelasan tujuan perusahaan. Merupakan penjabaran dari cita-cita anda yang berhubungan dengan hasil yang ingin anda capai dari kegiatan usaha yang dijalankan.
- b) Penjelasan sasaran perusahaan. Merupakan penjabaran lebih rinci hasil yang ingin anda capai dari kegiatan usaha yang dijalankan. Harus terukur dengan jelas baik secara angka nominal maupun pertumbuhan usaha.
- c) Rencana strategi pencapaian tujuan dan sasaran perusahaan. Program dan tahapan yang akan dilakukan oleh perusahaan dan ke mana Anda akan membawa tim dan sistem Anda secara bersama-sama untuk mendapatkan hasil yang maksimal dari usaha Anda dengan proses yang tepat sasaran dan efisien.

Analisa SWOT dari Bisnis yang akan dijalankan:

- a) Analisa faktor lingkungan internal perusahaan mengenai kekuatan dan kelemahan organisasi dilakukan dengan membuat kerangka umum yang biasanya dikenal dengan “ resource base view of the firm “ (Wernerfelt, 1984). Dimana asumsi-asumsi dasar “resource base view of the firm “ adalah : Perusahaan dipandang sebagai sejumlah sumber daya produktif dan setiap perusahaan mempunyai sejumlah sumber daya yang berbeda. Dan Sumber daya yang membuat perusahaan mampu menetralsir ancaman dan mengeksploitasi peluang.

- b) Selanjutnya dilakukan analisa faktor lingkungan eksternal untuk menentukan peluang dan ancaman dari perusahaannya yang terdiri dari 1.Sosial budaya, 2. Ekonomi, 3.Politik, 4.Teknologi, 5.Pesaing, 6.Pelanggan, 7.Kreditur, 8.Debitur, 9.pemerintah, 10.pemasok, 11.serikat buruh, 12.Asosiasi usaha, 13.pesero, 14.lembaga-lembaga masyarakat, 15.media massa dll.
- c) Pemetaan dalam analisa SWOT ini akan membantu kita untuk menjadikan kekuatan lawan kita rangkul untuk menutupi kelemahan kita, dan kekuatan kita digunakan untuk menutup kelemahan lawan. Pendekatan ini disebut pendekatan Win-Win Solution. Dalam praktek konsep ini berbentuk Aliansi Bisnis Strategik yakni suatu perjanjian kerjasama biasanya jangka panjang antara 2 atau lebih badan usaha / organisasi untuk menyatukan, menukar dan atau mengintegrasikan kemampuan dan berbagai sumber daya mereka dalam mencapai tujuan bersama.

3. Aspek Perijinan dan Lokasi Usaha

- a) Perijinan. Berisi tentang aspek-aspek perijinan yang diperlukan untuk legalitas usaha dan kebutuhan kerjasama usaha.
- b) Lokasi Usaha. Perencanaan lokasi usaha sangat menentukan keberhasilan suatu usaha, untuk itu harus dipertimbangkan dengan baik dalam menentukan lokasi, apakah harus berdekatan dengan sumber bahan baku, sumber tenaga kerja atau pasar, tergantung dari spesifikasi usaha yang dijalankan lebih membutuhkan yang mana.

4. Aspek Pemasaran

- a) Perencanaan produk. Berisi tentang perencanaan produk meliputi spesifik produk yang dijual, pembentukan lini produk dan penawaran individu pada masing-masing lini. Produk itu sendiri menawarkan

manfaat total yang dapat diperoleh pelanggan dengan melakukan pembelian.

- b) Penetapan harga, yaitu penentuan harga yang dapat mencerminkan nilai kuantitatif dari produk kepada pelanggan.
- c) Sistem distribusi yaitu wholesale dan retail yang dilalui produk hingga mencapai konsumen akhir yang membeli dan menggunakannya.
- d) Kegiatan promosi yang meliputi periklanan, personal selling dan tenaga penjualan
- e) Pasar. Penentuan pasar dan mengukur permintaan pasar merupakan langkah kunci dalam keberhasilan usaha, dimana perusahaan harus menganalisa pasar yang ada secara terperinci dan mengidentifikasi pasar-pasar yang ada kemudian mengelompokkan pasar-pasar potensial dan memperkirakan permintaan baik saat ini maupun di masa yang akan datang.
- f) Segmentasi Pasar. Segmentasi pasar merupakan langkah dimana perusahaan harus menentukan sasaran pasar yang akan dilayani. penyeleksian pasar sasaran dan mengukur permintaan pasar sasaran dengan menganalisa pasar sasaran yang ada secara terperinci dan mengidentifikasi pasar-pasar sasaran yang menjadi hot prospek dan memperkirakan permintaan baik saat ini maupun di masa yang akan datang.
- g) Persaingan. Berisi tentang analisa pesaing utama yang ada dari bisnis yang dijalankan perusahaan kemudian menggunakan analisa keunggulan dan daya saing yang ada untuk menentukan wilayah pasar yang potensial, besaran potensial laba pokok dan intensitas pemasaran, karena semakin kuat kekuatan maka akan semakin

terbatas kemampuan perusahaan untuk menaikkan harga dan mendapatkan laba yang lebih besar.

