

# **Cara Meningkatkan Penjualan Produk Secara Online**

Selain karena hemat biaya, kreativitas yang ekstra juga diperlukan untuk memasarkan produk. Ada banyak cara meningkatkan penjualan online, namun tentunya Anda harus pandai-pandai memilahnya. Pasalnya, cara yang digunakan perlu Anda kuasai dan harus sesuai dengan bisnis Anda.

Meningkatkan penjualan online adalah salah satu tujuan bagi para pelaku bisnis, bahkan hal ini menjadi tujuan yang utama. Hal tersebut dikarenakan perkembangannya bisnis, juga tergantung pada tingkat penjualannya termasuk penjualan online. Maka dari itu, di bawah ini kami akan membahas tentang cara-cara jitu yang bisa digunakan untuk meningkatkan penjualan online.

## ***1. Manfaatkan Media Sosial***

Media sosial tidak bisa diremehkan dalam hal meningkatkan penjualan secara online. Pasalnya, banyak di luar sana bisnis yang melejit hingga pendapatannya berkali-kali lipat dari modal yang dikeluarkan, memulai usaha dari media sosial.

Kini media sosial merupakan salah satu platform yang tidak pernah sepi pengunjung, apalagi media sosial besar seperti Facebook, Twitter, maupun Instagram. Hal inilah yang bisa menjadi potensi penjualan online bisa membludak, karena jutaan pengunjung berpotensi melihat bisnis Anda.

Apalagi kini banyak media sosial kini sudah banyak yang menawarkan fitur khusus untuk bisnis. Jadi, potensi meningkatnya penjualan online jauh lebih tinggi.

## ***2. Tunjukkan Testimoni dari Pelanggan***

Selain menggunakan media sosial, Anda bisa melakukan cara meningkatkan penjualan online kedua ini. Dengan menunjukkan testimonial pelanggan yang positif dalam jumlah banyak, tentu saja akan menarik minat calon pelanggan baru, sehingga penjualan online akan naik.

Namun, jangan sampai Anda menunjukkan testimonial dalam jumlah banyak dalam satu waktu. Pasalnya, hal ini akan dianggap spam yang mengganggu oleh pelanggan.

## ***3. Aktif di Komunitas Online***

Komunitas online khusus pengusaha, baik pemula dan profesional dapat membantu Anda untuk mempelajari karakteristik konsumen. Hal ini memang terlihat sepele, namun hasilnya bisa sangat memuaskan.

Pasalnya, ketika Anda mengetahui karakteristik konsumen dengan baik, maka Anda bisa menciptakan produk yang diinginkan oleh konsumen, sehingga penjualan online dapat meningkat. Selain itu, dengan aktif di komunitas online Anda bisa mendapat informasi-informasi tentang bisnis lainnya.

#### **4. *Buat Iklan yang Jujur***

Jika ingin meningkatkan penjualan online, tentu saja Anda perlu membuat iklan. Namun, jangan sampai Anda membuat iklan yang tidak jujur, ya! Karena hal tersebut sama saja Anda membohongi pelanggan. Jika terus dilakukan, Anda tidak akan dipercaya lagi oleh pelanggan.

Iklan yang jujur juga akan berpengaruh pada peningkatan penjualan. Karena ketika pelanggan melihat iklan tersebut, kemudian mulai membeli produk Anda dan produk sesuai dengan iklan, maka kemungkinan besar mereka akan repeat order.

#### **5. *Manfaatkan Influencer Berpengaruh***

Pasti Anda yang aktif di media sosial tahu tentang istilah endorse atau kolaborasi dengan influencer. Hal tersebut juga merupakan salah satu cara untuk meningkatkan penjualan, *lho*. Namun, harga yang perlu Anda keluarkan untuk menggunakan cara ini cukup mahal.

Jika berminat, Anda bisa menggunakan jasa influencer yang sesuai dengan bisnis. Karena influencer yang sesuai dengan bisnis Anda, pasti memiliki pengikut yang sama dengan target pasar Anda.

Bagaimana? Sudah tahu tentang cara meningkatkan penjualan online, bukan? Meskipun tidak semua cara bisa dilakukan dengan dana minim, namun Anda masih bisa memilih cara yang sesuai budget, *kok*. Nanti jika penjualan sudah stabil di angka yang tinggi, Anda bisa menggunakan cara yang harganya mahal, namun hasilnya dahsyat.

# Perencanaan bisnis dan proses produksi barang dan jasa



UNIVERSITAS  
**DUTA BANGSA**  
SURAKARTA

Matakuliah : Kewirausahaan 1  
Progam Studi : S1 Sistem Infomartika  
Dosen : Sundari, S.E., M.M.



# MEMPRODUKSI BARANG DAN JASA BERKUALITAS

## ❑ Merencanakan Produksi

1. Penelitian dan Pengembangan Mengidentifikasi sebuah gagasan untuk produk atau jasa baru
2. Perencanaan desain mengembangkan rencana untuk mengubah gagasan tersebut menjadi produk atau jasa baru
3. Perencanaan fasilitas mengidentifikasi lokasi di mana barang atau jasa dapat diproduksi
4. Perencanaan operasional memutuskan jumlah produksi atau jasa yang akan diproduksi dalam suatu waktu tertentu

# MEMPRODUKSI BARANG DAN JASA BERKUALITAS

## Produksi

Melakukan kegiatan usaha mengubah sesuatu barang menjadi barang lain atau usaha untuk mewujudkan sesuatu jasa.

### ► Bentuk-bentuk proses produksi :

1. **Proses *Analytic*** : Bentuk proses produksi yang menciptakan beberapa barang dari suatu jenis bahan mentah atau input.
2. **Proses *Synthetic*** : Proses menggabungkan beberapa barang mentah menjadi barang jadi.

### ► Proses *Synthetic* terbagi atas :

1. Proses pabrikasi
2. Proses Assembling



▶ **Produksi bersifat *continuous* :**

Proses produksi yang dilakukan sepanjang tahun terus menerus dengan tanpa merubah susunan peralatan produksi yang digunakan.

▶ **Produksi bersifat *intermittent* :**

Proses produksi yang dilakukan apabila barang yang diproduksi selalu berubah-ubah serta alat produksi yang dipakai akan disesuaikan dengan barang yang akan diproduksi.

▶ **Tujuan yang ingin dicapai dari proses produksi :**  
memenuhi keinginan/kebutuhan konsumen terhadap barang yang murah tetapi berkualitas tinggi.

# Membedakan Produksi Barang dan Jasa

## ▶ **Penentuan Lokasi Usaha dibedakan menjadi :**

1. Industri pengolahan yang berdekatan sumber bahan mentah
2. Footlose industries ; menentukan lokasi proses produksi berdasarkan dengan biaya produksi.
  - \* Jasa langsung diproduksi ketika konsumen memintanya dan dilakukan ditempat konsumen berada.

