

**FORMAT PROPOSAL BISNIS
PEDOMAN PROGRAM KEWIRAUSAHAAN
SATUAN PENDIDIKAN KELAUTAN DAN PERIKANAN**

Format proposal bisnis disusun untuk menjadi panduan penulisan proposal usaha untuk seluruh tingkatan pendidikan mulai dari tingkat SUPM, Diploma III, dan Diploma IV. Standardisasi penulisan format proposal bisnis ini bertujuan untuk memudahkan pemahaman pelaksanaan kegiatan wirausaha dalam suatu struktur rencana usaha yang terpadu sekaligus sebagai pedoman kegiatan dari tiap aktivitas kewirausahaan mulai dari semester 1 hingga semester akhir. Setiap bab dan sub-bab yang tertulis di dalam proposal bisnis ini dipastikan sudah pernah dipelajari oleh peserta didik, sehingga peserta didik dapat merujuk kepada pembelajaran yang pernah mereka alami ketika mulai menyusun proposal bisnis ini.

Proposal bisnis ini terdiri dari 3 bagian besar:

A) Bagian Awal

Bagian awal merupakan bagian pembuka dari proposal bisnis yang terdiri dari beberapa bab berikut:

- 1) Halaman Judul
- 2) Lembar Pengesahan
- 3) Kata Pengantar
- 4) Daftar Isi
- 5) Daftar Lampiran
- 6) Daftar Tabel
- 7) Daftar Gambar

B) Bagian Isi

Bagian isi merupakan bagian utama yang berisi ide usaha dan rencana fungsional dari bisnis yang akan dilaksanakan. Secara garis besar, bagian isi terdiri dari bab berikut:

- 1) Pendahuluan
- 2) Analisis Peluang Bisnis
- 3) Profil dan Strategi Perusahaan
- 4) Rencana dan Strategi Fungsional
- 5) Kesimpulan Kelayakan Usaha
- 6) Daftar Pustaka
- 7) Lampiran

C) Bagian Penutup

Bagian penutup merupakan bagian yang berisi hal-hal administratif dari peserta didik maupun pembimbing yang terkait dengan kegiatan yang disampaikan dalam proposal bisnis.

Format proposal usaha ini juga menetapkan beberapa hal yang menjadi standar dalam penulisan proposal bisnis, antara lain:

- Font yang dipergunakan adalah Arial 11 pt
- Spasi 1,5
- Ukuran kertas yang dipergunakan adalah A4 dengan margin atas – bawah – kiri – kanan sebesar 1,5 cm.
- Paragraf baru dalam setiap penulisan dimulai dari kiri dengan model penulisan adalah *justify* (rapat kanan dan kiri).
- Setiap judul bab dan subbab wajib ditulis dengan cetak tebal (**bold**) dengan ukuran font yang sama.

BAGIAN 1

PENGANTAR

Subbab pada bagian pengantar tidak diberikan penomoran subbab. Selain itu, penomoran halaman pada bagian pengantar ini menggunakan huruf romawi (i, ii, dan seterusnya). Penomoran menggunakan angka latin (1, 2, dan seterusnya) hanya diberlakukan untuk bagian isi. Keterangan terkait masing-masing subbab adalah sebagai berikut:

Subbab	Penjelasan	Format Penulisan
Halaman Judul	Judul proposal bisnis hendaklah singkat dan spesifik, tetapi cukup jelas memberi gambaran mengenai bisnis yang diusulkan. Maksimal kata dalam penulisan judul usaha adalah 15 kata.	Tersedia di lampiran 1
Lembar Pengesahan	Memuat tentang judul, nama kelompok dan anggota, persetujuan pembimbing, pengesahan Koordinator Pusat Pengembangan Wirausaha	Tersedia di lampiran 2
Kata Pengantar	Isi kata pengantar sebagai berikut : a. Motivasi yang mendorong kelompok untuk menyusun proposal bisnis. b. Harapan – harapan dari kelompok pengusul proposal. c. Ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mendukung dalam proses penyusunan proposal bisnis. d. Tanda tangan dan nama Ketua kelompok	Tersedia di lampiran 3
Daftar Isi	Memuat judul bab, sub bab, dan halamannya. Kelompok sangat disarankan untuk mempergunakan <i>insert caption (table and figures)</i>	Menyesuaikan
Daftar Lampiran	Memuat daftar lampiran	Menyesuaikan
Daftar Tabel	Memuat daftar tabel	Menyesuaikan
Daftar Gambar	Memuat daftar gambar	Menyesuaikan

