**RESUME BUKU STUDI KELAYAKAN BISNIS**

**BAB 1 PENDAHULUAN**

**Latar Belakang**

Penanaman modal dalam suatu usaha atau proyek, baik untuk usaha baru maupun perluasan usaha yang sudah ada, biasanya disesuaikan dengan tujuan perusahaandan bentuk badan usahanya. Salah satu tujuan perusahaan didirikan adalah mencari keuntungan (profit), dalam arti seluruh aktivitas perusahaan hanya ditujukan untuk mencari keuntungan semata. Tujuan lainnya adalah bersifat sosial, artinya jenis usaha ini sengaja didirikan untuk membantu masyarakat dalam penyediaan berbagai sarana dan prasarana yang diperlukan, seperti pendidikan, rumah sakit, panti sosial, rumah yatim piatu, dan usaha sosial lainnya. Disamping itu ada perusahaan yang didirikan dengan tujuan kedua-duanya, artinya disamping ingin memperoleh keuntungan juga ingin memberikan layanan sosial. Namun dalam praktiknya usaha sosial juga perlu memperoleh keuntungan agar mampu membiayai usahanya sendiri dan tidak hanya tergantung kepada donatur. Oleh karena itu dewasa ini banyak usaha sosial yang sudah mengarah menjadi usaha komersial.

Bagi perusahaan yang didirikan untuk tujuan total profit, yang paling utama adalah perlu dipikirkan seberapa lama pengembalian dana yang ditanam di proyek tersebut agar segera kembali. Artinya sebelum perusahaan dijalankan, maka terlebih dulu perlu dihitung apakah proyek atau usaha yang akan dijalankan benar-benar dapat mengembalikan uang tang telah diinvestasikan dalam proyek tersebut dalam jangka waktu tertentu dan dapat memberikan keuntungan finansial lainnya seperti yang diharapkan.

Agar tujuan perusahaan tersebut dapat tercapai sesuai dengan tujuan yang diinginkan, maka apapun tujuan perusahaan, hendaknya apabila ingin melakukan investasi sebaiknya didahului dengan suatu studi. Tujuannya adalah untuk menilai apakah investasi yang ditanamkan layak atau tidak untuk dijalankan (dalam arti dengan tujuan perusahaan).

Terkadang dalam praktiknya sekalipun telah dilakukan studi secara baik dan benar, faktor kegagalan suatu usaha tetap ada, apalagi yang tanpa dilalui studi sebelumnya. Hal ini disebabkan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai banyak sekali hambatan yang akan dihadapi dan risiko yang mungkin timbul setelah usaha berjalan.

Oleh sebab itu untuk, menghindari kegagalan perlu dilakukan studi sebelum proyek tersebut dijalankan. Studi ini dikenal dengan Studi Kelayakan Bisnis. Salah satu tujuan dilakukan studi kelayakan bisnis adalah untuk mencari jalan keluar agar dapat meninimalkan hambatan dna risiko yang mungkin timbul di masa yang akan datang, karena masa yang akan datang penuh dengan ketidakpastian.

Studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mengidentifikasi masalah di masa yang akan datang, sehingga dapat meminimalkan kemungkinan melesetnyahasil yang ingin dicapai dalam suatu investasi. Dengan kata lain, studi kelayakan bisnis akan memperhitungkan hal-hal yang akan menghambat atau peluang dari investasi yang akan dijalankan. Jadi dengan adanya studi kelayakan bisnis, minimal dapat memberikan pedoman atau arahan kepada usaha yang akan dijalankan nantinya.

**Pengertian Studi Kelayakan Bisnis**

Investasi dapat dilakukan dalam berbagai bidang usaha. Pada praktiknya jenis investasi dibagi dua macam yaitu :

* Investasi nyata (*real investment*), merupakan investasi yang dibuat dalam harta tetap (fixed asset) seperti tanah, bangunan, peralatan atau mesin-mesin
* Investasi finansial (*financial investment*), merupakan investasi dalam bentuk kontrak kerja, pembelian saham atau obligasi, atau surat berharga lainnya seperti sertifikat deposito.

Investasi dapat pula diartikan penanaman modal suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu realtif panjang dalam berbagai bidang usaha. Penanaman modal yang ditanamkan dalam arti sempit berupa proyek tertentu baik bersifat fisik maupun nonfisik, seperti proyek pendirian pabrik, jalan, jembatan, pembangunan gedung, serta proyek penelitian dan pengembangan.

Secara umum proyek merupakan kegiatan yang melibatkan berbagai sumber daya yang terhimpun dalam suatu wadah (organisasi) tertentu dalam jangka waktu tertentu untuk melakukan kegiatan yang telah ditetapkan sebelumnya untuk mencapai sasaran tertentu.

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.

Mempelajari secar mendalam artinya meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi yang ada kemudian diukur, dihitung, dan dianalisis hasilnya dengan menggunakan metode tertentu sehingga diperoleh hasil yang maksimal dari penelitian tersebut.

Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan akan memberi manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Layak disini diartikan juga akan memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan yang menjalankannya, tetapi juga investor, kreditur, pemerintah, dan masyarakat luas.

Adapun pengertian bisnis adalah usaha yang dijalankan yang tujuan utamanya untuk memperoleh keuntungan finansial.

Untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek. Untuk dikatakan layak, setiap aspek harus mememiliki suatu standari nilai tertentu, namun keputusan penilaian tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. Penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan kepada seluruh aspek yang nantinya akan dinilai.

Penilaian masing-masing aspek nantinya harus dinilai secara keseluruhan bukan berdiri sendiri-sendiri. Jika ada aspek yang kurang layak akan diberikan beberapa saran perbaikan, sehingga memenuhi kriteria layak dan jika tidak dapat memenuhi kriteria tersebut sebaiknya bisnis jangan dijalankan.

Aspek-aspek yang dinilai dalam studi kelayakan bisnis meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasi, aspek manajemen dan organisasi, aspek ekonomi dan sosial, serta aspek dampak lingkungan. Untuk menilai semua aspek ini perlu dibentuk semacam tim yang terdiri dari orang-orang yang berasal dari berbagai bidang keahlian.

**Faktor-faktor yang menyebabkan Kegagalan Usaha**

Secara umum, terdapat faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan terhadap hasil yang dicapai sekalipun telah dilakukan studi kelayakan bisnis secara benar dan sempurna, yaitu faktor-faktor seperti berikut ini:

* Data dan informasi tidak lengkap

Ketika melakukan penelitian data dan informasi yang disajikan kurang lengkap sehingga hal-hal yang seharusnya menjadi penilaian tidak ada. Kemudian, dapat pula data yang disediakan tidak dapt dipercaya/tidak valid. Karena itu sebelum melakukan studi sebaiknya mengumpulkan data dan informasi selengkap mungkin melalui berbagai sumber yang ada yang tentunya dapat dipertanggungjawabkan kebenaran datanya.

* Tidak teliti

Kegagalan dapat pula disebabkab oleh orang yang melakukan studi kurang teliti dalam meneliti dan menganalisis dokumen yang ada. Oleh karena itu, dalam hal ini tim studi kelayakan bisnis perlu melatih dan mencari personel yang benar-benar ahli di bidangnya sehingga faktor ketelitian ini menjadi jaminan. Kecerobohan sekecil apapun akan sangat berpengaruh terhadap hasil penelitian.

* Salah perhitungan

Kesalahan dapat pula diakibatkan orang yang melakukan studi salah dalam melakukan perhitungan. Misalnya, dalam hal penggunaan rumus atau cara menghitung sehingga hasil yang dikeluarkan tidak akurat. Hal ini perlu disikapi pula dengan menyediakan tenaga ahli yang handal di bidangnya.

* Salah dalam pelaksanaan perkerjaan

Para pelaksana bisnis sangat memegang peranan penting dalam keberhasilan menjalankan bisnisnya. Apabila para pelaksana di lapangan tidak mengerjakan proyek secara benar sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan maka besar kemungkinan bisnis tersebut gagal.

* Kondisi lingkungan

Kegagalan lainnya adalah adanya unsur-unsur yang terjadi yang memang tidak dapat kita kendalikan. Artinya, pada saat melakukan penelitian dan pengukuran semuanya sudah selesai dengan tepat dan benar, namun dalam perjalanan akibat terjadinya perubahan lingkungan akhirnya berimbas pada hasil penelitian dalam studi kelayakan bisnis. Perubahan lingkungan seperti perubahan keadaan ekonomi, politik, hukum, sosial, dan perubahan perilaku masyarakat, atau karena bencana alam.

* Unsur sengaja

Kesalahan yang sangat fatal adalah adanya faktor kesengajaan untuk berbuat kesalahan. Artinya peneliti sengaja membuat kesalahan yang tidak sesuai dengan kondisi yang sebenarnya dengan berbagai sebab dan alasan. Atau para pelaksana di lapangan juga melakukan perbuatan yang tercela sehingga menyebabkan gagalnya suatu proyek atau usaha.

**Manfaat Bisnis**

Berikut keuntungan dengan adanya kegiatan bisnis baik bagi perusahaan, pemerintah, maupun masyarakat, antara lain:

* Memperoleh keuntungan

Apabila suatu usaha dikatakan layak untuk dijalankan akan memberikan keuntungan, terutama keuntungan keuangan bagi pemilik usaha. Keuntungan ini biasanya diukur dengan nilai uang yang akan diperoleh dari suatu hasil usaha yang dijalankannya.

* Membuka peluang pekerjaan

Dengan adanya usaha, jelas akan membuka peluang pekerjaan kepada masyarakat, baik bagi masyarakat yang terlibat langsung dengan usaha atau masyarakat yang tinggal di sekitar lokasi usaha. Adanya peluang pekerjaan ini akan memberikan pendapatan bagi masyarakat yang bekerja pada usaha tersebut. Begitu pula bagi masyarakat yang tinggal di sekitar lokasi usaha dapat membuka berbagai macam usaha sehingga masyarakat yang tadinya pengangguran dapat meningkatkan kesejahteraannya.

* Manfaat ekonomi
  + Menambah jumlah barang dan jasa. Untuk usaha tertentu misalnya pendirian pabrik tertentu pada akhirnya akan memproduksi barang dan jasa. Dengan tersedianya jumlah barang dan jasa yang lebih banyak, masyarakat punya banyak pilihan, sehingga pada akhirnya akan berdampak kepada harga yang cenderung turun dan kualitas barang sejenis akan lebih meningkat.
  + Meningkatkan mutu produk. Hal ini disebabkan karena adanya barang dari usaha sejenis yang dapat memacu produsen untuk meningkatkan kualitas produknya.
  + Meningkatkan devisa. Khusus untuk barang yang bertujuan ekspor akan dapat menambah devisa atau akan dapat memberikan pemasukan devisa bagi negara dari barang yang kita ekspor.
  + Menghemat devisa. Artinya apabila semula barang tersebut kita impor dan sekarang bisa diproduksi sendiri di dalam negeri, maka tindakan tersebut akan menghemat devisa negara.
* Tersedianya sarana dan prasarana

Bisnis yang dijalankan di samping memberi manfaat seperti di atas, juga dapat memberikan mafat bagi masyarakat secara luas terutama bagi masyarakat di sekitar bisnis yang dijalankan. Manfaat yang dirasakan seperti tersedianya sarana dan prasarana yang dibutuhkan seperti jalan, telepon, air, listrik, pendidikan, rumah sakit, rumah ibadah, sarana olahraga, serta sarana dan prasarana lainnya.