## ▶ **Tata Ruang kegiatan memproduksi :**

1. Bergantung kepada bentuk peralatan produksi yang akan digunakan.
2. Menentukan letak-letak alat produksi sehingga penggunaannya dapat mencapai tahap yang paling efisiensi
3. Pertimbangan menurunkan biaya produksi
  - \* Produksi jasa lebih memerlukan pertimbangan persepsi dan selera konsumen.

## ▶ **Kegiatan Mempromosikan barang :** Perusahaan penghasil barang lebih giat dalam mempromosikan produknya dibanding dengan perusahaan penghasil jasa.



# Merancang Kegiatan Memproduksi

- ▶ Meramalkan Permintaan

1. Mengumpulkan informasi mengenai kebutuhan pelanggan.
2. Melakukan riset mengenai besarnya pasar & persaingan yang dihadapi dalam pasar tersebut
3. Melihat prospek perusahaan dalam memasarkan barang yang diproduksi.

- ▶ Merencanakan Kapasitas Produksi

Dengan merencanakan kemampuan produksi yang perlu dicapai pada saat ini serta perkembangan masa akan datang oleh perusahaan, diharapkan manajer produksi & operasi akan dapat menentukan kapasitas produksi yang diperlukan.

► ***Memilih lokasi pabrik dan usaha***

Manajemen harus mempertimbangkan biaya-biaya yang akan dikeluarkan didaerah mana pabrik akan didirikan

► ***Merancang tata letak terbagi atas :***

1. Tata letak berdasarkan proses  
dilakukan dengan cara mengelompokkan semua pekerja yang melakukan pekerjaan yang sama.
2. Tata letak berdasarkan produk  
barang yang diproduksi melalui suatu proses produksi dengan satu pola yang dilakukan pada jumlah besar & dibuat secara berulang-ulang
3. Tata letak posisi tetap  
berlaku untuk pembuatan produk yang sangat besar dan tidak memungkinkan untuk berpindah-pindah.

## Merencanakan Jadwal Kerja

- ▶ Menggunakan Diagram Gantt dikenalkan oleh Henry L Gantt yang dapat menunjukkan :
  1. Kerja yang akan dilakukan (dalam proses produksi)
  2. Periode pelaksanaan dari setiap pekerjaan yang akan dilakukan
- ▶ Menggunakan Diagram Pert  
diagram ini dapat membantu para manajer dalam menyusun kegiatan proses produksi.

# Menentukan Barang Persediaan yang Diperlukan

## ► **Barang Persediaan :**

Barang yang disimpan untuk dipakai dalam produksi atau untuk dijual kepada konsumen.

## ► **Jenis-jenis barang persediaan :**

1. Bahan mentah atau barang 1/2 jadi yang dibeli dari perusahaan lain untuk membuat barang jadi.
2. Barang dalam proses produksi yang belum siap atau yang sudah siap
3. Semua barang jadi yang sudah siap untuk dijual.

## ► **Tingkat Persediaan :**

Salah satu cara dalam menentukan jumlah barang persediaan yang akan disimpan adalah dengan memperhitungkan biaya pemesanan, biaya penyimpanan & biaya jika persediaan kosong.



► ***Proses Produksi Barang & Jasa***

Barang merupakan benda yang dapat diraba, sedangkan jasa adalah benda yang tidak dapat dilihat dan diraba

- ***Jasa*** tercipta sebagai akibat pendidikan, mencari kesehatan, memperoleh jasa keuangan dan jasa pemerintah.



**TERIMA KASIH**

# Izin Usaha

## Materi Pertemuan 10 Kewirausahaan 2

### Pengertian Surat Izin Usaha Perdagangan

Pengertian dari Surat Izin Usaha Perdagangan atau biasa disingkat dengan SIUP merupakan surat izin yang dimanfaatkan untuk mengesahkan dan melegalkan suatu usaha yang berdiri. Penting untuk diketahui kalau surat izin ini harus dan wajib dikeluarkan oleh badan hukum.

Menurut Peraturan Menteri Perdagangan RI No.46/2009 SIUP, tidak semua jenis usaha wajib untuk membuat SIUP. Hanya ada beberapa jenis usaha yang diwajibkan untuk memiliki SIUP, yakni pelaku usaha yang memiliki kekayaan bersih diatas 50 juta rupiah dan tidak terhitung tanah juga bangunan tempat usaha.

Meski demikian, bukan berarti pelaku usaha yang memiliki kekayaan dibawah 50 juta rupiah tidak dapat mengajukan SIUP.

### Jenis-jenis Surat Izin Usaha Perdagangan

Di Indonesia ada empat jenis SIUP yang wajib untuk diketahui oleh pelaku usaha yang ingin membuat **pengurusan surat izin usaha perdagangan**. Yang di antaranya adalah:

#### **SIUP Mikro**

Yakni jenis SIUP yang wajib dimiliki oleh perusahaan yang memiliki kekayaan bersih di bawah 50 juta rupiah tidak termasuk dengan tanah dan bangunan tempat usaha.

#### **SIUP Kecil**

Yakni jenis SIUP yang wajib untuk dimiliki oleh perusahaan yang memiliki kekayaan bersih sekitar 50 juta sampai 500 juta rupiah, tidak termasuk dengan tanah dan bangunannya.

## **SIUP Menengah**

Yakni jenis SIUP yang wajib untuk dimiliki oleh perusahaan yang memiliki kekayaan bersih sekitar 500 juta sampai 10 miliar rupiah tidak termasuk dengan tanah dan bangunan.

## **SIUP Besar**

Jenis yang terakhir ini adalah jenis SIUP yang wajib dimiliki oleh perusahaan yang memiliki kekayaan bersih di atas 10 miliar rupiah tidak termasuk dengan tanah dan bangunannya.

## **Syarat Surat Izin Usaha Perdagangan**

Ada beberapa jenis surat izin usaha perdagangan, sebelum Anda mendaftarkan perusahaan maka sebagai pemilik usaha Anda harus menyiapkan beberapa persyaratan administrasi. Syarat tersebut harus disesuaikan dengan bidang usaha yang Anda lakukan, antara lain:

### **Syarat SIUP Perusahaan Perseorangan**

Persyaratan yang dibutuhkan bagi perusahaan perseorangan di antaranya adalah:

- Fotocopy identitas pemilik perusahaan berupa KTP
- Fotokopi NPWP perusahaan
- Fotocopy SITU (Surat Izin Tempat Usaha) oleh pemerintah sesuai dengan tempat usaha
- Neraca milik perusahaan
- Foto ukuran 4×6 berwarna milik pemilik usaha/direktur/penanggung jawab sebanyak 2 lembar
- Meterai (d disesuaikan)

### **Syarat SIUP Koperasi**

Syarat untuk SIUP koperasi yang harus disiapkan antara lain:

- Fotocopy KTP dari Dewan Pengawas Koperasi
- Fotocopy NPWP

- Daftar susunan dari Dewan Pengurus sampai dengan Dewan Pengawas dari koperasi
- Fotocopy Akta Pendirian Koperasi
- Fotocopy SITU
- Neraca milik Koperasi
- Foto ukuran 4×6 berwarna sebanyak 2 lembar milik direktur utama/penanggung jawab

## **Syarat SIUP Perseroan Terbatas (PT)**

Bila Anda berminat untuk membuka PT, maka pengurusan surat izin usaha industri yang harus Anda siapkan antara lain:

- Fotocopy KTP milik direktur utama/penanggung jawab perusahaan
- Pas foto milik direktur utama/penanggung jawab sebanyak 2 lembar dengan ukuran 4×6
- Bila penanggung jawab perusahaan adalah seorang perempuan maka wajib untuk menyiapkan fotocopy KK
- Fotokopi SITU sesuai dengan domisili
- NPWP perusahaan
- Fotocopy akta pendirian PT dan surat keputusan pengesahan dari Kemenhumkam
- Surat Izin Prinsip dan Surat Izin Gangguan
- Neraca milik perusahaan
- Surat izin teknis
- Meterai (disesuaikan)

## **Syarat SIUP Perseroan Terbuka (Tbk)**

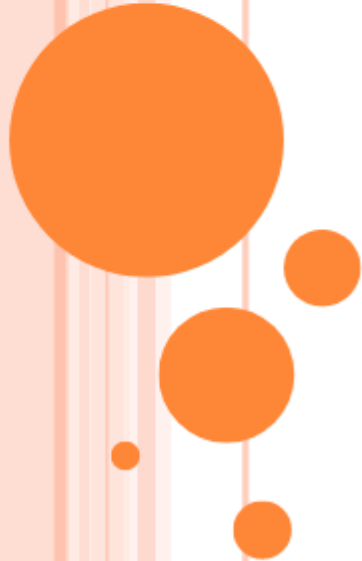
Serupa namun tak sama dengan PT, untuk Perseroan Terbuka atau Tbk maka Anda harus menyiapkan:

- Salinan SIUP sebelum perusahaan berubah status menjadi PT
- Kopian KTP milik penanggung jawab

- Salinan akta pendirian
- Surat BPPM (Badan Pengawas Pasar Modal) yang menyebutkan kalau perusahaan sudah melakukan penawaran umum
- Salinan Surat Tanda Terima Laporan Keuangan Tahunan Perusahaan (STP-LKTP) pembukuan terakhir
- Pas foto ukuran 4×6 milik direktur utama sebanyak 2 lembar



# PERMODALAN UNTUK PEMBIAYAAN USAHA



# PERMODALAN

## Pengertian modal


“ modal adalah keseluruhan barang-barang yang masih ada dalam proses produksi”

## Menurut Prof. Polak

“modal adalah sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang modal, sehingga modal terdapat di neraca kreditur”

## Menurut Prof. Bakker

“modal adalah baik yang berupa barang kongret yang masih ada dalam rumah tangga perusahaan yang terdapat di neraca sbelah debet maupun berupa daya beli/nilai tukar dari barang-barang itu yang tercatat di sebelah kredit”



# JENIS MODAL

- Modal aktif
  - Aktiva lancar
  - Aktiva tetap
- modal pasif
  - Modal sendiri
  - Modal asing



# TEKNIK PERMODALAN

- Permodalan berasal dari 2 sumber yaitu:

## 1. Sumber Internal

- modal dari pendiri
- modal dari pemegang saham
- Modal yang didapat dari laba
- Keuntungan penjualan

## 2. Sumber Eksternal

- pinjaman dari luar perusahaan



## MODAL INVESTASI DAN MODAL KERJA

- Adalah yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam jangka waktu yang lama dan terdiri atas alat-alat produksi tahan lama.
- Modal kerja adalah modal yang tertanam dalam aktiva lancar.
- Aktiva lancar adalah harta perusahaan dalam jangka paling lama setahun dan dapat dicairkan lagi menjadi uang kas





# KREDIT

- Adalah suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak lain yang akan dikembalikan lagi pada suatu masa tertentu disertai dengan suatu kriteria prestasi, berupa bunga



# FAKTOR PEMBERIAN KREDIT

- Character
- Kapital
- Capacity
- Collateral



## FORMULA 4P

- Personality
- Purpose
- Prospect
- payment



# PEMBIAYAAN USAHA

- Adalah penyediaan modal oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat melalui lembaga keuangan bank, keuangan bukan bank atau lembaga lain dalam rangka memperkuat permodalan



# PENGGOLONGAN BIAYA

- Berdasar penggunaan
  - Biaya bahan baku
  - Biaya advertensi
  - Biaya lembur
  - Biaya tenaga kerja
- Berdasar fungsi pokok
  - Biaya produksi
  - Biaya pemasaran
  - Biaya administrasi da umum
- Berdasar atas hubungan dengan sesuatu yang dibiayai
  - Biaya langsung
  - Biaya tak langsung
- Berdasar atas hubungan dengan volume kegiatan
  - Biaya tetap
  - Biaya variabel
  - Biaya semivariabel





## PROYEKSI ARUS KAS

- Kas adalah merupakan aktiva yang paling likuid, semakin besar jumlah kas yang dimiliki oleh suatu perusahaan, akan semakin tinggi pula tingkat likuiditasnya



# FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BESARNYA KAS MINIMAL

- Perimbangan antara aliran kas masuk dan aliran kas keluar
- Penyimpangan terhadap aliran kas yang diperkirakan
- Adanya hubungan yang baik dengan baik



## BUDGET KAS

- Adalah perkiraan posisi kas pada suatu periode tertentu yang akan datang.
- Pada dasarnya budget kas dibedakan menjadi 2 bagian yaitu:
  - Perkiraan penerimaan kas
  - Perkiraan pengeluaran kas



# TITIK PULANG POKOK (TPP)/ BREAK EVEN POINT (BEP)

- Adalah titik keseimbangan antara jumlah hasil penjualan dengan jumlah biaya produksi.
- Unsur-unsur penghitungan BEP:
  - Penggolongan biaya
  - Besarnya biaya variabel
  - Besarnya biaya tetap
  - Selama periode harga jual tidak berubah
  - Perusahaan hanya memproduksi satu produk



# PENGHITUNGAN BEP

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Keterangan:

BEP (Q) : Jumlah unit produk yang dihasilkan/dijual

FC : *Fixed cost*/biaya tetap

VC : *Variabel cost*/biaya variabel

P : *Price per unit*/harga jual per unit

Contoh:

PT Terang Sejahtera memproduksi sepatu olah raga

Biaya tetap : Rp 26.000.000,00

Biaya variabel : Rp 4.000,00 per unit

Harga jual : Rp 10.000,00 per unit

Berapakah BEP (Q)-nya?