BAGIAN 2

ISI PROPOSAL BISNIS

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

- Bagian latar belakang berisi segala informasi mengenai awal mula munculnya ide bisnis oleh kelompok. Awal mula ide dapat berasal dari masalah yang ada di lapangan atau peluang yang ada di pasar. Kelompok harus dapat memberi penjelasan logis mengenai latar belakang munculnya ide bisnis ini.
- Kelompok wajib menyertakan data sekunder untuk mendukung latar belakang munculnya ide bisnis ini. Data sekunder yang dipakai harus relevan dan maksimal 2 tahun terakhir. Jika proposal direncanakan pada tahun 2020, maka data paling akhir hanya diperbolehkan awal tahun 2018.
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 2 tentang pencarian ide bisnis.**
- Maksimal jumlah kata adalah 350 kata (tidak termasuk tabel dan gambar).

1.2 Jumlah Permintaan pada Pasar Sasaran

- Bagian ini menjelaskan secara singkat wilayah pasar yang akan dimasuki dalam bisnis.
- Bagian ini belum membahas segmentasi, namun mulai secara spesifik menyebutkan area dan besar pasar yang akan dilayani oleh bisnis. Dusahakan cukup spesifik untuk menggambarkan pasar yang sudah dibatasi), sehingga tidak terlalu luas untuk membawa area Indonesia sebagai perhitungan pasarnya.
- Berikan **analisis tajam dan ilmiah** terkait jumlah potensi peluang permintaan bagi perusahaan berdasarkan analisis pasar yang telah dibuat.
- Sajikan dengan basis ilmiah dan data yang validitas dan sumbernya dapat dipertanggungjawabkan.
- Standar penyajian data dapat disajikan dalam bentuk tabel
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 2 tentang pencarian data sekunder.**
- Maksimal 500 kata (tidak termasuk tabel atau grafik).

1.3 Analisis Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, dan Lingkungan

- Bagian ini menjelaskan analisis eksternal dari bidang bisnis yang dijalani oleh kelompok peserta didik. Hal ini penting dilakukan untuk memahami bahwa bisnis yang dijalankan dapat terkena dampak dari perubahan 5 faktor tersebut. Oleh karena itu, peserta didik harus mampu mengidentifikasi hal-hal apa yang dapat mempengaruhi bisnis dari kelima faktor tersebut. Namun, sebagai catatan, tidak semua faktor harus dijelaskan jika dampak yang dihasilkan tidak terlalu relevan.
- Analisis politik adalah hal-hal terkait dengan regulasi, peraturan, hukum, pajak, dan hal-hal terkait pemerintahan. Contoh-contoh faktor politik adalah misalnya pembatasan ekspor lobster air tawar, biaya cukai untuk barang impor tertentu, dll.
- Analisis ekonomi adalah hal yang terkait dengan perubahan tren pasar, inflasi, pergerakan ekonomi, perdagangan nasional, dan lainnya. Contoh: perubahan harga, kenaikan daya beli, inflasi, dll
- Analisis sosial adalah hal-hal yang terkait budaya, selera maupun gaya hidup dari manusia sebagai objek utamanya yang mempengaruhi kinerja bisnis. Contoh: perubahan tren gaya hidup, urbanisasi, kasta sosial, budaya, adat istiadat dan lainnya.
- Analisis teknologi adalah hal-hal terkait adanya teknologi yang mempengaruhi kinerja bisnis yang dijalankan oleh kelompok. Contoh: adanya aplikasi baru, teknologi satelit, dan lainnya
- Analisis lingkungan adalah hal-hal terkait lingkungan yang mempengaruhi kinerja bisnis kelompok. Contoh: perubahan iklim, cuaca, pencemaran, dll.
- **Ingat, tidak semua faktor harus dibahas jika tidak relevan.**
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 2 tentang analisis lingkungan bisnis.**
- Maksimal 500 kata (tidak termasuk tabel atau grafik).