* Membuka isolasi wilayah

Untuk wilayah tertentu pembukaan suatu usaha misalnya perkebunanm jalan, atau pelabuhan akan mambuka isolasi wilayah. Wilayah yang tadinya tertutup menjadi terbuka, sehingga akses masyarakat akan menjadi lebih baik.

* Meningkatkan persatuan dan membantu pemerataan pembangunan

Dengan adanya proyek atau usaha biasanya pekerja yang bekerja di dalam proyek datang dari berbagai suku bangsa. Pertemuan dari berbagai macam suku bangsa akan dapat meningkatkan persatuan. Kemudian dengan adanya proyek di berbagai daerah akan membantu memberikan pemerataan pembangunan di seluruh wilayah.

**Tujuan Studi Kelayakan Bisnis**

Setidaknya ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, yaitu

* Menghindari dan meminimalkan risiko kerugian

Untuk mengatasi risiko kerugian di masa yang akan datang karena di masa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini, fungsi studi kelayakanadalah untuk meminimalkan risiko yang tidak kita inginkan, baik risiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

* Memudahkan perencanaan

Apabila kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang, maka akan memudahkan kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang pelu direncanakan. Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek akan mulai dijalankan, dimana lokasi proyek akan dibangun, siapa saja yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan. Yang jelas dalam perencanaan sudah terdapat jadwal pelaksanaan usaha, mulai dari usaha dijalankan sampai waktu tertentu.

* Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Dengan adannya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman tentang apa yang harus dikerjakan. Kemudian pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematik, sehingga tepat sasaran, dan sesuai dengan rencana yang telah disusun. Rencana yang telah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang telah direncanakan.

* Memudahkan pengawasan

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha/proyek sesuai dengan rencana yang telah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun. Pelaksana pekerjaan dapat sungguh-sungguh melakukan pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasi, sehingga pelaksanaan pekerjaan tidak terlambat oleh hal-hal yang tidak perlu.

* Memudahkan pengendalian

Jika dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan maka apabila terjadi suatu penyimpangan akan mudah di deteksi, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke arah yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

**Lembaga-lembaga yang Memerlukan Studi Kelayakan Bisnis**

Adapun lembaga-lembaga yang berkepentingan dengan hasil studi kelayakan tersebut antara lain:

* Pemilik usaha

Para pemilik bisnis sangat berkepentingan terhadap hasil dari analisis studi kelayakan yang telah dibuat karenapara pemilik tidak mau jika sampai dana atau modal yang telah ditanamkan akan mengalami kerugian. Oleh sebab itu, hasil studi kelayakan yang sudah dibuat benar-benar dipelajari oleh para pemilik bisnis, apakah nantinya bisnis atau usahanya tersebut akan memberikan keuntungan atau tidak.

* Manajemen

Hasil studi kelayakan merupakan ukuran kinerja bagi pihak manajemen perusahaan untuk menjalankan apa-apa yang sudah menjadi tugasnya. Kinerja ini dapat dilihat hari hasil yang telah dicapai, sehingga terlihat prestasi kerja pihak manajemen yang menjalankan usaha

* Kreditur

Jika usaha atau bisnis tersebut dibiayai oleh dana pinjaman dari pihak bank atau lembaga keuangan lainnya, maka pihak tersebutsangat berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan yang telah dibuat. Bank atau lembaga keuangan lainnya tidak mau sampai kreditnya atau pinjaman yang diberikan akan macet akibat usaha atau bisnis tersebut sebenarnya tidak layak untuk dijalankan. Oleh karena itu, untuk usaha atau bisnis tertentu pihak bank atau lembaga keuangan lainnya akan melakukan studi kelayakan terlebih dahulu secara mendalam sebelum memberikan pinjaman kepada pelaku usaha.

* Pemerintah

Pentingnya sstudi kelayakan bagi pemerintah adalah untuk meyakinkan apakah bisnis yang akan dijalankan akan memberikan manfaat baik bagi perekonomian secara umum. Kemudian bisnis juga harus memberikan manfaat kepada masyarakat luas seperti misalnya penyediaan lapangan pekerjaan. Pemerintah juga berharap bahwa bisnis yang akan dijalankan akan dapat memberikan penerimaan negara berupa pajak dan penerimaan lainnya.

* Masyarakat luas

Bagi masyarakat luas dengan adanya bisnis, maka akan mendapatkan manfaat seperti tersedianya lapangan pekerjaan, membuka isolasi wilayah, tersedianya sarana dan prasarana seperti jalan, jembatan, rumah sakit, sekolah, tempat ibadah, taman, dan fasilitas lainnya.

**Aspek-aspek Penilaian Bisnis**

Dalam melakukan pembuatan dan penilaian studi kelayakan melalui tahap-tahap yang telah ditentukan, hendaknya dilakukan secara benar dan lengkap. Kemudian setiap tahapan memiliki berbagai aspek yang harus diteliti, diukur dan dinilai sesuai dengan ketentuan yang telah ditentukan.

Ada beberapa aspek yang perlu dilakukan studi untuk menentukan kelayakan suatu bisnis atau usaha. Masing-masing aspek tidak berdiri sendiri, akan tetapi saling berkaitan. Artinya jika salah satu aspek tidak terpenuhi maka akan mempengaruhi aspek lainnya sehingga perlu segera dilakukan perbaikan yang diperlukan.

Secara umum, prioritas aspek-aspek yang perlu dilakukan studi kelayakan adalah sebagai berikut:

* Aspek hukum

Dalam aspek hukum yang akan dibahas adalah masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus di pegang apabila di kemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari lembaga-lembaga yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.

* Aspek pasar dan pemasaran

Untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Atau dengan kata lain sebrapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang akan ditawarkan dan seberapa besar *market share* yang dikuasai oleh pesaing dewasa ini. Kemudian bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan untuk menangkap peluang pasar yang ada. Dalam hal ini untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan cara terjun langsung ke lapangan maupun dengan cara mengumpulkan data dari berbagai sumber yang terpercaya. Kemudian setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya.

* Aspek keuangan

Penelitian dalam aspek keuangan dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Kemudian juga meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika usaha atau bisnis jadi dijalankan. Penelitian ini meliputi seberapa lama investasi yang ditanamkan akan kembali. Kemudian dari mana saja sumber pembiayaan bisnis tersebut dan bagaimana tingkat suku bunga yang berlaku, sehingga apabila dihitung dengan formula penilaian investasi sangat menguntungkan. Metode penilaian yang digunakan nantinya dengan metode *payback period, net present value, internal rate of return, profitability index, break event point* serta dengan rasio-rasio keuangan lainnya.

* Aspek teknis/operasional

Dalam aspek ini hal yang diteliti adalah mengenai lokasi usaha, baik kantor pusat, kantor cabang, pabrik, atau gudang. Kemudian penentuan *layout* gedung, mesin, dan peralatan serta *layout* ruangan sampai kepada usaha perluasan selanjutnya. Penelitian mengenai lokasi meliputi berbagai pertimbangan, apakah harus dekat dengan pasar, dekat dengan bahan baku, dengan tenaga kerja, dengan pemerintahan, lembaga keuangan, pelabuhan, atau pertimbangan lainnya. Kemudian mengenai penggunaan teknologi apakah padat karya atau padat modal.

* Aspek manajemen/organisasi

Yang dinilai dalam aspek iniadalah para pengelola usaha dan struktur organisasi usaha yang ada. Usaha yang dijalankan akan berhasil apabila dijalankan oleh orang-orang yang profesional dan ahli dalam bidangnya, mulai dari merencanakan, melaksanakan, sampai dengan mengendalikannya apabila terjadi penyimpangan. Demikian pula struktur organisasi yang dipilih harus sesuai dengan bentuk dan tujuan usahanya.

* Aspek ekonomi dan sosial

Penelitian dalam aspek ekonomi adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika usaha ini dijalankan. Pengaruh in terutama terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat secara keseluruhan. Dampak ekonomi tertentu, peningkatan pendapatan masyarakat baik yang bekerja di tempat usaha tersebut maupun masyarakat di sekitar lokasi usaha tersebut. Demikian pula dengan dampak sosial yang ada seperti tersedianya sarana dan prasarana lainnya.

* Aspek dampak lingkungan

Aspek ini merupakan aspek analisis yang paling dibutuhkan saat ini. Karena setiap proyek atau usaha yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan sekitar, baik terhadap lingkungan darat, air, dan udara, yang pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia, binatang, dan tumbuhan yang ada di lingkungan sekitar lokasi usaha.

**Tahap-tahap dalam Studi Kelayakan Bisnis**

Tahapan dalam studi kelayakan dilakukan untuk memudahkan pelaksanaan dan keakuratan dalam penilaian. Adapun tahapan dalam melakukan studi kelayakan yang umum adalah sebagai berikut:

* Pengumpulan data dan informasi

Mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan selengkap mungkin baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Pengumpulan data dan informasidapat diperoleh dari berbagai sumber yang dapat dipercaya, misalnya dari lembaga yang memang berwenang mengeluarkan data, seperti Badan Pusat Statistik, Badan Koordinasi Penanaman Modal, Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan, Kementerian Teknis dan lembaga penelitian baik milik pemerintah maupun swasta.

* Pengolahan data

Setelah data dan informasi yang dibutuhkan terkumpul, maka langkah selanjutnya adalah melakukan pengolahan dat adan informasi tersebut. Pengolahan data dilakukan secara benar dan akurat dengan metode-metode dan ukuran-ukuran yang telah lazim digunakan untuk bisnis. Pengolahan hendaknya dilakukan dengan secara teliti untuk masing-masing aspek yang ada. Kemudian dalam hal perhitungan, hendaknya diperiksa ulang untuk memastikan kebenaran hitungan yang telah dilakukan sebelumnya.

* Analisis data

Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data dalam rangka menentukan kriteria kelayakan dari seluruh aspek. Kelayakan bisnis ditentukan dari kriteria yang telah memenuhi syarat sesuai dengan kriteria yang layak digunakan. Setiap jenis usaha memiliki kriteria tersendiri utnuk dikatakan layak atau tidak layak untuk dijalankan. Kriteria kelayakan diukur dari setiap aspek untuk seluruh aspek yang telah dilakukan.

* Pengambilan keputusan

Apabila telah diukur dengan kriteri tertentu dan telah diperoleh hasil dari pengukuran, maka langkah selanjutnya adalah mengambil keputusan terhadap hasil analisis tersebut. Mengambil keputusan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan apakah layak atau tidak dengan ukuran yang telah ditentukan berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya. Jika tidak layak sebaiknya dibatalkan dengan menyebutkan alasannya.