Jawab:

$$\begin{aligned}\text{BEP} &= \frac{36.000.000,00}{10.000 - 4000} \\ &= 6.000 \text{ unit}\end{aligned}$$

## Penghitungan BEP atas dasar penjualan dalam rupiah

Rumus penghitungannya adalah:

$$\text{BEP (R)} = \frac{\text{FC}}{\frac{\text{\Sigma VVC}}{S}}$$

Keterangan:

BEP (R) : Hasil penjualan dalam rupiah

FC : Biaya tetap (*fixed cost*)

\Sigma VVC : Biaya variabel (*variable cost*) = jumlah unit  $\times$  biaya per unit

S : Volume penjualan

Contoh:

PT Terang Sejahtera memproduksi sepatu olah raga.

Biaya tetap : Rp 36.000.000,00

Biaya variabel : Rp 4.000,00 per unit

Harga jual : Rp 10.000,00 per unit

Kapasitas produksi maksimal 10.000 unit

Berapakah BEP (R)-nya?

$$\begin{aligned}\text{BEP (R)} &= \frac{\text{Rp } 36.000.000,00}{1 - \frac{\text{Rp } 10.000,00 \times 4.000,00}{\text{Rp } 10.000,00 \times 10.000,00}} \\ &= \text{Rp } 60.000,00\end{aligned}$$

Jawab:

Dari contoh di atas, BEP (R) dicapai pada volume penjualan sebesar Rp 60.000.000,00. Apabila volume penjualan tersebut dibagi dengan harga jual per unit, berarti jumlah produk yang dijual adalah = Rp 60.000.000,00 dibagi dengan harga jual tiap unit Rp 10.000,00 = 6000 unit.

# LABA/RUGI

- Laporan laba/rugi adalah laporan yang disusun secara sistematis tentang penghasilan yang diperoleh dari beban-beban yang terjadi dalam kegiatan usaha perusahaan pada periode tertentu.



# PENYAJIAN LABA/RUGI

- Single Step
- Multiple Step





## NET PRESET VALUE

- Metode untuk menyusun rangking usul-usul investasi
- Sering disebut metode preset value (PV)
- Yang dihitung adalah nilai sekarang
- Selisih antara PV dan aliran kas masuk dan Pv dari pengeluaran disebut nilai sekarang neto



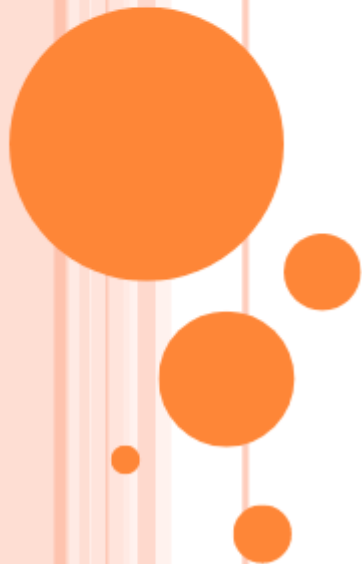
# IRR

## (INTERNAL RATE RETURN)

- Didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dan aliran kas masuk yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari penerimaan modal



**TERIMA KASIH**



# Laporan Laba Rugi

Di dalam dunia bisnis dan perdagangan, istilah laporan laba rugi menjadi hal yang tidak asing terdengar. Laporan laba rugi menjadi penting dibuat karena bisa menjadi acuan terkait kondisi finansial usaha atau bisnis yang sedang dijalankan.

Laporan laba rugi merupakan laporan yang menyajikan informasi pengeluaran, pendapatan, serta laba atau rugi yang dihasilkan perusahaan selama periode tertentu. Melalui laporan laba rugi ini, bisa memperlihatkan kinerja [keuangan](#) dari suatu usaha atau perusahaan.

Selain itu, laporan ini juga fungsinya sebagai alat memonitor kemajuan dan kekurangan keuangan perusahaan. Biasanya para pengusaha membuat laporan laba rugi untuk menentukan profitabilitas dan juga nilai investasi perusahaan.

Laporan ini biasanya dibuat pada akhir tahun atau akhir periode. Adanya laporan laba rugi pada sebuah perusahaan juga akan memudahkan para investor dalam membaca juga memahami kinerja dari sebuah perusahaan.

## Pengertian Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi (Inggris: Income Statement atau Profit and Loss Statement) adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba atau rugi bersih.

Laporan laba rugi bisa dibuat dalam periode satu bulan, satu tahun, atau berdasarkan konsep perbandingan (*matching concept*) yang disebut juga konsep pengaitan atau pemadanan, antara pendapatan dan beban yang terkait. Laporan ini masuk ke dalam empat laporan keuangan utama perusahaan dan sebagai penghubung antara dua laporan neraca.

Selain itu, laporan laba rugi juga bermanfaat untuk hal bisnis lainnya seperti bahan evaluasi pihak manajemen badan usaha dalam hal menentukan strategi bisnis kedepannya, komparasi dengan laporan sebelumnya, hingga mengetahui total pajak pada periode selanjutnya.

## Unsur di Dalam Laporan Laba Rugi

Setiap perusahaan atau badan usaha memiliki kebijakan, jenis operasi, dan valuasi yang berbeda. Hal ini juga akan mengarah kepada adanya perbedaan dalam laporan

keuangan laba rugi masing-masing badan usaha. Mengingat keuntungan dan pengeluaran [bisnis](#) tidak selalu sama.

Meski punya kebijakan yang berbeda sesuai dengan usaha yang dijalankan, ada unsur-unsur mendasar yang sama di dalam setiap laporan laba rugi. Unsur-unsur dalam laporan tersebut meliputi pendapatan (*revenue*), beban (*expense*), laba (*profit*), dan rugi (*loss*). Berikut penjelasan ringkasnya.

- Pendapatan (***revenue***)

Unsur laporan laba rugi ini adalah peningkatan aktiva atau arus masuk perusahaan yang dihasilkan dari kegiatan operasional. Nilai pendapatan diperoleh dari total pendapatan kotor perusahaan yang telah dikurangi potongan harga atau diskon, retur, dan tunjangan lainnya.

- Beban (***expenses***)

Unsur ini merupakan arus keluar atau pemakaian aktiva akan memunculkan liabilitas dalam suatu periode tertentu dikarenakan pengiriman ataupun produksi barang.

- Keuntungan (***profit***)

Unsur laporan laba rugi ini hadir karena adanya peningkatan ekuitas karena terjadi transaksi perusahaan atau yang dihasilkan dari pendapatan atau investasi dari pemilik perusahaan.

- Kerugian (***loss***)

Sementara untuk unsur kerugian, yaitu penurunan ekuitas karena adanya transaksi yang dilakukan oleh perusahaan atau akibat dari beban dan pendistribusian kepada pemilik perusahaan.