No	Aspek	Dampak Terhadap Bisnis (Ada / Tidak Ada)	Penjelasan atas Dampak terhadap Bisnis (jika ada)
1	Politik	Ada / Tidak Ada	
2	Ekonomi	Ada / Tidak Ada	
3	Sosial	Ada / Tidak Ada	
4	Teknologi	Ada / Tidak Ada	
5	Lingkungan	Ada / Tidak Ada	

1.4 Analisis Jumlah Penawaran pada Pasar Sasaran

- Berikan **analisis tajam dan ilmiah** terkait jumlah potensi peluang penawaran yang sudah ada dalam pasar yang akan dimasuki. Potensi penawaran merupakan pesaing yang sudah memenuhi layanan di pasar tersebut atau pesaing yang memiliki produk atau layanan yang dapat menjadi substitusi.
- Sajikan dengan basis ilmiah dan data yang validitas dan sumbernya dapat dipertanggungjawabkan.
- Standar penyajian data dapat disajikan dalam bentuk tabel dan tidak perlu narasi
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 2 tentang pencarian data sekunder.**
- Maksimal 500 kata (tidak termasuk tabel atau grafik)

No	Nama Perusahaan Pesaing	Skala Usaha (mikro, kecil, menengah / besar)	Keunggulan dari Perusahaan	Kelemahan dari Perusahaan	Jangkauan Pemasaran
1					

Contoh:

No	Nama Perusahaan Pesaing dan Lokasi	Skala Usaha (mikro, kecil, menengah / besar)	Keunggulan dari Perusahaan	Kelemahan dari Perusahaan	Jangkauan Pemasaran
1	Anugerah Jaya – Pasar Jaya	Kecil (hanya ruko)	Produknya lengkap dan dapat pesan antar	Pelayannya tidak ramah, harga cenderung mahal	Satu kota dan melayani penjualan online

1.5 Analisis Modal Kewirausahaan Kelompok

- Setiap anggota kelompok tentunya memiliki kelebihan dan keunggulan yang saling melengkapi dalam menjalankan bisnis. Oleh karena itu, pada bagian analisis ini, kelompok **wajib mengisi tabel** yang sudah disediakan dengan data keunggulan dan kelebihan yang dimiliki oleh anggota kelompok yang dapat mendukung berjalannya bisnis.
- Jika tidak ada keunggulan, tidak perlu dipaksakan dan diada-adakan untuk ditulis.
- Jika sudah mengisi tabel, tidak perlu lagi membuat narasi dibagian bawah tabel.
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 2 tentang modal kewirausahaan.**

No	Nama Peserta Didik	Jurusan / Prodi	Keunggulan yang Dimiliki terkait Bisnis yang Dijalani	Keunggulan lain yang dapat dimanfaatkan
1				

Contoh pengisian tabel:

No	Nama Peserta Didik	Jurusan / Prodi	Keunggulan yang Dimiliki terkait Bisnis yang Dijalani	Keunggulan lain yang dapat dimanfaatkan
1	Aruna Marsha	Manajemen Agribisnis	Memiliki keahlian dalam memasak dan memiliki resep-resep yang enak	Memiliki kerabat yang menjadi pemasok sayur mayur di Pasar Induk, sehingga dapat memperoleh harga bahan baku lebih murah

BAB 2 ANALISIS PELUANG BISNIS

2.1 Pendapat Calon Konsumen

- Bagian ini merupakan penjelasan sederhana dari hasil penelitian yang dilakukan oleh kelompok terhadap ide bisnis yang diajukan. Kelompok diwajibkan melakukan wawancara kepada calon konsumen untuk memperoleh pendapat dan masukan mengenai ide bisnis yang akan dijalkannya.
- Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 2 tentang pencarian ide bisnis.
- Silakan jabarkan analisis kelompok dalam bagan yang sudah disediakan di bawah.
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 2 tentang pencarian data primer melalui wawancara.**
- Maksimal jumlah kata adalah 350 kata (tidak termasuk tabel dan gambar).

No	Profil Konsumen			Hal Positif dari Ide Bisnis Kelompok	Kritik atas Ide Bisnis Kelompok	Tindak Lanjut Kelompok
	Jenis Kelamin	Usia	Pekerjaan			
1						
2						
3						

2.2 Pendapat Pakar / Ahli

- Bagian ini merupakan penjelasan sederhana dari hasil penelitian yang dilakukan oleh kelompok terhadap ide bisnis yang diajukan. Kelompok diwajibkan melakukan wawancara kepada pakar / ahli untuk memperoleh pendapat dan masukan mengenai ide bisnis yang akan dijalkannya.
- Pakar atau ahli adalah seseorang yang memiliki pengetahuan atau pengalaman dalam bidang bisnis yang dijalankan oleh kelompok. Misalnya kelompok ingin membuat makanan dari olahan ikan, maka kelompok bisa bertanya kepada pengusaha makanan olahan ikan, koki (chef), ahli gizi, atau orang yang mengerti tentang protein ikan.
- Apakah boleh bertanya kepada guru? Diperbolehkan jika guru tersebut dianggap memiliki pengetahuan dan pengalaman yang dapat membantu kelompok mengembangkan ide bisnisnya.

- Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 2 tentang pencarian data primer melalui wawancara.
- Silakan jabarkan analisis kelompok dalam bagan yang sudah disediakan di bawah
- Maksimal jumlah kata adalah 350 kata (tidak termasuk tabel dan gambar).

No	Profil Pakar		Hal Positif dari Ide Bisnis Kelompok	Kritik atas Ide Bisnis Kelompok	Tindak Lanjut Kelompok
	Profesi	Bidang Keahlian			
1					
2					
3					

2.3 Kesimpulan Analisis Peluang Usaha

- Bagian ini merupakan kesimpulan dari kedua subbab diatas. Kelompok diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai tindakan lanjutan terhadap ide bisnis yang diusulkan berdasarkan masukan dan kritik dari konsumen maupun pakar.
- Bagian ini dijelaskan dalam bentuk narasi.
- Maksimal jumlah kata adalah 350 kata (tidak termasuk tabel dan gambar).

BAB 3 PROFIL DAN STRATEGI PERUSAHAAN

3.1 Deskripsi Produk Final

- Deskripsikan produk atau layanan secara rinci dan ringkas mengacu kepada peluang yang ditemukan dan hasil masukan dari konsumen maupun pakar.
- Sajikan juga nilai tambah dari produk yang Anda tawarkan.
- Sajikan gambar atau visualisasi dari produk atau layanan yang ditawarkan
- Sajikan juga secara ringkas dimensi dari produk atau layanan yang ditawarkan.
- Maksimal 300 kata.

3.2 Visi dan Misi Perusahaan

- Jabarkan visi dan misi perusahaan untuk 1 tahun ke depan dengan ringkas menggunakan pendekatan SMART (*specific, measurable, achievable, reasonable, dan timely*).
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 3 tentang pembuatan visi, misi, tujuan dan sasaran perusahaan pada subbab rencana bisnis.**
- Maksimal 300 kata.

3.3 Tujuan dan Sasaran Perusahaan 1 Tahun ke Depan

- Jabarkan tujuan dan sasaran perusahaan untuk 1 tahun ke depan dengan ringkas menggunakan pendekatan SMART (*specific, measurable, achievable, reasonable, dan timely*).
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 3 tentang pembuatan visi, misi, tujuan dan sasaran perusahaan pada subbab rencana bisnis.**
- Maksimal 300 kata.

3.4 Nilai yang Dianut Perusahaan

- Jabarkan nilai yang dianut oleh perusahaan dalam menjalankan usahanya.
- Nilai perusahaan merupakan norma-norma luhur yang umumnya menjadi jiwa utama berdirinya sebuah perusahaan.
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 3 tentang pembuatan visi, misi, tujuan dan sasaran perusahaan serta budaya perusahaan pada subbab rencana bisnis.**
- Maksimal 150 kata.

3.5 Analisis SWOT Perusahaan

- Berikanlah analisis SWOT untuk usaha yang Anda jalankan.
- Setelah Anda membuat analisis SWOT, berikanlah kesimpulan strategi apa yang ingin Anda lakukan melihat Peta SWOT pada kompetensi Anda.
- Kemukakanlah alasan yang relevan untuk penggunaan strategi tersebut dalam operasi bisnis perusahaan.
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 3 tentang pembuatan analisis SWOT pada subbab rencana bisnis.**
- Maksimal 300 kata.

BAB 4 RENCANA DAN STRATEGI FUNGSIONAL

4.1 Kerangka Model Bisnis

- Gambarkan kerangka kanvas model bisnis (Business Model Canvas) pada bagian ini.
- Penjelasan kerangka model bisnis dilakukan secukupnya dengan referensi langsung diarahkan pada subbab yang membahasnya.
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 2 tentang validasi kanvas model bisnis.**
- Maksimal 250 kata

4.2 Rencana Pemasaran

- Untuk mengisi subbab pada bagian Rencana Pemasaran, silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 3 tentang Manajemen Pemasaran.

4.2.1 Segmentasi Konsumen Sasaran

- Klasifikasikanlah konsumen sasaran yang menjadi target utama perusahaan.
- Pergunakan konsep STP (segmentasi, target, dan positioning) untuk mempermudah analisis.
- **Silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 3 tentang pembuatan visi, misi, tujuan dan sasaran perusahaan serta budaya perusahaan pada subbab rencana bisnis.**
- Maksimal 150 kata.