* Pemberian rekomendasi

Langkah terakhir adalah memberikan rekomendasi kepada pihak-pihak tertentu terhadap laporan studi yang telah disusun. Dalam memberikan rekomendasi diberikan juga saran-saran serta perbaikan yang perlu, jika memang masih dibutuhkan, baik kelengkapan dokumen, maupun persyaratan lainnya.

**Sumber-sumber Data dan Informasi**

Adapun sumber-sumber data dan informasi yang dapat kita peroleh serta dapat dipercaya, antara lain sebagai berikut:

* Data dan informasi yang bersumber dari Badan Pusat Statistik (BPS)
* Data dan informasi yang bersumber dari Bank Indonesia (BI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), perbankan, maupun lembaga keuangan lainnya.
* Data dan informasi yang bersumber dari Asosiasi Industri dan Dagang
* Data dan informasi yang bersumber dari Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), dan Badan Pengelola Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam LK)
* Data dan informasi yang bersumber dari lembaga-lembaga penelitian baik yang dilakukan oleh pemerintah seperti LIPI maupun swasta
* Data dan informasi yang bersumber dari universitas atau lembaga perguruan tinggi lainnya
* Data dan informasi yang bersumber dari publikasi kementerian teknis, misalnya data pertanian yang dikeluarkan oleh Kementerian Pertanian
* Data dan informasi yang bersumber dari publikasi ekonomi dan bisnis baik koran ataupun majalah

**BAB 2 ASPEK HUKUM**

**Pengertian Aspek Hukum**

Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti dan memastikan kebenarannya, keabsahan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki terkait dengan kegiatan usaha atau bisnis yang akan dijalankan. Penelitian dokumen tersebut dapat dilakukan sesuai dengan lembaga yang mengeluarkan dan yang mengesahkan dokumen yang bersangkutan. Penelitian dokumen ini sangat penting mengingat sebelum usaha atau bisnis dijalankan, maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terlebih dahulu sudah terpenuhi. Bagi badan usaha yang akan dijalankan juga perlu disiapkan hal-hal yang berkaitan dengan aspek hukum seperti badan hukum perusahaan yang dipilih apakah berbentuk perseorangan, firma, perseroan komanditer, perseroan terbatas, koperasi, atau yayasan.

Bagi penilai studi kelayakan bisnis, dokumen perlu diteliti kebenaran, keabsahan, dan keasliannya meliputi badan hukum, izin-izin yang dimiliki, sertifikat tanah atau dokumen lain yang mendukung kegiatan usaha atau bisnis tersebut. Kegagalan dalam penilaian aspek ini akan berakibat tidak sempurnanya hasil penelitian, dengan kata lain apabila ada dokumen yang tidak sah atau tidak sempurna pasti akan menimbulkan masalah di kemudian hari.

Oleh karena itu hendaknya dalam melakukan analisis aspek hukum ini dilakukan secara teliti dan cermat dengan mencari sumber-sumber data yang jelas sampai ke tangan yang memang berkompeten untuk mengeluarkan dokumen yang hendak di teliti. Demikian juga bagi mereka yang hendak menyiapkan suatu proyek atau usaha maka perlu dilakukan berbagai persiapan yang berkaitan dengan aspek hukum ini.

**Jenis-jenis Badan Hukum Usaha**

Dalam praktiknya jenis badan hukum yang ada di Indonesia adalah sebagai berikut

* **Perseorangan**

Perusahaan perseorangan merupakan perusahaan yang dimiliki oleh perseorangan (hanya satu orang). Untuk mendirikan perusahaan perseorangan ini sagatlah sederhana dan tidak memerlukan persyaratan khusus, sebagaimana bentuk badan hukum usaha lainnya. Disamping itu pendirian perusahaan perseorangan ini tidak memerlukan modal yang besar. Kelebihan lainya adalah tidak memerlukan organisasi yang besar, hanya organisasi dan manajemen yang sederhana. Pimpinan perusahaan perseorangan biasanya pemilik usaha tersebut yang sekaligus menjadi penanggung jawab terhadap segala aktivitas bisnis perusahaan, termasuk kewajiban terhadap pihak luar. Artinya, jika terjadi sesuatu terhadap kewajiban kepada pihak lain, maka sepenuhnya tanggung jawab pemilik sampai kepada harta pribadinya.

* **Firma (Fa)**

Firma adalah perusahaan yang didirikan oleh dua orang atau lebih dan menjalankan perusahaan atas nama perusahaan. Untuk mendirikan firma terdiri dari dua cara. Pertama, melalui akta resmi, dan yang kedua, akta dibawah tangan. Jika melalui akta resmi maka proses selanjutnya harus sampai di berita negara. Namun jika memilih akta dibawah tangan, maka proses tidak perlu harus sampai berita negara, cukup melalui kesepakatan pihak-pihak yang bersangkutan. Kepemimpinan firma berada sepenuhnya di tangan pemilik sekaligus bertanggung jawab terhadap segala risiko yang mungkin timbul, seperti masalah utang piutang dan sebagainya. Modal firma diperoleh dari mereka yang terlibat dalam firma.

* **Perseroan Komanditer (CV)**

Perseroan Komanditer atau lebih sering di singkat CV, merupakan persekutuan yang didirikan atas dasar kepercayaan. Dalam perseroan komanditer terapat beberapa sekutu yang secara penuh bertanggung jawab atas sekutu lainnya. Kemudian ada satu atau lebih sekutu yang bertindak sebagai pemberi modal. Tanggung jawab sekutu komanditer hanya terbatas pada sejumlah modal yang ditanamkan pada perusahaan. Perusahaan berbadan hukum CV dijalankan oleh seorang sekutu aktif, dan bertanggung jawab atas semua risiko atau kewajiban kepada pihak ketiga. Tanggung jawab ini jug sampai kepada penggunaan harta pribadi apabila harta perusahaan tidak cukup untuk menutupi kewajibannya.

* **Perseroan Terbatas (PT)**

Perseroan Terbatas adalah badan hukum usaha yang paling banyak digunakan dan diminati oleh para pengusaha. Penyebabnya adalah karena badan hukum jenis ini banyak memiliki kelebihan jika dibandingkan dengan badan hukum usaha lainnya. Kelebihannya adalah luasnya bidang usaha yang dimiliki, kewenangan, dana tanggung jawab yang dimiliki terbatas kepada modal yang disetor.

Dalam praktiknya jenis Perseroan Terbatas terdiri dari:

* + Dilihat dari segi kepemilikan
    - Perseroan Terbatas Biasa

Merupakan Perseroan Terbatas di mana para pendiri, pemegang saham, dan pengurusnya adalah warga negara Indonesia dan badan hukum Indonesia (dalam pengertian tidak ada modal asing).

* + - Perseroan Terbatas Terbuka

Merupakan Perseroan Terbatas yang didirikan dalam rangka penanaman modal dan dimungkinkan warga negara asing dan/atau badan hukum asing menjadi pendiri, pemegang saham, dan/atau pengurusnya dari PT tersebut.

* + - Perseroan Terbatas PERSERO

Merupakan Perseroan Terbatas yang dimiliki oleh pemerintah melalui Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Perseroan Terbatas jenis ini sebagian besar pengaturannya tunduk pada ketentuan tentang Badan Usaha Milik Negara. Biasanya perusahaan jenis ini kata “persero” di tulis di belakang nama Perseroan Terbatas tersebut, contohnya PT. Telkom (Persero).

* + Dilihat dari segi status Perseroan Terbatas dibagi menjadi
    - Perseroan Tertutup

Perseroan Tertutup merupakan Perseroan Terbatas yang modal dan jumlah pemegang sahamnya memenuhi kriteria tertentu atau perseroan dan tidak melakukan penawaran umum.

* + - Perseroan Terbuka

Perseroan Terbuka maksudnya adalah perseroan yang modal dan jumlah pemegang sahamnya memenuhi kriteria tertentu atau perseroan yang melakukan penawaran umum, sesuai dengan peraturn perundang-undangan di bidang pasar modal. Pemberian nama Perseroan Terbatas jenis ini biasanya disertai dengan singkatan “Tbk.” di belakang nama PT tersebut, contohnya PT. XYZ Tbk.

Untuk perusahaan yang berbentuk Perseroan Terbatas, hal-hal yang perlu di teliti adalah keabsahan dokumen dari Perseroan Terbatas Tersebut. Pendirian Perseroan Terbatas haruslah dibuatkan akta notaris, kemudian didaftarkan di pengadilan negeri untuk memperoleh pengesahan dan akan diberitakan dalam lembaran negara. Di dalam akta pendirian juga dicantumkan nama-nama pendiri, komisaris, direksi, bidang usaha, dan tujuan perusahaan didirikan. Tugas peneliti adalah dengan mengecek langsung ke lembaga yang berwenang menerbitkan dokumen atau ke kementerian teknis untuk meneliti keabsahan Perseroan Terbatas tersebut.

Hal-hal yang perlu diteliti khususnya yang berkaitan dengan keabsahan Perseroan Terbatas adalah sebagai berikut:

* + Akta notaris;
  + Persetujuan menteri kehakiman;
  + Pendaftaran di pengadilan setempat ;
  + Diumumkan dalam Berita Nasional Republik Indonesia (BNRI).
* **Perusahaan Negara**

Perusahaan Negara (PN) merupakan badan hukum usaha yang didirikan berdasarkan peraturn perundang-undangan. Modal untuk mendirikan Perusahaan Negaraadalah atas kekayaan negara yang dipisahkan dan tidak dipisahkan atas saham. Perusahaan Negara di pimpin oleh seorang kepala atau direksi yang diangkat oleh pemerintah.

* **Perusahaan Daerah**

Perusahaan daerah merupakan perusahaan yang didirikan dengan suatu peraturan daerah. Modal seluruhnya atau sebagian besar milik pemerintah daerah yang dipisahkan, kecuali dengan ketentuan lain dengan atau berdasarkan peraturan perundang-undangan. Tujuan didirikannya perusahaan daerah ini untuk turut serta melaksanakan pembangunan daerah khususnya dan pembangunan ekonomi nasional umumnya. Pimpinan perusahaan daerah di angkat oleh kepala daerah berdasarkan peraturan perundang-undangan.

* **Yayasan**

Merupakan badan hukum usaha yang tidak bertujuan untuk mencari keuntungan dan lebih menekankan pada usahanya pada tujuan sosial. Modal berasal dari sumbangan, wakaf, hibah, atau sumbangan lainnya. Yayasan memiliki pengurus dan harta milik pengurus dipisahkan dari harta yayasan.

* **Koperasi**

Menurut Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1995, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasidengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat berdasarkan asas kekeluargaan.

**Jenis-jenis Izin Usaha**

Kegiatan usaha dimanapun selalu memerlukan berbagai dokumen penunjang usaha beserta izin-izin yang diperlukan sebelum menjalankan kegiatannya. Dokumen penunjang dan izin-izin tersebut diperlukan bertujuan untuk melindungi kepentingan perusahaan itu sendiri dari berbagai hal. Kemudian dokumen tersebut juga diperlukan oleh pemerintah sebagai data untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya kegiatan usaha.