## Pembagian Laba Rugi dalam Laporan Laba Rugi

Selain unsur yang terdapat di dalam laporan laba rugi, dalam proses penyusunan laporan ini juga ada beberapa jenis pembagian laba seperti berikut ini:

- Laba Kotor

Laba ini merupakan pengukuran pendapatan langsung perusahaan dari penjualan produk di dalam satu periode akuntansi. Laba kotor sama juga dengan pendapatan dari hasil penjualan bersih setelah dikurangi harga pokok penjualan. Laba kotor biasanya menjadi indikasi seberapa jauh perusahaan mampu menutupi biaya produksinya.

- Laba Operasi

Untuk laba di laporan laba rugi ini merupakan selisih antara penjualan dan semua biaya dan beban operasi perusahaan. Umumnya, laba operasi dipakai sebagai alat ukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dari bisnisnya.

- Laba Sebelum Pajak

Untuk laba ini adalah jumlah laba sebelum pajak penghasilan yang ditetapkan berdasarkan standar akuntansi keuangan. Laba ini tidak mempengaruhi jumlah pajak penghasilan yang sebenarnya untuk pihak-pihak yang menggunakannya dalam mengambil keputusan.

- Laba Bersih

Ini merupakan bagian yang penting dalam laporan laba rugi karena laba bersih biasanya menjadi indikasi dari profitabilitas perusahaan. Laba bersih adalah kelebihan keuntungan dalam penjualan bersih perusahaan terhadap harga pokok penjualan dikurangi beban operasi dan pajak penghasilan. Ada beberapa hal yang bisa memengaruhi laba bersih seperti pendapatan, biaya pajak penghasilan, beban operasi, hingga beban pokok penjualan.

- Laba Operasi Berjalan

Diperoleh dari kegiatan bisnis perusahaan yang tengah berjalan setelah pajak dan bunga. Laba operasi berjalan ini disebut juga laba sebelum pos luar biasa.

## Fungsi Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi menjadi hal wajib untuk dibuat dalam periode yang sudah ditentukan oleh perusahaan terkait. Hal ini dikarenakan ada fungsi-fungsi khusus yang bisa diberikan oleh laporan tersebut jika dilakukan perhitungan secara berkala.

- Dijadikan Bahan Evaluasi Keuangan

Fungsi laporan laba rugi yaitu menjadikannya sebagai bahan evaluasi keuangan dari transaksi keuangan yang berjalan selama satu bulan atau satu tahun baik transaksi yang menghasilkan kerugian maupun laba.

Akumulasi dari total finansial tersebut yang akan menjadi laporan laba rugi perusahaan di periode tertentu. Jika keuangan tersebut dicatat lengkap dengan transaksinya akan memudahkan perusahaan mengetahui secara jelas data finansial tersebut. Kondisi bisa memungkinkan untuk dilakukan penghitungan lebih menyeluruh ketika evaluasi.

- Untuk Mengetahui Perkembangan Perusahaan

Laporan laba rugi bisa menjadi indikator untuk melihat perkembangan sebuah perusahaan. Perkembangan bisa dilihat dari kondisi keuangan di perusahaan tersebut. Jika lebih besar keuntungan atau laba dibandingkan rugi, prospek perusahaan ke depan akan semakin meningkat.

Kondisi ini akan semakin diuntungkan jika dibarengi dengan peningkatan alat produksi, sumber daya manusia dan lainnya. Untuk mengetahui perkembangan perusahaan, harus diketahui data-data laba rugi perusahaan. Dengan begitu, laporan laba rugi bisa dijadikan tolak ukur perkembangan.

# PENGERTIAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

## A. Konsep dan Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis sangat diperlukan oleh banyak kalangan, khususnya terutama bagi para investor yang selaku pemrakarsa, bank selaku pemberi kredit, dan pemerintah yang memberikan fasilitas tata peraturan hukum dan perundang-undangan, yang tentunya kepentingan semuanya itu berbeda satu sama lainnya. Investor berkepentingan dalam rangka untuk mengetahui tingkat keuntungan dari investasi, bank berkepentingan untuk mengetahui tingkat keamanan kredit yang diberikan dan kelancaran pengembaliannya, pemerintah lebih menitik-beratkan manfaat dari investasi tersebut secara makro baik bagi perekonomian, pemerataan kesempatan kerja, dll.

Mengingat bahwa kondisi yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian, maka diperlukan pertimbangan-pertimbangan tertentu karena di dalam studi kelayakan terdapat berbagai aspek yang harus dikaji dan diteliti kelayakannya sehingga hasil daripada studi tersebut digunakan untuk memutuskan apakah sebaiknya proyek atau bisnis layak dikerjakan atau ditunda atau bahkan dibatalkan. Hal tersebut di atas adalah menunjukkan bahwa dalam studi kelayakan akan melibatkan banyak tim dari berbagai ahli yang sesuai dengan bidang atau aspek masing-masing seperti ekonom, hukum, psikolog, akuntan, perekayasa teknologi dan lain sebagainya. Dan studi kelayakan biasanya



digolongkan menjadi dua bagian yang berdasarkan pada orientasi yang diharapkan oleh suatu perusahaan yaitu berdasarkan orientasi laba, yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan pada keuntungan yang secara ekonomis, dan orientasi tidak pada laba (social), yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan suatu proyek tersebut bisa dijalankan dan dilaksanakan tanpa memikirkan nilai atau keuntungan ekonomis.

Pengertian studi kelayakan usaha atau bisnis adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi sampai dengan aspek manajemen dan keuangannya, dimana itu semua digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan ditidak dijalankan.

Mengingat bahwa kondisi yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian, maka diperlukan pertimbangan-pertimbangan tertentu di dalam memulai suatu bisnis, dimana dasar dari pertimbangan-pertimbangan tersebut dapat diperoleh melalui suatu studi terhadap berbagai aspek mengenai kelayakan suatu bisnis yang akan dijalankan, sehingga hasil daripada studi tersebut digunakan untuk memutuskan apakah sebaiknya proyek atau bisnis layak dikerjakan atau ditunda atau bahkan dibatalkan. Hal tersebut diatas adalah menunjukkan bahwa dalam studi kelayakan akan melibatkan banyak tim dari berbagai ahli yang sesuai dengan bidang atau aspek masing-masing seperti ekonom, hukum, psikolog, akuntan, perekayasa teknologi dan lain sebagainya.

Jadi pengertian studi kelayakan bisnis adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi sampai dengan aspek manajemen dan keuangannya, dimana itu semua digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya

digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan tidak dijalankan.

Studi kelayakan biasanya digolongkan menjadi dua bagian yang berdasarkan pada orientasi yang diharapkan oleh suatu perusahaan yaitu berdasarkan orientasi laba, yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan pada keuntungan yang secara ekonomis, dan orientasi tidak pada laba (social), yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan suatu proyek tersebut bisa dijalankan dan dilaksanakan tanpa memikirkan nilai atau keuntungan ekonomis.