4.2.2 Branding

- Sajikan dengan rinci nama merek dan argumentasi penggunaan merek tersebut.
- Sajikan juga bentuk visual logo yang akan dipergunakan.
- Jabarkan makna dan filosofi logo serta rincian detil dari logo terkait warna dan standarnya.
- Maksimal 250 kata.

4.2.3 Rencana Penetapan Harga

- Jelaskan strategi yang digunakan untuk menetapkan harga.
- Berikan detil harga termasuk jika dilakukan promosi ataupun pembelian oleh kanal distribusi khusus atau jika ada perbedaan antara harga jual konsumen dan harga jual distributor.
- Maksimal 250 kata.

4.2.4 Rencana Promosi Produk dan Layanan

- Berikan penjelasan secara rinci aktivitas promosi apa saja yang akan dilakukan beserta durasi waktunya.
- Maksimal 250 kata.

4.2.5 Rencana Distribusi

- Berikan penjelasan mengenai saluran distribusi yang akan dipergunakan.
- Maksimal 250 kata

4.2.6 Rencana Pengelolaan Konsumen Loyal

- Berikan penjelasan bagaimana mengelola hubungan dengan konsumen, termasuk mempertahankan konsumen yang sudah loyal.
- Maksimal 250 kata.

4.2.7 Rencana Komunikasi Pemasaran

- Berikan penjelasan media-media apa saja yang akan dipergunakan untuk mempromosikan dan mengkomunikasikan informasi mengenai produk.
- Berikan juga informasi mengenai penjadwalan dari komunikasi pemasaran tersebut. Sangat disarankan menggunakan tabel ganttchart dalam menggambarkan rencana komunikasi pemasaran
- Maksimal 500 kata

4.2.8 Struktur Tim Pemasaran

- Berikan penjelasan mengenai pembagian tugas dalam kegiatan pemasaran perusahaan
- Maksimal 250 kata

4.2.9 Rencana Anggaran Pemasaran

- Berikan analisis sederhana biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan kegiatan pemasaran. Disarankan dalam bentuk tabel.
- Maksimal 250 kata

4.3 Rencana Produksi

- Untuk mengisi subbab pada bagian Rencana Produksi, silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 3 tentang Manajemen Produksi.

4.3.1 Proses Produksi / Penyediaan Layanan

- Gambarkan diagram alir proses produksi bagi manufaktur, atau service blueprint bagi layanan.
- Gambarkan hingga titik konsumen memperoleh produk / layanannya
- Maksimal 300 kata

4.3.2 Standar Kualitas Produk

- Jabarkan dengan rinci standar kualitas dari produk atau layanan yang disajikan.
- Jabarkan dengan satuan yang terukur dan dapat diaudit.
- Berikanlah penjelasan mengenai batasan yang diperbolehkan sebagai barang cacat. Dalam usaha manufaktur, perlu diberikan perhitungan mengenai toleransi barang cacat ini. Gambarkan pula rencana untuk mengurangi barang cacat ini dan meningkatkan kualitas produk
- Maksimal 600 kata

4.3.3 Kebutuhan Aset Produksi / Penyediaan Layanan

- Jabarkan dalam bentuk tabel rincian kebutuhan aset untuk melakukan produk. Bagi usaha layanan, jabarkan aset yang dibutuhkan untuk mewujudkan layanannya.
- Maksimal 200 kata.

4.3.4 Rencana Pengelolaan Pemasok

- Jabarkan dalam bentuk tabel, variabel yang digunakan perusahaan untuk menentukan mitra pemasok dan kemudian ditentukan siapa yang akhirnya menjadi pemasok.
- Maksimal 200 kata

4.3.5 Pengendalian Limbah dan Lingkungan

- Jelaskan bagaimana mengelola limbah dan lingkungan dari proses produksi yang dilakukan. Jika proses produksi dilaksanakan oleh vendor, maka jelaskan pula apa yang akan dilakukan terhadap sisa produksi yang tidak dipergunakan.
- Maksimal 200 kata.

4.3.6 Struktur Tim Produksi

- Pergunakan diagram alir untuk menggambarkan struktur tim operasi.
- Berikan penjelasan secukupnya.
- Maksimal 200 kata.