Dalam praktiknya terdapat beragam jenis izin usaha. Banyaknya dan jenis izin yang dibutuhkan tergantung jenis usaha yang dijalankan. Adapau izin yang dimaksud adalah :

* Tanda Daftar Perusahaan (TDP);
* Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP);
* Izin-izin usaha;
* Sertifikat tanah atau surat-surat berharga yang dimiliki.

Izin-izin perusahaan lainnya yang harus segera diurus pemilik usaha dan yang harus dinilai oleh penilai adalah yang sesuai dengan jenis bidang usaha perusahaan tersebut. Izin-izin tersebut antara lain:

* Surat izin usaha perdagangan (SIUP);
* Surat izin usaha industri (SIUI);
* Izin usaha tambang;
* Izin usaha perhotelan dan pariwisata;
* Izin usaha farmasi dan rumah sakit;
* Izin usaha peternakan dan pertanian;
* Izin domisili, di mana perusahaan/lokasi usaha berada;
* Izin gangguan;
* Izin mendirikan bangunan (IMB);
* Izin tenaga kerja asing (jika perusahaan menggunakan tenaga kerja asing).

Di samping kebasahan dokumen di atas, yang tidak kalah pentingnya adalah penelitian dokumen lainnya, yaitu :

* Bukti diri (KTP, SIM atau Paspor);
* Sertifikat tanah;
* Bukti pemilikan kendaraan bermotor (BPKB);
* Serta surat-surat lainnya yang dianggap perlu.

**Dokumen yang Diteliti**

Banyaknya dokumen yang akan diteliti sangat tergantung dari jenis usahanya. Yang terpenting adalah urutan prioritas dokumen yang menjadi pokok perhatian. Urutan prioritas menunjukkan bahwa dokumen ini sangat penting bagi usaha yang akan diajukan nanti.

Secara umum dokumen yang akan diteliti sehubungan dengan aspek hukum ini adalah sebagai berikut:

* Bentuk Badan Usaha

Ada beberapa jenis bentuk badan hukum usaha yang lazim di Indonesia misalnya Perseroan Terbatas (PT), Perseroan Komanditer (CV), Firma (Fa), Koperasi, dan Yayasan. Kebanyakan perusahaan yang akan melakukan suatu investasi, nbiasanya perusahaan besar, baik dari segi modal maupun jangkauan usahanya. Oleh karena itu, biasanya perusahaan yang banyak melakukan studi kelayakan sebelum melakukan usahanyaadalah perusahaan yang berbadan hukum Perseroan Terbatas (PT). Penilaian PT harus sampai ke berita negara.

* Bukti Diri

Yaitu kartu yang menunjukkan identitas diri para pemilik usaha yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang. Dalam hal ini bisa KTP (Kartu Tanda Penduduk).

* Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Setiap perusahaan yang akan beroperasi di Indonesia haruslah membuat surat tanda daftar perusahaan (TDP) sesuai dengan bidang usahanya masing-masing. Dalam hal ini, yang perlu di teliti adalah ke kementerian teknis yang mengeluarkan surat tanda daftar perusahaan tersebut. Kementerian teknisyang mengeluarkan TDP adalah Kementerian Perindustrian dan Perdagangan. Biasanya pengurusan TDP adalah pada saat perusahaan mengurus akta pendirian perusahaan tersebut.

* Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Nomor Pokok Wajib Pajak merupakan salah satu dokumen penting untuk diteliti, apakah sudah dimiliki atau belum. Jika sudah diteliti maka dapat di cek ke kantor pelayanan pajak (KPP) selaku instansi yang berhak menerbitkan kartu nomor pokok wajib pajak (NPWP). Pentingnya NPWP agar setiap usaha yang dijalankan nantinya akan memberikan penerimaan kepada pemerintah berupa cukai dan pajak.

* Izin-izin Perusahaan

Selanjutnya adalah meneliti izin-izin yang dimiliki sesuai dengan jenis bidang usaha perusahaan tersebut. Penelitian keabsaha dokumen izin-izin ini juga hendaknya dijalankan ke instansi teknis yang berwenang mengeluarkan.

* Keabsahan Dokumen Lainnya

Disamping keabsahan dokumen di atas, tak kalah pentingnya adalah meneliti dokumen lainnya, yaitu:

* + Status hukum tanah;
  + Kendaraan bermotor;
  + Surat-surat penting lain yang di anggap perlu.

**Penelitian Lapangan**

Penelitian ke lapangan untuk mengecek kebenaran dari data-dat atau informasi yang kita butuhkan dan untuk menguji kebenaran dan keabsahan dokumen dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

* Mendatangi sumber informasi yang berhak mengeluarkan surat-surat atau dokumen-dokumen;
* Mencari informasi dari laporan, koran, majalah, atau perpustakaan yang memuat informasi yang relevan dengan analisis peneliti;

**BAB 3 ASPEK PASAR DAN PEMASARAN**

**Latar Belakang**

Begitu pentingnya peranan pemasaran dalam menentukan kelanjutan usaha suatu perusahaan, sehingga banyak di antara perusahaan dalam manajemennya menempatkan posisi pemasaran paling depan. Seorang pemasar harus selalu tahu terlebih dahulu pasar yang akan dimasukinya seperti:

* Ada tidaknya pasar;
* Seberapa besarnya pasar yang ada;
* Potensi pasar yang ada; dan
* Tingkat persaingan yang ada, termasuk besarnya *market share* yang akan direbut dan seberapa besar *market share* pesaing.

Dalam kaitannya dengan studi kelayakan suatu usaha atau proyek, aspek pasar dan pemasaran merupakan salah satu aspek penting, hal ini disebabkan karena aspek pasar dan pemasaran akan sangat menentukan hidup matinya perusahaan.

Oleh karena itu di dalam aspek pasar dan pemasaran, baik perusahaan yang sudah berjalan maupun perusahaan yang baru akan berdiri perlu untuk melakukan studi tentang kelayakan terlebih dahulu. Intinya, aspek pasar dan pemasaranadalah untuk mengetahui seberapa besar pasar yang akan dimasuki, struktur dan peluang pasar yang ada, prospek pasar di masa yang akan datang, serta bagaiman strategi pemasaran yang harus dilakukan.

**Tujuan Perusahaan dalam Pemasaran**

Tujuan perusahaan memproduksi atau memasarkan suatu produk, baik berupa barang maupun jasa selalu berpatokan kepada apa yang ingin dicapai oleh perusahaan tersebut. Tujuan perusahaan dalam memasarkan produknya ini dapat bersifat jangka pendek atau jangka panjang.

Secara khusus dalam aspek pasar dan pemasaran bahwa tujuan perusahaan untuk memproduksi atau memasarkan produknya dapat dikategorikan sabagai berikut:

* Untuk meningkatkan penjualan dan laba

Artinya, tujuan perusahaan dalam hal ini adalah bagaimana caranya memperbesar omzet penjualan dari waktu ke waktu. Dengan meningkatkan omzet penjualan, maka diharapkan keuntungan atau laba juga akan dapat meningkat sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

* Untuk menguasai pasar

Untuk perusahaan jenis ini jelas tujuannya adalah bagaimana caranyamenguasai pasar yang ada dengan cara memperbesar *market share*-nya untuk wilayah tertentu. Peningkatan *market share* dapat dilakukan dengan berbagai cara, baik dengan cara mencari atau menciptakan peluang baru atau merebut *market share* pesaing yang ada.

* Untuk mengurangi persaingan

Tujuan perusahaan model ini adalh dengan cara menciptakan produk sejenis dengan mutu yang sama tetapi harga lebih rendah dari produk utama. Tujuannya adalah untuk mengurangi saingan dan antisipasi terhadap kemungkinan pesaing baru yang akan masuk ke dalam industri atau pasar tersebut.

* Untuk menaikkan prestise produk tertentu di pasaran

Dalam hal produk tertentu, terutama untuk produk kelas tinggi. Tujuan perusahaan memasarkan adalah untuk meningkatkan prestise produk di depan pelanggannya dengan cara promosi atau cara lainnya. Cara lainnya juga dilakukan dengan meningkatkan mutu, selera yang sesuai dengan keinginan konsumen.

* Untuk memenuhi permintaan pihak-pihak tertentu

Tujuan ini biasanya lebih diarahkan untuk memenuhi pihak-pihak tertentu dengan jumlah yang biasanya terbatas, misalnya permintaan pemerintah, atau lembaga tertentu.

Adapun tujuan kegiatan pemasaran suatu produk secara umum adalah sebagai berikut:

* Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan merangsang konsumsi;
* Memaksimumkan kepuasan konsumen;
* Memaksimumkan pilihan (ragam produk);
* Memaksimumkan mutu hidup (kualitas, kuantitas, ketersediaan, harga pokok barang, mutu lingkungan fisik, dan mutu lingkungan kultur);
* Meningkatkan penjualan barang dan jasa;
* Memenuhi kebutuhan akan suatu produk maupun jasa;
* Memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk.

**Pengertian Pasar dan Pemasaran**

Pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dispisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling memengaruhi satu sama lainnya. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar.

Pengertian pasar secara sederhana dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan para pembeli untuk melakukan transaksi. Pasar dapat pula diartikan sebagai suatu mekanisme yang mempertemukan antara kekuatan permintaan dengan kekuatan penawaran. Yang dimaksud permintaan adalah jumlah barang atau jasa yang diminta oleh konsumen pada berbagai tingkat harga pada suatu waktu tertentu. Sedangkan penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang ditawarkan produsen pada berbagai tingkat harga pada suatu waktu tertentu.

Jumlah permintaan dan penawaran serta jenis barang yang ada di pasar pada saat ini dapat dijadikan dasar untuk mengetahui struktur pasar atas produk tersebut. Jadi, jika kita menanamkan investasi untuk menghasilkan suatu produk, maka pengenalan struktur pasar yang ada adalah mutlak diperlukan sebelum produk tersebut diluncurkan, agar strategi dan kebijakan tentang pemasaran yang diambil benar-benar tepat sasaran.

Dalam praktiknya terdapat berbagai struktur pasar yang ada. Salah satu cara mengenal struktur pasar adalah dengan melihat jumlah perusahaan yang ada di dalam industri yang menawarkan suatu barang dan jasa. Adapun jenis struktur pasar yang ada, adalah sebagai berikut:

* **Pasar persaingan sempurna**

Adalah suatu pasar dimana terdapat sejumlah besar penjual dan pembeli, sehingga tindakan penjual secara individu tidak dapat memengaruhi harga barang dan jasa di pasar. Produk yang dihasilkan produsen relatif sama (homogen) sehingga suatu produsen merupakan pelengkap sempurna bagi hasil produksi produsen lain. Dalam pasar ini, perusahaan bebas keluar masuk pasar, artinya tidak ada hambatan yang membatasi suatu perusahaan untuk masuk dan keluar pasar. Promosi tidak begitu diperlukan, dan untuk mencari keuntungan maka perusahaan harus mampu menentukan berapa tingkat produksi yang akan dihasilkan.