Berikut ini aspek-aspek yang harus diteliti dalam suatu Studi Kelayakan Bisnis, yaitu:

1. Aspek hukum

Menyangkut semua legalitas rencana bisnis yang akan kita laksanakan yang meliputi ketentuan hukum yang berlaku diantaranya :

- Izin lokasi
- Akte pendirian perusahaan dari notaris setempat PT/CV atau berbentuk badan hukum lainnya.
- NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- Surat tanda daftar perusahaan
- Surat izin tempat usaha dari pemda setempat
- Surat tanda rekanan dari pemda setempat
- SIUP setempat

2. Aspek sosial ekonomi dan budaya Menyangkut dampak yang diberikan kepada masyarakat sekitar karena adanya suatu kegiatan usaha tersebut, diantaranya:

- Dari sisi budaya, apa dampak keberadaan bisnis kita terhadap kehidupan masyarakat, kebiasaan adat setempat, dan lain-lain.
- Dari sudut ekonomi, seperti seberapa besar tingkat pendapatan per kapita penduduk, apakah proyek dapat mengubah atau justru

# LANGKAH LANGKAH STUDI KELAYAKAN BISNIS

## A. Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan metode ilmiah. Salah satu syarat metode ilmiah adalah sistematis. Penyusunan studi kelayakan bisnis sebagai salah satu metode ilmiah pada umumnya meliputi beberapa langkah kegiatan, yaitu :

- a. Penemuan ide bisnis
- b. Melakukan studi pendahuluan
- c. Membuat desain studi kelayakan
- d. Pengumpulan data
- e. Analisis & interpretasi data
- f. Menarik kesimpulan
- g. Membuat rekomendasi
- h. Penyusunan laporan Studi Kelayakan Bisnis
- i. Pelaksanaan Bisnis

### 1) Penemuan Ide

Agar dapat menghasilkan ide proyek yang dapat menghasilkan produk laku untuk dijual dan menguntungkan diperlukan penelitian yang terorganisasi dengan baik serta dukungan sumber daya yang memadai. Jika ide proyek lebih dari satu, dipilih dengan memperhatikan:

- a) ide proyek sesuai dengan kata hatinya
- b) pengambil keputusan mampu melibatkan diri dalam hal-hal yang sifatnya teknis
- c) keyakinan akan kemampuan proyek menghasilkan laba.

## 2) Tahap Penelitian

Setelah ide proyek terpilih, dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan metode ilmiah:

- a) mengumpulkan data
- b) mengolah data
- c) menganalisis dan menginterpretasikan hasil pengolahan data
- d) menyimpulkan hasil
- e) membuat laporan hasil

## 3) Tahap Evaluasi

Evaluasi yaitu membandingkan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria yang bersifat kuantitatif atau kualitatif. Ada 3 macam evaluasi:

- a) mengevaluasi usaha proyek yang akan didirikan
- b) mengevaluasi proyek yang akan dibangun
- c) mengevaluasi bisnis yang sudah dioperasionalkan secara rutin

Dalam evaluasi bisnis yang akan dibandingkan adalah seluruh ongkos yang akan ditimbulkan oleh usulan bisnis serta manfaat atau benefit yang akan diperkirakan akan diperoleh.

## 4) Tahap Pengurutan Usulan yang Layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan rencana bisnis yang dianggap layak, perlu dilakukan pemilihan rencana bisnis yang mempunyai skor tertinggi jika dibanding usulan lain berdasar kriteria penilaian yang telah ditentukan.

## 5) Tahap Rencana Pelaksanaan

Setelah rencana bisnis dipilih perlu dibuat rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek. Mulai dari penentuan jenis

pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga perencana, ketersediaan dana dan sumber daya lain serta kesiapan manajemen.

#### 6) Tahap Pelaksanaan

Dalam realisasi pembangunan proyek diperlukan manajemen proyek. Setelah proyek selesai dikerjakan tahap selanjutnya adalah melaksanakan operasional bisnis secara rutin. Agar selalu bekerja secara efektif dan efisien dalam rangka meningkatkan laba perusahaan, dalam operasional perlu kajian-kajian untuk mengevaluasi bisnis dari fungsi keuangan, pemasaran, produksi dan operasi

Rencana bisnis (*business plan*) adalah dokumen tertulis yang mendeskripsikan masa depan bisnis yang akan dimulai. Rencana ini meliputi apa, bagaimana, kapan, siapa dan mengapa sebuah bisnis dijalankan. Rencana bisnis pada umumnya terdiri dari :

1. Tujuan bisnis
2. Strategi yang digunakan untuk mencapainya
3. Masalah potensial yang kira-kira akan dihadapi dan cara mengatasinya
4. Struktur organisasi (termasuk jabatan dan tanggung jawab)
5. Jadwal waktu pelaksanaan pekerjaan
6. Modal yang diperlukan untuk membiayai perusahaan dan bagaimana mempertahankannya untuk mencapai *break even point* (BEP)

**Tabel 1.**

#### **Perbedaan antara Studi Kelayakan Bisnis dan Rencana Bisnis**

No	Faktor Pembeda	Studi Kelayakan Bisnis	Rencana Bisnis
1	Jenis Data	Data Estimasi	Data Empiris
2	Sumber Data	Data Eksternal	Data Internal

3	Penyusun	Pihak Eksternal, Agar lebih Inependen	Pihak internal, lebih mengetahui kondisi perusahaan
4	Tujuan	Menilai Kelayakan sebuah ide	Membuat rencana bisnis yang akan datang
5	Waktu	Memakan waktu relatif lama	Memakan waktu yang relatif pendek
6	Biaya	Relatif besar	Relatif tidak terlalu besar

Studi kelayakan bisnis mempunyai keterkaitan yang erat dengan rencana bisnis. Sebuah ide bisnis setelah dilakukan studi dan dinyatakan layak untuk dijalankan maka langkah selanjutnya adalah membuat rencana bisnis. Jika rencana bisnis dapat dilaksanakan maka dilakukanlah pelaksanaan bisnis. Jika ide bisnis tidak layak atau rencana bisnis tidak dapat dilaksanakan maka kembalikan proposal bisnis dalam ide bisnis yang mungkin ditunda atau ditolak.

Setiap bisnis memerlukan adanya studi kelayakan bisnis pada saat memulai usahanya meskipun dengan intensitas yang berbeda-beda. Intensitas pada penyusunan studi kelayakan bisnis tergantung pada beberapa hal berikut ini :

a) Besar kecilnya dampak yang dapat ditimbulkan

Semakin besar dampak yang dapat ditimbulkan dari ide bisnis yang akan dijalankan, semakin tinggi kecermatan yang diperlukan dalam menyusun studi kelayakan bisnis. Sebaliknya semakin kecil dampak yang dapat ditimbulkan dari ide bisnis yang akan dijalankan, semakin rendah tuntutan akan kecermatan dalam menyusun studi kelayakan.