5. Aspek Manajemen dan Organisasi

a) Manajemen dan organisasi Usaha.

Manajemen dan organisasi usaha diperlukan untuk menjamin keberlangsungan dan berkembangnya suatu usaha. Usaha yang menjadi besar membutuhkan pengelolaan pegawai, bahan baku, proses produksi dan pemasaran. Semakin banyaknya orang dan proses yang terlibat semakin kita membutuhkan organisasi. Struktur organisasi dibuat harus dapat membantu pencapaian tujuan jangka pendek dan jangka panjang perusahaan serta memberikan fasilitas bagi pengembangan dan pencapaian sasaran yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien.

b) Relasi dan Jaringan.

Berisi tentang strategi untuk menjalin relasi dan jaringan yang dapat mendukung kegiatan usaha.

6. Aspek Produksi

a) Deskripsi Produk dan Jasa. Berisi tentang penjelasan dan perincian produk atau jasa yang ditawarkan. Syarat utama agar bisnis dapat berjalan dengan baik, maka produk perusahaan harus dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Sebaliknya jika produknya kurang memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, walaupun harganya murah, distribusinya luas dan promosinya gencar perusahaan kemungkinan besar akan mengalami kegagalan.

b) Proses Produksi dan jasa. Berisi informasi tentang metode ataupun teknik bagaimana produksi itu dilaksanakan. untuk menciptakan suatu produk dan menambah kegunaan (Utility) suatu barang dan jasa. Didalam menjelaskan proses produksi ini harus berurutan mulai

dari bahan mentah sampai menjadi barang jadi. Dan jika berupa jasa mulai dari kegiatan awal sampai menjadi jasa akhir yang diterima oleh pelanggan.

- c) Mesin dan peralatan yang dibutuhkan. Berisi informasi tentang mesin ataupun peralatan produksi atau jasa yang dibutuhkan untuk menciptakan suatu produk dan menambah kegunaan (Utility) suatu barang dan jasa. Dalam penentuan mesin dan peralatan harus dipertimbangkan untung rugi dari alternatif-alternatif yang ada untuk menghasilkan suatu produk atau jasa, kemudian dipilih berdasarkan keuntungan relatif terbesar.
- d) Bahan baku dan Bahan Pembantu yang dibutuhkan. Berisi tentang perencanaan bahan baku dan bahan pembantu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk atau jasa. Hal-hal yang perlu diperhatikan adalah supplier, kuantitas, harga beli, persyaratan pembelian, ketersediaan, dan persediaan.
- e) Tenaga produksi. Berisi tentang perencanaan tenaga kerja baik langsung maupun tidak langsung yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk atau jasa. Hal-hal yang perlu diperhatikan adalah apakah tenaga produksi itu dibayar borongan, atau bulanan. Harus disesuaikan dengan besarnya perputaran barang dari permintaan pasar dan juga arus perputaran uang kas perusahaan.
- f) Biaya produksi. Berisi tentang perencanaan keuangan khususnya biaya produksi yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk atau jasa. Agar tidak terlalu membebani cash flow perusahaan, biaya produksi sedapat mungkin disesuaikan dengan kondisi anggaran dan permintaan dari penjualan tunai, sedangkan

untuk penjualan kredit dibatasi disesuaikan dengan target biaya perunit yang telah ditetapkan.