* **Pasar persaingan monopolistik**

Adalah suatu pasar di mana terdapat banyak penjual atau perusahaan dan memiliki ukuran yang relatif sama besarnya. Produk yang dihasilkan berbeda corak, sehingga secara fisik mudah dibedakan antara produsen satu perusahaan dan perusahaan lain. Masuk ke dalam pasar ini relatif lebih mudah. Perusahaan memiliki sedikit kekuatan dalam menentukan dan memengaruhi tingkat harga, sehingga untuk memperoleh penjualan yang tinggi memerlukan promosi yang sangat besar.

* **Pasar oligopoli**

Adalah sebuah struktur pasar yang hanya terdapat sedikit penjual. Barang yang dihasilkan adalah barang standar dan barang berbeda corak. Hambatan untuk masuk ke pasar ini sedikit sulit. Hal ini disebabkan modal yang diperlukan relatif besar. Peran iklan sangat dominan untuk meningkatkan penjualan. Dalam pasar ini kekuatan menentukan harga sangat tergantung keadaan. Jika perusahaan melakukan kerjasama dengan perusahaan lain, maka kekuasaan dalam menentukan harga relatif kuat, dan berlaku sebaliknya. Jadi perusahaan dalam pasar ini jarang bersaing mengenai harga, tetapi bersaing pada faktor lain seperti kualitas atau desain.

* **Pasar monopoli**

Adalah struktur pasar di mana hanya terdapat satu penjual saja. Barang yang dihasilkan tidak mempunyai barang pengganti yang mirip. Sulit sekali masuk ke dalam industri ini, karena berbagai hambatan seperti:

* + Pengusaan bahan baku yang strategis oleh pihak-pihak tertentu;
  + Terdapat skala ekonomi;
  + Peraturan pemerintah (hak paten, hak pengusaha ekslusif).

Kekuatan menentukan harga sangat kuat dan promosi dalam pasar ini kurang begitu diperlukan. Untuk mempeoleh keuntungan yang maksimal, perusahaan harus mampu menentukan tingkat harga dan jumlah produk yang haarus dijual secara bersamaan.

Pengertian pemasaran seperti yang dikemukakan oleh Philip Kotler

*adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.*

Pemasaran dapat pula diartikan sebagai upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu. Pemasaran berusaha menciptakandan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen di pasar. Penciptaan produk tentu saja didasarkn kepada keinginan dan kebutuhan dan keinginan pasar. Akan sangat berbahaya jika penciptaan produk tidak didasarkan pada keinginan dan kebutuhan konsumen.Konsumen yang dan membutuhkan produk adalah individu atau kelompok tertentu (industri).

**Segmentasi Pasar, Pasar Sasaran, dan Posisi Pasar**

Agar investasi atau bisnis yang dijalankan dapat berhasildengan baik, maka sebelum melakukan strategi bersaing yang tepat. Unsur strategi persaingan ini adalah menentukan segmentasi pasar, menetapkan pasar sasaran, dan menentukan posisi pasar, atau sering disebut (STP – Segmentation, Targeting, Positioning).

**Segmentasi Pasar**

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula. Segmentasi pasar perlu dilakukan mengingat di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli yang berbeda keinginan dan kebutuhannya. Oleh karena itu setiap perbedaan memiliki potensi untuk menjadi pasar tersendiri. Untuk melakukan segmentasi pasar terdiri dari beberapa variabel yang harus diperhatikan. Tujuannya adalah agar segmentasi yang telah dilakukan tepat sasaran.

Berikut ini adalah variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar konsumen menurut Kotler, antara lain:

* Segmentasi berdasarkan geografis
  + Bangsa;
  + Provinsi;
  + Kabupaten;
  + Kecamatan;
  + Iklim.
* Segmentasi berdasarkan demografis
  + Umur;
  + Jenis kelamin;
  + Ukuran keluarga;
  + Pendapatan;
  + Pekerjaan;
  + Pendidikan;
  + Agama;
  + Ras.
* Segmentasi berdasarkan psikografis
  + Kelas sosial;
  + Gaya hidup;
  + Karakteristik kepribadian.
* Segmentasi berdasarkan perilaku
  + Pengetahuan;
  + Sikap;
  + Kegunaan;
  + Tanggap terhadap suatu produk.

**Pasar Sasaran**

Setelah segmentasi pasar dilakukan, maka terdapat beberapa segmrn yang layak untuk digarap karena dianggap paling potensial. Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu atau lebih dari segmen pasar untuk dilayani. Menetapkan pasar sasaran dengan cara mengembangakan ukuran dan daya tarik segmen kemudian memilih segmen sasaran yang diinginkan.

Kegiatan menetapkan pasar sasaran meliputi:

* Evaluasi segmen pasar
  + Ukuran dan pertumbuhan segmen seperti data tentang penjualan terakhir, proyeksi laju pertumbuhan dan margin laba dari setiap segmen. Yang dipilih adalah penjualan terakhir, proyeksi laju pertumbuhan dan margin laba dari setiap segmen.
  + Struktur segmen yang menarik dilihat dari segi profitabilitas. Kurang menarik apabila terdapat pesaing yang kuat dan agresif. Perusahaan harus memperhatikan ancaman dari produk oengganti (subtitusi)
  + Sasaran dan sumber daya perusahaan. Memerhatikan energi yang dimiliki perusahaan, yaitu ketersediaan sumber daya manusia termasuk ketrampilan yang dimilikinya.
* Memilih segmen, yaitu menentukan satu atau lebih segmen yang memiliki nilai tinggi bagi perusahaan, menetukan segmen mana dan berapa banyak yang dapat dilayani:
  + Pemasaran serbasama, melayani semua pasar dan tawaran pasar, dalam arti tidak ada perbedaan. Mencari apa yang sama dalam kebutuhan konsumen. Biasanya produk seperti permen yang bisa ditujukan untuk semua orang. Keuntungannya adalah dapat lebih menghemat biaya.
  + Pemasaran serbaaneka, merancang tawaran untuk semua pendapatan, tujuan, atau kepribadian. Seperti beda desain untuk industri mobil. Untuk pasar ini memerlukan biaya yang tinggi.
  + Pemasaran terpadu, khususnya untuk sumber daya manusia yang terbatas.

**Posisi Pasar**

Menentukan posisi pasar, yaitu menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar. Kegiatan ini dilakukan setelah menentukan segmen mana yang akan dimasuki, maka harus pula menentukan posisi mana yang ingin dtempati dalam segmen tersebut.

Posisi produk adalah bagaimana suatu produk yang didefinisikan oleh konsumen atas dasar atribut-atributnya. Tujuan penetapan posisi pasar adalah untuk membangun dan mengomunikasikan keunggulan bersaing produk yang dihasilkan ke dalam benak konsumen.

Sebagai contoh:

* Mobil Mercedes-Benz diposisikan sebagai mobil mewah;
* Mobil Toyota Kijang diposisikan sebagai mobil keluarga;
* Mobil Suzuki Carry Pick-up.

Strategi penentuan posisi pasar terdiri dari:

* Atas dasar atribut (harga mahal atau murah);
* Kesempatan penggunaan (sebagai minuman energi atau penurun panas);
* Menurut kelas pengguna (Shampoo untuk orang dewasa atau anak-anak);
* Langsung menghadapi pesaing (kami yang nomor satu);
* Kelas produk (sabun kecantikan).

Memilih dan melaksanakan strategi penentuan posisi pasar:

* Identifikasi keunggulan kompetitif yang mungkin memberi nilai yang terbesar dengan cara mengadakan pembedaan, yaitu:
  + Diferensiasi produk;
  + Diferensiasi jasa;
  + Diferensiasi personel;
  + Diferensiasi citra.
* Memilih keunggulan kompetitif yang tepat
  + Berapa banyak perbedaan dipromosikan
  + Perbedaan mana yang dipromosikan
* Mewujudkan dan mengomunikasikan posisi di pilih.

**Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix)**

Setelah strategi bersaing dan unsur segmentasi, target, dan posisi pasar (STP) ditetapkan, maka selanjutnya perlu di selaraskan dengan kegiatan pemasaran lainnya seperti bauran pemasaran (*marketing mix strategy*). Adapun strategi bauran pemasaran tersebut adalah sebagai berikut:

* **Strategi Produk**

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk dapat berupa barang atau jasa.

Faktor-faktor yang memengaruhi kesempatan atau peluang bagi produk baru diantaranya adalah sebagai berikut:

* + Perubahan ekonomi;
  + Perubahan sosial dan budaya;
  + Perubahan teknologi;
  + Perubahan politik.

Strategi produk yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan suatu produk antara lain:

* + Menentukan logo dan moto

Logo merupakan ciri khas suatu produk. Sedangkan moto merupakan serangkaian kata yang berisikan visi dan misi perusahaan. Baik logo dan moto harus dirancang dengan baik dan benar;

* + Menciptakan merek

Merek merupakan suatu hal penting bagi konsumen untuk mengenal produk yang ditawarkan. Pengertian merek sering diartikan oleh konsumen sebagai nama, istilah, simbol, desain, atau kombinasi hari semuanya;

* + Menciptakan kemasan

Kemasan merupakan sesuatu yang membungkus produk. Penciptaan kemasan harus berkualitas dan menarik perhatian konsumen;

* + Keputusan label

Label merupakan sesuatu yang dilengketkan pada produk yang ditawarkan dan juga merupakan bagian dari kemasan.

* **Strategi Harga**

Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Harga adalah sejumalh uang yang diserahkan dalm pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku atau tidaknya suatu produk yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan.

Langkah-langkah yang perlu ditempuh dalam menetapkan harga yang tepat terhadap suatu produk adalah:

* + Menentukan tujuan penetapan harga;
  + Memperkirakan permintaan, biaya, dan laba;
  + Memilih strategi harga untuk membantu menentukan pangsa pasar;
  + Menyesuaikan harga dasar dengan taktik penetapan harga.

Berikut adalah tujuan penentuan harga secara umum, yaitu:

* + Untuk bertahan hidup

Dalam hal ini, tujuan penentuan harga semurah mungkin dengan maksud agar produk yang ditawarkan dapat laku di pasaran dengan catatan harga murah tetapi masih dalam kondisi yang menguntungkan;

* + Untuk memaksimumkan laba

Tujuan penentuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga diharapkan laba dapat meningkat. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau mahal;

* + Untuk memperbesar pangsa pasar

Penentuan harga dengan menggunakan harga murah diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan diharapkan pula pelanggan dari pesaing akan beralih melalui harga murah dari produk yang ditawarkan;

* + Mutu produk

Tujuannya adalah untuk memberikan kesan bahwa produk yang ditawarkan memiliki kualitas lebih tinggi dari kualitas produk perusahaan pesaing. Biasanya harga ditentukan lebih tinggi, karena masih adanya anggapan bahwa produk yang berkualitas adalah produk yang harganya lebih tinggi dari harga pesaing;

* + Karena pesaing

Dalam hal ini penentuan harga melihat harga yang ditawarkan oleh pesaing dengan tujuan agar harga yang ditawarkan tidak berbeda terlalu jauh dengan yang ditawarkan oleh pesaing.