4.3.7 Rencana Anggaran Produksi

- Sajikan dalam bentuk tabel perincian pengeluaran anggaran operasi merujuk pada rencana penjadwalan kegiatan operasi .
- Maksimal 200 kata

4.4 Rencana Sumber Daya Manusia

- Untuk mengisi subbab pada bagian Rencana SDM, silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 3 tentang Manajemen SDM.

4.4.1 Struktur Organisasi

- Gambarkan dengan diagram alir struktur organisasi perusahaan. Struktur organisasi dapat menggabungkan struktur tim pemasaran dan produksi yang sudah dibuat sebelumnya.
- Maksimal 200 kata

4.4.2 Uraian Jabatan

- Berikan penjelasan ringkas tentang pekerjaan-pekerjaan yang ada di perusahaan, mulai dari staf hingga direktur. Sangat disarankan menggunakan tabel.
- Maksimal 500 kata

4.4.3 Kebijakan Rekrutmen

- Berikan penjelasan bagaimana proses rekrutmen yang akan dilakukan bagi calon pegawai.
- Maksimal 300 kata.

4.4.4 Kebijakan Seleksi

- Berikan penjelasan bagaimana proses seleksi yang akan dilakukan bagi calon pegawai.
- Maksimal 300 kata.

4.4.5 Kebijakan Pelatihan

- Berikan penjelasan mengenai prasyarat untuk dapat mengikuti pelatihan dan penentuan pelatihan yang akan diberikan kepada pegawai.
- Maksimal 250 kata.

4.4.6 Kebijakan Penilaian Kinerja

- Berikan penjelasan bagaimana mengukur kinerja pegawai.
- Maksimal 300 kata.

4.4.7 Kebijakan Kompensasi

- Berikan penjelasan mengenai kompensasi finansial, non finansial serta insentif yang akan diterima pegawai.
- Maksimal 300 kata.

4.4.8 Rencana Anggaran SDM

- Sajikan dalam bentuk tabel perincian pengeluaran anggaran sumber daya manusia.

4.5 Rencana Keuangan

- Untuk mengisi subbab pada bagian Rencana Keuangan, silakan merujuk kembali pada pembelajaran di semester 3 tentang Manajemen Keuangan.

4.5.1 Rincian Biaya Pra-Produksi

- Jabarkan dalam bentuk tabel biaya pra-produksi apa saja yang sudah dikeluarkan sebelum memulai kegiatan produksi perdana baik dalam bentuk modal kerja maupun investasi.

4.5.2 Sumber Pendanaan Usaha

- Berikan penjelasan mengenai bagaimana kelompok akan mendanai usaha dari kebutuhan biaya pra produksi.
- Jelaskan pula jika dibutuhkan pendanaan modal tambahan di tengah-tengah kegiatan usaha.
- Maksimal 200 kata

4.5.3 Rencana Pembagian Keuntungan Hasil Usaha

- Jelaskan bagaimana kebijakan keuntungan hasil usaha perusahaan, dan bagian ini harus relevan dengan kompensasi pada bagian SDM.
- Maksimal 200 kata

4.5.5 Proyeksi Laporan Laba Rugi 1 tahun ke depan

4.5.6 Proyeksi Laporan Arus Kas 1 tahun ke depan

4.5.7 Proyeksi Laporan Neraca 1 tahun ke depan

4.5.8 Analisis Risiko

- Jabarkan dalam tabel identifikasi potensi risiko yang mungkin terjadi dalam bisnis ini dan mitigasi risiko yang dapat dilakukan untuk mengurangi risiko yang akan terjadi.
- Maksimal 300 kata

4.5.9 Analisis Kelayakan Usaha

- Silakan pergunakan analisis titik impas untuk mengidentifikasi kelayakan usaha
- Maksimal 300 kata

BAB 5 KESIMPULAN KELAYAKAN USAHA

- Berdasarkan semua analisis dari bab 1 hingga bab 4, berikanlah kesimpulan kelompok yang menyatakan bahwa bisnis yang dikembangkan ini memiliki kelayakan untuk dijalankan. Silakan ditambahkan informasi penguat dan data tambahannya.
- Maksimal 300 kata

BAB 6 DAFTAR PUSTAKA

- Silakan membuat daftar pustaka dengan mengikuti standar sitasi APA (American Psychological Association).

BAGIAN 3

PENUTUP

Bagian penutup ini dapat diisi dengan segala informasi administratif yang dipersyaratkan oleh Pusat Pendidikan KP.