7. Aspek Keuangan

- a) Proyeksi Anggaran Usaha. Proyeksi anggaran usaha harus dapat memperlihatkan potensi dana yang dimiliki, kebutuhan dana eksternal, perhitungan kebutuhan anggaran produksi dan proyeksi pendapatan perusahaan selama berjalan, dan waktu titik impas kembali modal perusahaan yang dimuat dalam laporan keuangan berupa neraca, rugi-laba, dan cash flow.
- b) Analisa kelayakan usaha. Analisis ini berisi tentang perhitungan tingkat pengembalian dari investasi yang ditanamkan dalam suatu usaha dan pengembalian modal usaha. perhitungan jumlah dana harta tetap dan modal kerja awal yang diperlukan, struktur pembiayaan proyek, kemampuan proyek memperoleh laba, memenuhi financial dan mendatangkan manfaat sosial ekonomi yang lain. Untuk menjamin transparansi dan menghitung resiko yang akan dihadapi perlu dibuat simulasi dari berbagai kemungkinan rencana investasi. Metode yang dipergunakan adalah Pay Back Period (PBP) Method, dengan formula umum sbb:

Total Investasi

$$\text{Pay Back Period} = \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Net Income} + \text{Depresiasi}} \times 1 \text{ tahun}$$

Analisa BEP atau titik impas atau titik pulang pokok adalah suatu metode yang mempelajari hubungan antara biaya, keuntungan, dan volume penjualan /produksi.

Analisa BEP dihitung dengan formula sebagai berikut

Biaya Tetap

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Hasil Penjualan} - \text{Biaya Variabel}} \times 100\%$$

Analisa kontribusi margin adalah selisih antara hasil penjualan dengan biaya variabel. Tujuan utama dari pengukuran kontribusi margin ini adalah analisa penentuan keuntungan maksimum atau kerugian minimum sehingga dapat ditentukan rumusan untuk menetapkan penjualan minimal dari keuntungan yang telah ditetapkan.

- c) Sumber Pendanaan usaha. Pemerintah telah menggalakkan kebijakan yang mendukung tumbuhnya wirausaha di Indonesia. Salahsatunya adalah lembaga intermediasi yang mempunyai fungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya. Lembaga intermediasi yang ada dibedakan dalam 3 kategori yakni :
- i) Berbentuk Bank tunduk pada Undang-Undang Pokok Perbankan Kredit dengan bunga murah yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan, contohnya Kredit Usaha Rakyat (KUR), dimana aspek yang dipentingkan adalah keberlangsungan usaha bukan Kolateral. Semua Bank baik konvensional, Syariah dan Perkreditan Rakyat memberikan program KUR.
 - ii) Berbentuk Koperasi Simpan Pinjam tunduk pada Undang-Undang Koperasi

- iii) Lembaga Keuangan Mikro lainnya yang belum diatur undang-undang
- iv) Sumber pendanaan dari penyisihan laba BUMN termasuk saldo dana Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi (PUKK) tahun-tahun sebelumnya yang merupakan sumber pendanaan utama dalam merealisasi terwujudnya pemerataan kehidupan perekonomian masyarakat mela-ui kemitraan dengan para pengusaha kecil dan koperasi serta ling-ungan masyarakat sekitarnya. Pelaksanaan Program Pembinaan Usaha Kecil, Koperasi (PUKK) dan Bina Lingkungan dilaksanakan di dalam lingkup masyarakat yang bertujuan untuk mendorong tercapainya pertumbuhan ekonomi rak-yat, melalui pemerataan di sektor ekonomi dimana anggota masyarakat golongan pengusaha kecil dan koperasi diberi kesempatan untuk melakukan perluasan usahanya, berdasarkan bantuan pinjaman untuk modal kerja / pinjaman lunak yang berasal dari penyisihan laba BUMN.
- v) Sumber pendanaan dari dana pihak ketiga dengan sistim kerjasama atau bagi hasil.

8. Perencanaan Resiko

Pengertian Resiko Usaha Menurut Arthur Williams dan Richard, M H, (dalam Djojosoedarso,1999);Resiko adalah suatu variasi dari hasil-hasil yang dapat terjadi selama periode tertentu.

Secara istilah resiko adalah sesuatu yang selalu dikaitkan dengan kemungkinan terjadinya keadaan yang merugikan yang disebabkan oleh kesalahan manusia,kesalahan sistem maupun kejadian yang diluar kendali manusia.

- Contoh kegagalan yang disebabkan oleh kesalahan sistem :

- a) Perencanaan yang kurang matang

b) Kurangnya modal

c) Spekulatif

• Contoh kegagalan yang disebabkan oleh kesalahan Manusia :

a) Bakat yang tidak cocok

b) Kurang pengalaman

c) Lemahnya pemasaran

d) Tidak mempunyai semangat berwirausaha

e) Tidak mempunyai etos kerja yang tinggi

• Contoh kegagalan yang disebabkan oleh kejadian yang diluar kendali manusia:

a) Krisis Moneter

b) Krisis Politik dan Keamanan

c) Bencana Alam

Untuk itu perlu direncanakan upaya untuk mengatasi/menghindari resiko tersebut di atas melalui upaya-upaya sebagai berikut:

- Ketrampilan teknis, terutama yang berkaitan dengan proses produksi yang dihasilkan. Misalkan yang semula dengan teknologi tradisional diganti dengan teknologi tepat guna/modern
- Ketrampilan mengorganisasi yaitu kemampuan meramu yang tepat dari faktor produksi dalam usaha mencakup SDM, SDA, modal . Ibarat membuat kue, bagaimana agar rasanya enak, murah dan disenangi pembeli.
- Ketrampilan memimpin yaitu kemampuan untuk mencapai tujuan usaha dikerjakan dengan baik dan serasi oleh semua orang yang ada pada organisasi. Untuk itu setiap pimpinan dituntut membuat konsep kerja yang baik.
- Membuat strategi usaha yang terarah untuk masa depan, yang meliputi strategi produksi, strategi keuangan, strategi SDM, strategi operasional,

strategi pemasaran, strategi penelitian dan pengembangan. Mengalihkan kerugian pada perusahaan asuransi, dengan konsekuensi setiap saat harus membayar premi yang merupakan pengeluaran tetap

- Mengadakan inovasi yaitu membuat desain baru dari produk yang disenangi calon pembeli.
- Mengadakan penelitian pasar dan memperoleh informasi pasar secara berkesinambungan.

9. Penutup

Berisi tentang strategi-strategi dan tindakan serta modifikasi untuk mencapai tujuan.

Proposal usaha yang disajikan terkadang perlu dilakukan revisi selama anda berjalan dengan rencana kerja anda, untuk itu sampaikan secara terbuka permintaan saran untuk perbaikan proposal anda, buatlah pernyataan yang positif, fokus dan upaya agar proses dan kesempatan yang ada tetap berjalan. Sampaikan juga kegigihan dan ketekunan Anda akan memberikan kelimpahan yang Anda inginkan dan harapkan.

D. Sumber-Sumber Informasi untuk Rencana Usaha

Sumber informasi untuk mendapatkan rencana usaha bisa berasal dari data sekunder yakni melalui dokumen atau tulisan yang sudah ada baik berupa buku, tulisan karya ilmiah, berita koran data Badan Pusat Statistik, katalog ataupun informasi yang bersumber dari media internet atau televisi. Juga bisa berasal dari sumber primer melalui wawancara langsung dengan pelaku usaha sebelumnya ataupun melakukan survey ke pasar secara langsung ataupun juga bisa meminta bimbingan langsung kepada penyedia jasa konsultasi bisnis.

Penggalian informasi merupakan salah satu aspek yang penting dalam penyusunan rencana usaha, untuk menghindari dan mengantisipasi kegagalan usaha.

Pelaku usaha dapat menggali sumber informasi untuk mendapatkan bantuan dalam mengatasi masalah usaha yang mungkin akan terjadi. Demikian pula sebaliknya jika pelaku usaha tidak mau menggali dan mendapatkan informasi usaha maka akan menyebabkan pelaksanaan rencana usaha menjadi kurang efektif dan efisien yang berujung pada kegagalan usaha.

Pemanfaatan sumber-sumber informasi harus tepat sesuai dengan jenis usaha dan kemampuan serta kebutuhan pelaku usaha. Terlebih lagi sekarang dengan adanya mesin pencari di internet yang memudahkan kita didalam menggali informasi yang dibutuhkan, sehingga penggalian informasi usaha sebanyak-banyaknya adalah suatu keharusan jika kita menginginkan kesuksesan usaha kita.

BAB III

PENUTUP

A. Evaluasi

1. Jelaskan mengapa harus disusun suatu perencanaan usaha.
2. Dalam analisis SOT apa yang dimaksud dengan faktor lingkungan internal?
3. Apa tujuan dilakukan analisa SWOT?
4. Buat suatu perencanaan usaha !

DAFTAR PUSTAKA

- Bangs Jr., David H. 1992, "The Market Planing Guide" ,USA, Dearborn Publishing
- Group,inc. Bygrave,WD. 1994,The Portable MBA in Entrepreneurship.: New York ,John Willy & Sons.
- Djojosoedarso, Soeismo, 1999, "Prinsip-prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi," Jakarta ,Salemba Empat.
- Jay, M.J. 1996. Modern Food Microbiology.Fifth Ed. International Thomson Publishing, Chapman & Hall Book, Dept. BC. p.469-471.
- Rangkuti, Freddy. 1997. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis-Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Suryana,2003," Kewirausahaan",Cetakan keempat, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.
- Wernerfelt, B. 1984, A Resource-Based View of the Firm, Strategic Management Journal, Vol.5, pp.171-180.