* **Strategi Lokasi dan Distribusi**

Kegiatan pemasaran yang ketiga adalah penentuan lokasi dan distribusi baik untuk kantor pusat, kantor cabang, pabrik, dan gudang. Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting. Hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang dan jasa. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang aman dan nyaman kepada seluruh konsumennya.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan dan penentuan lokasi adalah dengan beberapa pertimbangan sebagai berikut:

* + Dekat dengan kawasan industri;
  + Dekat dengan lokasi perkantoran;
  + Dekat dengan lokasi pasar;
  + Dekat dengan pusat pemerintahan;
  + Dekat dengan lokasi perumahan atau masyarakat;
  + Mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada di suatu lokasi;
  + Dekat dengan sarana dan prasarana.

Selanjutnya adalah menentukan metode dan jalur distribusi yang akan dipakai dalam menyalurkan produk ke pasar. Strategi distribusi yang digunakan untuk menetukan bagaimana mencapai target pasar dan bagaimana untuk menyelenggarakan fungsi-fungsi distribusi yang berbeda-beda.

Faktor-faktor yang memengaruhi strategi distribusi antara lain sebagai berikut:

* + Pertimbangan pembeli atau faktor pasar;
  + Karakteristik produk;
  + Pertimbangan pengawasan dan keuangan atau faktor produsen.
* **Strategi Promosi**

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini meupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan sebelumnya. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.

Tanpa promosi jangan berharap pelanggan dapat mengenal barang atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Setidaknya ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam mempromosikan produknya. Keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan antara lain:

* + Periklanan. Iklan merupakan sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan guna menginformasikan, menarik, dan memengaruhi calon konsumennya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan melalui berbagai media seperti *billboard*, brosur, spanduk, televisi, radio, majalah, koran, dan sebagainya.
  + Promosi penjualan. Tujuan ppromosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk menarik pelanggan agar segera membeli setiap produk yang ditawarkan. Agar calon konsumen mau membeli produk yang ditawarkan, maka promosi penjualan perlu dibuat semenarik mungkin.
  + Publisitas. Publisitas merupakan kegiatan untuk memancing konsumen melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, dan kegiatan lainnya. Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor perusahaan di mata konsumennya.
  + Penjualan pribadi. Dalam dunia bisnis penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh *salesman* atau *salesgirl*. Bagi sebagian perusahaan *personal selling* dilakukan oleh petugas *customer service* atau *service assistant*.

**Peramalan di Masa yang Akan Datang**

Peramalan merupakan pengetahuan dan seni untuk memperkirakan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang pada saat sekarang. Dalam melakukan peramalan, peramal harus mencari data dan informasi masa lalu. Data dan informasi masa lalu merupakan perilaku yang terjadi di masa lalu dengan berbagai kondisi pada saat itu.

Kondisi yang menyebabkan perilaku data dan informasi tersebut dapat dijadikan acuan bagi kondisi sekarang dan di masa yanga akan datang. Dalam melakukan peramalan kondisi ini dapat dijadikan alat untuk melakukan peramalan, apa yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang dengan asumsi-asumsi tertentu. Hal ini perlu dilakukan mengingat di masa yang akan datang penuh dengan berbagai ketidakpastian.

Dalam praktiknya ada ada beberapa jenis peramalan di lihat dari berbagai sudut pandang, diantaranya adalah sebagai berikut:

* Dari segi penyusunannya
  + Permalan subjektif
  + Peramalan objektif
* Dari segi sifat ramalan
  + Peramalan kualitatif
  + Peramalan kuantitatif
* Dari segi jangka waktu
  + Peramalan jangka pendek
  + Peramalan jangka menengah
  + Peramalan jangka panjang

**Langkah-langkah Peramalan**

Agar peramalan dapat memberikan hasil yang memuaskan, maka harus mengikuti prosedur atau langkah-langkah yang telah ditetapkan dalam peramalan. Dengan mengikuti setiap langkah yang telah ditetapkan setidaknya akan meminimalisasi dan menghindari kesalahan yang tidak perlu. Secara umum langkah-langkah peramalan adalah sebagai berikut:

* Mengumpulkan data.

Pengumpulan data merupakan langkah awal yang harus dilakukan. Data yang dikumpulkan adalah data masa lalu. Data yang dikumpulkan hendaknya selengkap mungkin untuk beberapa periode;

* Mengolah data

Data yang telah dikumpulkan kemudian dibuat tabulasi data. Dengan demikian, akan diketahui pola data yang dimiliki dan memudahkan peneliti untuk melakukan peramalan melalui metode peramalan yang ada;

* Menetukan metode peramalan

Setelah data ditabulasi barulah peneliti menentukan metode peramalan yang cocok untuk data tersebut. Terdapat banyak metode peramalan dan masing-masing metode memiliki keunggulan dan kelemahan serta akan memberikan hasil yang berbeda.pemilihan metode peramalan harus mempertimbangkan faktor horizon wakti, pola data, jenis peramalan, faktor biaya, ketepatan, dan kemudahan penggunaannya;

* Memproyeksikan data

Seperti diketahui bahwa akan ada perubahan di masa yang akan datang seperti perubahan ekonomi, politik, sosial, atau perubahan kemasyarakatan lainnya. Perubahan ini akan berakibat tidak tepatnya hasil peramalan. Agar dapat meminimalkan penyimpangan terhadap perubahan, maka perlu dilakukan proyeksi data dengan pertimbangan faktor perubahan tersebut untuk beberapa periode;

* Mengambil keputusan

Hasil peramalan yang telah dilakukan akan digunakan untuk mengambil keputusan untuk membuat berbagai perencanaan seperti perencanaan produksi, keuangan, penjualan, dan perencanaan lainnya, baik untuk perencanaan jangka pendek maupun jangka panjang.

**Cara Mengestimasi Pasar**

Untuk mengetahui besarnya pasar nyata, potensi pasar dan total pasar dalam suatu wilayah perlu dilakukan penelitian terlebih dahulu. Penelitian dilakukan untuk memperoleh data, baik dengan metode yang relevan seperti melalui survei, kuesioner, atau dengan mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber. Kemudian untuk mengetahui pasar nyata dan pasar potensi dapat digunakan beberapa metode antara lain metode pendapat, metode eksperimen, dan metode survei.

Pertumbuhan penduduk dan transportasi masyarakat juga menjadi pertimbangan, misalnya kehadiran perumahan atau perkantoran di suatu lokasi juga sangat menunjang. Demikian juga adanya penambahan jalur transportasi serta meningkatnya pendapatan masyarakat juga harus menjadi pertimbangan lebih lanjut.

**BAB 4 ASPEK KEUANGAN**

**Pengertian Aspek Keuangan**

Aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuang suatu perusahaan secara keseluruhan. Aspek ini sama pentingnya dengan aspek lainnya, bahkan dianggap aspek inilah yang paling utama untuk dianalisis karena dari aspek ini harus tergambar jelas hal-hal yang berkaitan dengan keuntungan perusahaan.

Secara keseluruhan penilaian dalam aspek keuangan meliputi hal-hal sebagai berikut:

* Sumber-sumber dana yang akan diperoleh;
* Kebutuhan biaya investasi;
* Estimasi pendapatan dan biaya investasi selama beberapa termasuk jenis-jenis dan jumlah biaya yang dikeluarkan selama umur investasi;
* Proyeksi neraca dan laporan laba/rugi untuk beberapa periode kedepan;
* Kriteria penilaian investasi;
* Rasio keuangan yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan.

**Sumber-sumber Dana**

Untuk mendanai suatu suatu kegiatan usaha atau investasi, maka diperlukan dana yang relatif besar. Perolehan dana dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada, seperti dari modal sendiri atau dari modal pinjaman atau keduanya. Pilihan tersebut tergantung dari jumlah modal yang diperlukan dan kebijakan pemilik usaha. Pertimbangannya tidak lain adalah untung ruginya jika menggunakan salah satu modal atau denagn modal gabungan.

Dalam praktiknya kebutuhan modal untuk melakukan investasi terdiri dari dua macam yaitu modal investasi dan modal kerja. Modal investasi digunakan untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan, serta inventaris lainnya. Biasanya modal investasi diperoleh dari pinjaman yang berjangka waktu panjang (di atas satu tahun). Sedangkan modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan selama kegiatan usaha beroperasi. Jangka waktu penggunaan modal kerja relatif pendek, yaitu untuk satu tahun atau beberapa siklus operasi perusahaan (satu tahun). Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya operasional lainnya.

Dilihat dari sumber asalnya, modal dibagi menjadi dua macam, yaitu:

* **Modal Pinjaman (Modal Asing)**

Modal ini merupakan modal yang diperoleh dari luar perusahaan dan biasanya berupa pinjaman yang melalui suatu perjanjian. Menggunakan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan terkena beban biaya yaitu biaya administrasi, provisi, dan bunga yang besarnya relatif. Kemudian adanya kewajiban untuk mengembalikan pinjaman setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Perolehan modal asing ini relatif lebih sulit karena diperlukan syarat-syarat tertentu sesuai dengan kebijakan pemilik dana.

Keuntungan modal asing ini adalah jumlahnya relatif besar dan tersedia dalam jumlah banyak. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk bersungguh-sungguh mengerjakan dan menjalankan kegiatan usahanya, karena adanya kewajiban untuk mengembalikan modal tersebut.

Sumber modal asing ini dapat diperoleh dari:

* + Pinjaman dari dunia perbankan;
  + Pinjaman dari lembaga keuangan;
  + Pinjaman dari perusahaan non bank.
* **Modal Sendiri**

Modal ini merupakan modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham baik secara tertutup atau terbuka. Secara tertutup artinya modal diperoleh dari kalangan internal pemilik saham sebelumnya, sedangkan secara terbuka artinya modal diperoleh dengan menjual saham kepada masyarakat luas.

Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu kegiatan usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga seperti modal pinjaman. Kemudian tidak adanya kewajiban untuk mengembalikan modal yang telah digunakan. Perusahaan hanya berkewajiban membayar dividen kepada para pemegang saham. Pembayaran dividen dilakukan jika perusahaan memperoleh keuntungan. Besarnya dividen tergantung dari keuntungan yang diperoleh perusahaan. Kerugian menggunakan modal sendiri jumlahnya sangat terbatas dan relatif sulit untuk memperolehnya.

Perolehan dana dari modal sendiri biasanya berasal dari:

* + Setoren para pemegang saham;
  + Dari cadangan laba;
  + Dari laba yang belum atau tidak dibagi.

**Biaya Kebutuhan Investasi**

Investasi dilakukan dalam berbagai bentuk dan digunakan untuk membeli aset-aset yang dibutuhkan usaha tersebut. Aset-aset tersebut biasanya berupa aset tetap yang dibutuhkan perusahaan, mulai dari pendirian pendirian sampai perusahaan dioperasikan. Oleh karena itu sebelum melakukan investasi harus terlebih dahulu membuat biaya kebutuhan investasi. Kebutuhan investasi digunakan untuk membeli berbagai kebutuhan yang berkaitan dengan investasi tersebut.