Contoh :

Studi kelayakan bisnis yang dilakukan PLTN (Nuklir) VS PLTA

b) Besar kecilnya tingkat kepastian bisnis

Semakin besar tingkat ketidakpastian suatu bisnis, semakin tinggi intensitas dalam menyusun studi kelayakan bisnis, sebaliknya semakin kecil tingkat ketidakpastian bisnis, semakin rendah intensitas dalam menyusun studi kelayakan

Contoh :

Studi kelayakan bisnis pada industri yang memiliki banyak pesaing, selera pasar yang senantiasa berubah, dan teknologi yang senantiasa berkembang (misal bisnis komputer) memerlukan studi kelayakan yang lebih mendalam dibandingkan dengan studi kelayakan pada bisnis dengan jumlah pesaing yang sedikit, selera pasar tidak mengalami perubahan yang berarti, dan teknologi yang berkembang lambat (misal bisnis kuliner)

c) Banyak-sedikitnya investasi yang diperlukan untuk melaksanakan suatu bisnis

Semakin besar nilai investasi yang ditanamkan pada suatu bisnis, semakin tinggi kecermatan yang diperlukan dalam menyusun studi kelayakan bisnis. Sebaliknya, semakin kecil investasi yang ditanamkan, semakin sederhana studi kelayakan bisnis yang dilakukan.

Contoh :

Studi kelayakan pendirian usaha warung bakso dengan rumah makan.

Studi kelayakan bisnis tidak hanya diperlukan oleh pemrakarsa bisnis atau pelaku bisnis, tetapi juga diperlukan oleh beberapa pihak lain.

Berikut pihak-pihak yang membutuhkan studi kelayakan dengan berbagai kepentingan.

1) Pelaku bisnis (manajemen perusahaan)

Sebagai dasar dalam mengambil keputusan untuk melanjutkan ide bisnis atau tidak. Jika dalam studi kelayakan dinyatakan layak maka ide bisnis akan dijalankan



### ETIKA DALAM STUDI KELAYAKAN BISNIS

Studi kelayakan bisnis berupa dokumentasi lengkap dalam bentuk tertulis yang diperlihatkan bagaimana rencana bisnis memiliki nilai-nilai positif bagi aspek-aspek yang diteliti, sehingga akan dinyatakan sebagai proyek bisnis yang layak.

#### A. Etika dalam Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan dari studi kelayakan bisnis ini adalah untuk menghindari penanaman modal yang besar untuk kegiatan yang kurang memberikan keuntungan. Untuk mempelajari usulan suatu proyek dari segala sisi atau aspek secara professional agar pada akhirnya bisa mencapai segala sesuatu yang direncanakan.

Seperti yang bisa ketahui, hasil dari suatu studi kelayakan adalah suatu laporan tertulis. Isi laporan kelayakan menyatakan bahwa suatu rencana bisnis layak atau tidak direalisasikan. Studi kelayakan bisa digunakan oleh pihak – pihak yang mengkaji ulang untuk ikut serta dalam menyetujui atau menolak kelayakan laporan tadi sesuai dengan kepentingannya. Kemungkinan terjadinya suatu studi kelayakan yang telah dinyatakan layak ternyata pada akhirnya tak tercapai. Hal ini bisa disebabkan oleh pengambilan keputusan akhir yang menolak karena adanya intervensi dari pihak lain merasa beberapa dari kepentingan yang disertakan tidak terpenuhi. Oleh karena itu perusahaan harus sangat hati - hati dalam menyediakan analisis kelayakan, karena kelangsungan

suatu bisnis melibatkan banyak faktor sehingga perlukan penjabaran yang terperinci dan dalam sehingga dapat memberi informasi yang mendukung keputusan akhir.

Banyak faktor yang dapat mengakibatkan suatu bisnis ternyata kemudian menjadi tidak menguntungkan ataupun gagal karena terjadi berbagai kesalahan. Kesalahan terjadi seperti ini: kesalahan dalam perencanaan, kesalahan dalam penafsiran pasar, kesalahan dalam penggunaan teknologi, kesalahan dalam menentukan kontinuitas bahan baku, maupun kesalahan dalam memperkirakan jumlah tenaga kerja. Selain itu, ada juga disebabkan oleh faktor - faktor yang sering berubah seperti faktor ekonomi, sosial, politik dan faktor lingkungan seperti bencana alam atau kebakaran pada lokasi perencanaan.

Bisnis yang diteliti dalam studi kelayakan bisa berbentuk bisnis besar seperti pengembangan bisnis atau hanya bisnis sederhana seperti membuka usaha servis motor. Semakin besarnya bisnis yang dijalankan maka semakin besar resiko yang akan dialami. Dampak yang terjadi dapat berupa dampak ekonomi ataupun dampak sosial. Karena itu ada yang melengkapi studi kelayakan dengan cost and benefit analysis termasuk didalamnya social cost and social benefit. Maka dengan demikian studi kelayakan akan menyangkut :

1. Manfaat finansial, yaitu manfaat ekonomis bisnis tersebut bagi bisnis itu sendiri yang berarti bisnis itu dipandang menguntungkan jika dibandingkan dengan resiko dari bisnis itu sendiri.
2. Manfaat Sosial, yaitu manfaat sosial bisnis tersebut bagi masyarakat sekitar proyek. Hal ini merupakan studi yang relatif kompleks dan sulit dilakukan.
3. Manfaat ekonomi nasional, yaitu manfaat ekonomis bisnis bagi negara tempat bisnis tersebut dijalankan, yang menunjukkan manfaat bisnis tersebut bagi ekonomi makro suatu negeri.

Adapun pihak – pihak yang membutuhkan laporan studi

kelayakan bisnis itu dapat dijelaskan dengan bahwa ini :

1. Pihak investor.

Apabila hasil studi kelayakan bisnis yang akan dikerjakan itu layak direalisasikan, pemenuhan kebutuhan akan pendanaan dapat dicari, dan pelaksanaan operasional juga dapat dimulai. Melalui studi kelayakan pihak investor dapat melihat target – target yang akan dicapai perusahaan di masa yang akan datang dan rencana upaya – upaya yang dilakukan agar dapat mencapai target tersebut. Pihak kreditor. Permodalan bisnis dapat juga didapatkan dengan meminjam dari pihak Bank sebagai kreditor. Pihak bank sebelum memutuskan untuk memberikan pinjaman perlu mengkaji ulang studi kelayakan bisnis yang telah dibuat, termasuk mempertimbangkan sisi lain, misalnya manajemen perusahaan yang baik dan tersedianya bangunan yang dimiliki perusahaan. Cara ini tentunya akan membuat suatu perusahaan terikat dengan bank dan akan terus mencoba memperkecil jumlah pinjaman kepada bank dengan terus berusaha untuk dapatkan keuntungan dan seiring dengan itu maka bunga bank juga terus bergerak.