Komponen yang terkandung dalam biaya kebutuhan investasi biasanya disesuaikan dengan jenis usaha yang akan dijalankan. Secara garis besar biaya kebutuhan investasi meliputi:

* Biaya prainvestasi. Biaya ini terdiri dari:
  + Biaya pembuatan studi;
  + Biaya pengurusan izin-izin;
* Biaya aktiva tetap. Biaya pembelian aktiva tetap terdiri dari:
  + Aktiva tetap berwujud, seperti:
    - Tanah;
    - Gedung dan bangunan;
    - Peralatan dan mesin;
    - Inventaris kantor; dan
    - Aktiva berwujud lainnya.
  + Aktiva tetap tidak berwujud, seperti:
    - *Good will*;
    - Hak cipta;
    - Lisensi; dan
    - Merek dagang.
* Biaya operasi. Biaya ini terdiri dari:
  + Biaya upah dan gaji karyawan;
  + Biaya listrik, telepon, dan air;
  + Biaya pemeliharaan;
  + Pajak;
  + Premi asuransi;
  + Biaya pemasaran; dan
  + Biaya lain-lain.

Sumber pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan investasi dapat digunakan modal sendiri atau modal pinjaman atau kombinasi dari keduanya. Pembiayaan untuk membeli aktiva tetap biasanya bersumber dari pinjaman jangka panjang. Hal ini disebabkan karena aktiva tetap digunakan dalam jangka waktu yang relatif panjang pula, sehingga pengembalian pinjamannya pun dapat dilakukan secara jangka panjang. Adapun untuk biaya operasional biasanya digunakan pinjaman jangka pendek.

**Arus Kas (*Cash Flow*)**

Arus kas merupakan aliran kas yang ada di perusahaan dalam periode tertentu. Arus kas menggambarkan berapa uang yang masuk (*cash in*) ke perusahaan dan jenis-jenis pemasukan tersebut. Arus kas juga menggambarkan berapa uang keluar (*cash out*) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan.

Dalam arus kas semua data pendapatan yang diterima dan biaya yang dikeluarkan baik jenis maupun jumlahnya di estimasi sedemikian rupa sehingga menggambarkan kondisi pemasukan dan pengeluaran di masa yang akan datang.

Jadi, *arus kas adalah jumlah uang yang masuk dan keluar dalam suatu perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai berakhirnya investasi tersebut*. Dalam hal ini, bagi investor yang terpenting adalah berapa kas bersih yang diterima dari uang yang diinvestasikan di suatu usaha.

Jika dibandingkan dengan laba yang diterima perusahaan, pentingnya kas akhir bagi investor dikarenakan hal-hal sebagai berikut:

* Kas diperlukan untuk memenuhi kebutuhan uang tunai sehari-hari;
* Kas digunakan untuk membayar semua kewajiban yang jatuh tempo;
* Kas juga digunakan untuk melakukan investasi kembali.

Jenis-jenis arus kas yang dikaitkan dengan suatu usaha terdiri dari:

* *Initial cash flow* atau lebih dikenal kas awal yang merupakan pengeluaran pada awal periode untuk investasi;
* *Operational cash flow* merupakan kas yang diterima dan dikeluarkanpada saat operasi usaha;
* *Terminal cash flow* merupakan uang kas yang diterima pada saat usaha tersebut berakhir.

**Kriteria Penilaian Investasi**

Untuk menentukan layak atau tidaknya suatu investasi ditinjau dari aspek keuangan, perlu dilakukan pengukuran dengan beberapa kriteria. Setiap penilaian layak diberikan nilai yang standar untuk usaha yang sejenis dengan cara membandingkan dengan rata-rata industri atau target yang telah ditentukan.

Dalam praktiknya ada beberapa kriteria untuk memnetukan apakah suatu usaha layak atau tidak untuk dijalankan ditinjau dari aspek keuangan. Kriteria ini sangat tergantung dari kebutuhan masing-masing perusahaan dan metode mana yang akan digunakan.

Setiap metode yang digunakan memiliki keunggulan dan kelemahan. Dalam penilaian suatu usaha hendaknya penilai menggunakan beberapa metode sekaligus. Artinya, semakin banyak metode yang digunakan maka akan semakin memberikan gambaran yang lengkap sehingga diharapkan memberikan hasil yang akan diperoleh menjadi lebih sempurna.

Adapun kriteria yang biasa digunakan untuk menentukan kelayakan suatu usaha atau investasi adalah sebagai berikut:

* Payback Period (PP)
* Average Rate of Return (ARR)

**Rasio-rasio Keuangan**

**Proyeksi Neraca dan Laporan Laba/Rugi**

Disamping membuat *cash flow* perusahaan juga diminta untuk membuat proyeksi laporan keuangannya untuk beberapa periode (biasanya seumur proyek). Proyeksi laporan keuangan yang dibuat adalah neraca dan laporan laba/rugi

**Neraca (*Balance Sheet*)**

Neraca merupakan salah satu komponen laporan keuangan yang menunjukkan posisi harta, hutang, dan modal perusahaan pada periode tertentu. Artinya, neraca diibuat untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan dalam waktu tertentu setiap saat diperlukan. Secara garis besar neraca menggambarkan jumlah harta di posisi aktiva dan jumlah hutang serta modal di posisi pasiva.

**Laporan Laba/Rugi (*Income Statement*)**

Laporan Laba/Rugi merupakan laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam suatu periode tertentu.

**Pengukuran dengan Rasio Keuangan**

Agar laporan keuangan yang disajikan dapat diartikan dari angka-angka yang ada di laporan keuangan, maka perlu dilakukan analisis. Alat analisi yang dapat digunakan adalah rasio-rasio keuangan.

Rasio keuangan merupakan suatu cara yang dapat membuat perbandingan data keuangan perusahaan sehingga menjadi berarti. Rasio keuangan menjadi dasar untuk menjawab beberapa pertanyaan penting mengenai keadaan keuangan suatu perusahaan. Dengan menganalisis laporan keuangan menggunakan rasio keuangan maka seorang manajer bisa mengambil keputusan mengenai keuangan perusaahaan untuk masa yang akan datang.

Dalam kaitan dengan studi kelayakan bisnis, rasio keuangan diperlukan bagi perusahaan yang hendak melakukan perluasan usaha, terutama bagi perusahaan yang sudah lama beroperasi, maka penilaian dapat dilakukan dari laporan keuangan beberapa periode sebelumnya.

**Bentuk Rasio Keuangan**

Untuk mengukur keuangan perusahaan dengan menggunakan rasio-rasio keuangan terdiri dari beberapa rasio. Setiap rasio memiliki tujuan, kegunaan dan mengandung arti tertentu. Kemudian setiap rasio diukur dan diinterpretasikan sehingga menjadi berarti bagi pengambilan keputusan.

Adapun sebagian dari jenis rasio-rasio keuangan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

* *Liquidity Ratio*
  + *Current Ratio*
  + *Quick Ratio*
  + *Inventory to Net Working Capital*
  + *Cash ratio*
* Rasio Solvabilitas(*Leverage Ratio*)

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang. Rasio solvabilitas terdiri dari:

* + *Debt to Asset Ratio*. Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total hutang dengan total aktiva. Dengan kata lain, seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang atau seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap oengelolaan aktiva. Rasio ini biasanya dinyatakan dalam persentase.
  + *Debt to Equity Ratio.* Merupakan rasio yang digunakan untuk mengetahui perbandingan antara total hutang dengan modal sendiri. Rasio ini digunakan untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan hutang dan biasanya rasio ini dinyatakan dalam persentase.
  + *Long Term Debt to Equity Ratio.* Merupakan rasio antara hutangjangka panjang dengan modal sendiri. Tujuannnya adalah untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang dengan cara membandingkan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri yang disediakan oleh perusahaan dan biasanya dinyatakan dalam persentase.
* Rasio Aktivitas (*Activity Ratio*)
  + Perputaran piutang(*receivable turnover*). Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode, atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Caranya adalah dengan membandingkan antar penjualan kredit dengan rata-rata piutang
  + Perputaran persediaan (*inventory* *turnover*). Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanamkan dalam *inventory* berputar dalam satu periode. Rasio ini juga menunjukkan berapa kali jumlah barang persediaan diganti dalam satu tahun. Caranya adalah dengan membandingkan antara harga pokok barang yang dijual dengan rata-rata persediaan.
  + Perputaran Modal Kerja (*working capital turnover*). Perputaran modal merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanamkan dalam modal kerja berputar dalam satu periode atau berapa penjualan yang dapat dicapai oleh setiap modal kerja yang digunakan. Caranya adalah dengan membandingkan penjualan bersih dengan modal kerja.
  + *Fixed assets turnover*. *Fixed assets turnover* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanamkan dalam aktiva tetap berputar dalam satu periode. Caranya adalah dengan membandingkan penjualan bersih dengan aktiva tetap dan biasanya rasio ini dinyatakan dengan desimal.
  + *Assets turnover*

*Asset turnover* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur penggunaan semua aktiva perusahaan. Kemudian digunakan untuk mengukur berapa jumlah penjualan yang diperoleh dari tiap rupiah aktiva dan biasanya rasio ini dinyatakan dengan desimal.

* Rasio Profitabilitas (*Profitability Ratio*)

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektifitas manajemen suatu perusahaan. Rasio ini terdiri dari:

* + *Profit margin in Sales*

Rasio ini diukur antara profit margin dan penjualan, dan diukur dalam persentase.

* + *Return on Investment* (*ROI*)

*ROI* merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan atau suatu ukuran tentang efisiensi manajemen. Rasio ini menunjukkan hasil dari seluruh aktiva yang dikendalikannya dengan mengabaikan sumber pendanaan. Rasio ini menunjukkan produktivitas dari seluruh dana perusahaan baik modal pinjaman maupun modal sendiri. Rasio ini juga digunakan untuk mengukur efektifitas dari keseluruhan operasi perusahaan.

* + *Return on Equity* (*ROE*)

*ROE* atau rentabilitas modal sendiri merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Rasio ini menunjukkan efisiensi penggunaan modal sendiri. Semakin tinggi rasio ini semakin baik, artinya posisi pemilik perusahaan semakin kuat

**BAB 5 ASPEK TEKNIS/OPERASI**

**Pengertian Aspek Teknis/Operasi**

Aspek teknis atau aspek operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. Penentuan kelayakan teknis atau operasi perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis/operai sehingga apabila tidak dilakukan analisis dengan baik maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dalam perjalanannya di kemudian hari.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis/operasi ini adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak, penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya, termasuk pemilihan teknologi yang akan digunakan. Kelengkapan kajian aspek teknis/oprasi sangat tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap usaha memiliki prioritas tersendiri.