2. Pihak manajemen.

Studi kelayakan dapat dibuat oleh pihak luar (eksternal) perusahaan maupun pihak internal perusahaan (sendiri). Sebagai pihak yang menjadi project leader, sudah tentu pihak manajemen perlu mempelajari studi kelayakan itu, misalnya di dalamnya hal pendanaan, berapa yang akan dialokasikan dari modal sendiri, rencana pendanaan dari investor dari pihak kreditor.

3. Pihak pemerintah dan masyarakat.

Penyusun studi kelayakan harus perhatikan beberapa kebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah karena secara langsung maupun tidak langsung dapat mempengaruhi kebijakan perusahaan. Penghematan devisa Negara, penggalakan ekspor non migas dan pemakaian tenaga kerja massal merupakan contoh bisnis yang

### ASPEK HUKUM DALAM STUDI KELAYAKAN BISNIS

Penilaian aspek ini penting dilakukan sebelum proyek terlanjur diberhentikan oleh pihak-pihak yang berwajib karena dianggap beroperasi secara legal atau menghadapi protes masyarakat yang menganggap bahwa proyek/bisnis yang dibangun melanggar norma kemasyarakatan. Dalam aspek yuridis yang perlu dilihat dari sisi :

- *Who* (siapa pelaksana proyek)
- *What* (proyek apa yang dibuat)
- *Where* (dimana proyek dibuat)
- *When* (kapan proyek akan dilaksanakan)
- *How* (bagaimana proyek dilaksanakan)

Siapa pelaksana Proyek Siapa pelaksana dapat didekati dengan dua macam:

a. Badan Usaha Individu yang terlibat sebagai *decision makers* Beberapa bentuk yuridis perusahaan:

- *Perusahaan perorangan*, merupakan perusahaan yang dikelola oleh seseorang.

Disatu pihak dia memperoleh semua keuntungan perusahaan, disisi lain dia juga menanggung semua resiko yang timbul dari kegiatan perusahaan.

- *Firma (Fa)*, suatu bentuk perkumpulan usaha yang didirikan oleh beberapa orang dengan menggunakan nama bersama. Semua anggota mempunyai tanggung jawab sepenuhnya. Bila

perusahaan memperoleh untung dibagi bersama tapi bila menderita rugi ditanggung bersama pula.

- *Perseroan Komanditer (CV)*, merupakan suatu persekutuan oleh beberapa orang yang masing-masing menyerahkan sejumlah uang dalam jumlah tertentu (tidak selalu sama). Anggota ada 2 macam ada yang aktif dan ada yang pasif.
- *Perseroan Terbatas (PT)*, bentuk perusahaan yang modalnya terbagi atas saham- saham. Makin banyak saham yang dimiliki makin besar andilnya dan kedudukannya dalam perusahaan tersebut.
- *Koperasi*, merupakan bentuk badan usaha yang bergerak dibidang ekonomi bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya yang bersifat murni pribadi dan tidak dapat dialihkan.

a. *Identitas pelaksana :*

- *Kewarganegaraan*, hal ini perlu diketahui karena berkaitan dengan prosedur pinjaman.
- *Informasi Bank*, perlu diketahui apakah anggota perusahaan sponsor proyek adalah debitur bank lain. Jika ya apakah ada keterlibatan lain.
- *Keterlibatan pidana dan perdata*, perlu diketahui apakah pelaksana proyek tengah terlibat dalam suatu tindakan yang dapat menimbulkan gugatan ataupun tuntutan.
- *Hubungan keluarga*, jika terdapat hubungan suami istri, keluarga sebagai individu yang terlibat dalam proyek, perlu diselidiki bagaimana kebijaksanaan pengelolaan yang digunakan.

b. *Proyek apa yang dilaksanakan*

- Bidang usaha yang dibangun harus sesuai dengan anggaran dasar perusahaan.
- Fasilitas
- Gangguan Lingkungan

- Pengupahan
  - c. *Dimana proyek dilaksanakan*
    - Perencanaan wilayah
    - Status tanah
  - d. *Waktu / pelaksanaan, disamping waktu operasional, perlu dilihat pula waktu yang berkaitan dengan perizinan. Semua perizinan masih berlaku/tidak.*
  - e. *Bagaimana Cara Melaksanakan Proyek*
- b. Aspek hukum bertujuan untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dokumen-dokumen yang dimiliki.
- 1) Bentuk-bentuk badan usaha:
    - a) Perusahaan Perorangan;
    - b) Firma (Fa);
    - c) Perseroaan Komonditer (CV);
    - d) Perseroaan Terbatas (PT);
    - e) Perusahaan Negara;
    - f) Perusahaan Daerah;
    - g) Yayasan;
    - h) Koperasi.
  - 2) Bukti Diri
 

Bukti diri adalah identitas diri para pemilik usaha yang dikeluarkan oleh kelurahan setempat yang dikenal Kartu Tanda Penduduk (KTP).

Tanda Daftar Perusahaan (TDP) : Tanda Daftar Perusahaan (TDP) harus dimiliki setiap perusahaan sesuai dengan bidang usaha masing- masing. Departemen yang mengeluarkan TDP adalah Departemen Perindustrian dan Perdagangan. Pengurusan TDP pada saat pengurusan akta pendirian perusahaan
  - 3) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
 

Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) perlu dimiliki pengusaha. NPWP dikeluarkan oleh Direktorat Jenderal Pajak.

Pentingnya NPWP agar setiap usaha yang dijalankan akan memberikan penghasilan kepada pemerintah.

- 4) Izin-Izin Perusahaan Izin-izin yang dimiliki sesuai dengan jenis bidang Usaha
  - a) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), bagi usaha yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan dari Departemen Perdagangan dan Perindustrian;
  - b) Surat Izin Usaha Industri (SIUI), bagi usaha yang bergerak dalam bidang usaha industri dari Departemen Perdagangan dan Perindustrian;
  - c) Izin usaha tambang dari Departemen Pertambangan;
  - d) Izin usaha perhotelan dan pariwisata dari Departemen pariwisata pos dan Telekomunikasi;
  - e) Izin usaha farmasi dan rumah sakit dari Departemen Kesehatan;
  - f) Izin usaha peternakan dan pertanian dari Departemen Pertanian;
  - g) Dan lain-lain.
- 5) Keabsahan Dokumen Lainnya . Dokumen lainnya yang perlu diteliti keabsahannya, yaitu:
  - a) Status hukum tanah;
  - b) Kendaraan;
  - c) Surat-surat dan sertifikat lainnya yang dianggap perlu.

Aspek hukum mengkaji tentang legalitas suatu proyek atau bisnis yang akan dibangun atau dioperasikan. Setiap proyek atau bisnis yang akan didirikan dan dibangun di wilayah tertentu harus memenuhi hukum dan tata peraturan yang berlaku di wilayah tersebut.