**Tujuan Aspek Teknis/Operasi**

Secara umum ada beberapa hal yang hendak dicapai dalam penilaian aspek teknis/operasi, yaitu sebagai berikut:

* Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat;
* Agar perusahaan dapat menentukan tata letak yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih sehingga dapat memberikan efisiensi;
* Agar perusahaan dapat menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya;
* Agar perusahaan dapat menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya;
* Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan di masa yang akan datang.

**Penentuan Lokasi Usaha**

Pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam menganalisis maka akan berakibat meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Dalam memilih lokasi tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Paling tidak, terdapat empat lokasi yang dipertimbangkan sesuai keperluan perusahaan, antara lain:

* Lokasi untuk kantor pusat;
* Lokasi untuk pabrik;
* Lokasi untuk gudang; dan
* Lokasi untuk kantor cabang.

Secara umum pertimbangan dalam menentukan letak suatu lokasi adalah sebagai berikut:

* Jenis usaha yang dijalankan;
* Kedekatan dengan pasar atau konsumen;
* Kedekatan dengan bahan baku;
* Ketersediaan tenaga kerja;
* Ketersediaan sarana dan prasarana (transportasi, listrik, dan air);
* Kedekatan dengan pusat pemerintahan;
* Kedekatan dengan lembaga keuangan;
* Keberadaan pada kawasan industri;
* Kemudahan untuk melakukan ekspansi;
* Kondisi adat istiadat/budaya/sikap masyarakat setempat; dan
* Hukum yang berlaku di wilayah setempat.

Khusus untuk lokasi pabrik paling tidak ada dua faktor yang menjadi pertimbangan, yaitu:

* Faktor utama (primer)

Pertimbangan utama dalam menentukan lokasi pabrik adalah sebagai berikut:

* + Dekat dengan pasar;
  + Dekat dengan bahan baku;
  + Tersedia tenaga kerja, baik jumlah maupun kualifikasi yang diinginkan;
  + Terdapat fasilitas pengangkutan seperti jalan raya, rel kereta api, pelabuhan, atau bandar udara
  + Tersedianya sarana dan prasarana, seperti listrik dan air; dan
  + Sikap masyarakat.
* Faktor sekunder

Pertimbangan sekunder dalam menentukan lokasi pabrik adalah sebagai berikut:

* + Biaya untuk investasi di lokasi seperti biaya pembelian tanah atau pembangunan gedung;
  + Prospek perkembangan harga dan kemajuan di lokasi tersebut di masa yang akan datang;
  + Kemungkinan untuk perluasan lokasi usaha;
  + Terdapatnya fasilitas penunjang lain seperti pusat perbelanjaan atau perumahan;
  + Iklim dan tanah; serta
  + Masalah pajak dan peraturan perburuhan di wilayah setempat.

Kemudian faktor yang dipertimbangkan untuk menentukan lokasi kantor pusat adalah sebagai berikut:

* Dekat dengan pemerintahan;
* Dekat dengan lembaga keuangan;
* Dekat dengan pasar; dan
* Tersedianya sarana dan prasarana.

Adapun faktor yang dipertimbangkan untuk lokasi gudang adalah sebagai berikut:

* Di kawasan industri;
* Dekat dengan pasar;
* Dekat dengan bahan baku; dan
* Tersedianya sarana dan prasarana;

Penilaian lokasi yang tepat akan memberikan berbagai keuntungan bagi perusahaan, baik dari segi finansial maupun non finansial. Keuntungan yang diperoleh dengan mendapatkan lokasi yang tepat antara lain:

* Pelayanan yang diberikan kepada konsumen dapat lebih memuaskan;
* Kemudahan dalam memperoleh tenaga kerja yang diinginkan baik jumlah maupun kualifikasinya;
* Kemudahan dalam memperoleh bahan baku dan bahan penolong dalam jumlah yang diinginkan secara terus-menerus;
* Kemudahan untuk memperluas lokasi usaha karena biasanya sudah diperhitungkan untuk perluasan lokasi usaha sewaktu-waktu;
* Memiliki nilai atau harga ekonomis yang lebih tinggi di masa yang akan datang;
* Meminimalkan terjadinya konflik terutama dengan masyarakat dan pemerintah.

**Metode Penilaian Lokasi**

Penentuan suatu lokasi bukanlah pekerjaan yang mudah. Pertimbangan-pertimbangan di atas harus dilakukan dan dinilai secara matang. Untuk menentukan lokasi yang sesuai dengan keinginan perusahaan dapat digunakan berbagai metode sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Setidaknya ada tiga metode yang dapat digunakan dalam menilai suatu lokasi sebelum diputuskan, yaitu:

* Metode penilaian hasil *value*;
* Metode perbandingan biaya; dan
* Metode analisis ekonomi.

Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam metode penilaian hasil *value* antara lain:

* Pasar;
* Bahan baku;
* Transportasi;
* Tenaga kerja; dan
* Pertimbangan lainnya.

Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam metode perbandingan biaya antara lain:

* Bahan baku;
* Bahan bakar dan listrik;
* Biaya operasi;
* Biaya umum; dan
* Biaya lainnya.

Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam metode analisis ekonomi antara lain:

* Biaya sewa;
* Biaya tenaga kerja;
* Biaya pengangkutan;
* Biaya bahan bakar dan listrik;
* Pajak;
* Perumahan;
* Sikap masyarakat; dan
* Faktor lainnya.

**Luas Produksi**

Penentuan luas produksi berkaitan dengan berapa jumlah produksi yang akan dihasilkan dalam waktu tertentu dengan mempertimbangkan kapasitas teknis dan peralatan yang dimiliki serta biaya yang paling efisien. Luas produksi dapat dilihat dari segi ekonomis dan segi teknis. Dari segi ekonomis yang dilihat adalah berapa jumlah produk yang dihasilkan dalam waktu tertentu dengan biaya yang paling efisien. Adapun dari segi teknis yang dilihat adalah jumlah produk yang dihasilkan atas dasar kemampuan mesin dan peralatan serta persyaratan teknis.

Secara umum luas produksi ekonomis ditentukan oleh hal-hal yang antara lain sebagai berikut:

* Kecenderungan permintaan yang akan datang;
* Kemungkinan pengadaan bahan baku, bahan pembantu, tenaga kerja, dan lain-lain;
* Tersedianya teknologi, mesin, dan peralatan di pasar; dan
* Daur hidup produk subtitusi dari produk tersebut.

Kemudian untuk menentukan jumlah produksi yang menghasilkan keuntungan yang maksimal dapat dilakukan dengan salah satu pendekatan berikut:

* Pendekatan konsep *marginal cost* dan *marginal revenue*;
* Pendekatan *break event point*; dan
* Metode *linear programming*.

**Tata Letak (*Layout*)**

Tata letak merupakan suatu proses dalam penentuan bentuk dan penempatan fasilitas yang dapat menentukan efisiensi produksi/operasi. Tata letak dirancang berkenaan dengan produk, proses, sumber daya manusia, dan lokasi sehingga dapat tercapai efisiensi operasi.

Dengan adanya tata letak maka akan diperoleh berbagai keuntungan anata lain sebagai berikut:

* Memberikan ruang gerak yang memadai untuk berkativitas dan pemeliharaan;
* Pemakaian ruangan yang efisien;
* Mengurangi biaya produksi maupun investasi;
* Aliran meaterial menjadi lancar;
* Pengangkutan material dan barang jadi yang rendah;
* Kebutuhan persediaan rendah; dan
* Memberikan kenyamanan, kesehatan, dan keselamatan kerja yang lebih baik.

Pada umumnya jenis tata letak didasarkan pada situasi adalah sebagai berikut:

* Posisi tetap

Tata letak jenis ini ditujukan pada proyek karena ukuran, bentuk, atau hal-hal lain yang menyebabkan tidak mungkin untuk memindahkan produknya. Jadi produk tetap ditempat, sedangkan peralatan dan tenaga kerja yang mendatangi produknya.

* Orientasi proses

Tata letak ini didasarkan pada proses produksi barang atau pelayanan jasa. Biasanya tata letak jenis ini dapat secara bersamaan menangani suatu produk barang atau jasa yang berbeda.

* Tata letak kantor

Tata letak jenis ini berkaitan dengan tata letak posisi pekerja, peralatan kerja, tempat yang diperuntukkan untuk perpindahan informasi. Jika perpindahan informasi semuanya diselesaikan dengan telepon/alat telekomunikasi maka masalah tata letak akan sangat mudah, jika perpindahan orang dan dokumen dilakukan secara alamiah maka tata letak perlu dipertimbangkan secara matang.

* Tata letak pedagang eceran/pelayanan

Tata letak ini merupakan tata letak yang berkaitan dengan pengaturan dan alokasi tempat serta arus bermacam barang agar lebih banyak barang yang dapat dipajang sehingga lebih besar penjualannya.

* Tata letak gudang

Tata letak ini ditujukan pada efisiensi biaya penanganan gudang dan memaksimalkan pemanfaatan ruangan gudang. Jadi tujuan tata letak ini adalah untuk memperoleh *optimum trade-off* antara biaya penanganan dan ruang gudang.

* Tata letak produk

Tata letak jenis ini mencari pemanfaatan personal dengan mesin yang terbaik dalam produksi yang berulang-ulang dan berlanjut atau kontinyu. Biasanya tata letak ini cocok apabila proses produksinya telah distandarisasikan serta diproduksi dalam jumlah yang besar, dalam hal ini setiap produk melewati tahapan operasi yang sama dari awal sampai akhir.

Untuk memperoleh tata letak yang baik maka perusahaan perlu memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

* Kapasitas tempat yang dibutuhkan.

Dengan mengetahui tentang pekerja, mesin dan peralatan yang dibutuhkan, maka dapat ditentukan tata letak dan penyediaan tempat atau ruangan untuk setiap komponen;

* Peralatan untuk menangani material atau bahan.

Alat yang digunakan juga sangat tergantung pada jenis material atau bahan yang dipakai;

* Lingkungan dan estetika.

Keleluasaan dan kenyamanan tempat kerja juga mendasari keputusan tentang tata letak;

* Arus informasi.

Pertimbangan tentang cara terbaik untuk memindahkan informasi atau melakukan komunikasi perlu juga dibuat; dan

* Biaya perpindahan antara tempat kerja yang berbeda.

Pertimbangannya adalah lebih ditekankan pada tingkat kesulitan pemindahan alat dan bahan.

**Pemilihan Teknologi**

Yang menjadi perhatian dalam pemilihan teknologi adalah seberapa jauh derajat mekanisasi yang diinginkan dan manfaat ekonomi yang dikerjakan. Jadi yang perlu diperhatikan dalam pemilihan teknologi antara lain sebagai berikut:

* Ketepatan teknologi dengan bahan bakunya;
* Keberhasilan teknologi di tempat lain;
* Pertimbangan teknologi lanjutan;
* Besarnya biaya investasi dan biaya pemeliharaan;
* Kemampuan tenaga kerja dan kemungkinan pengembangannya;
* Pertimbangan pemerintah dalam hal tenaga kerja; dan
* Pertimbangan-pertimbangan lainnya.

***Economic Order Quantity (EOQ)***

Untuk jenis usaha tertentu, permasalahan persediaan sangat penting untuk dipertimbangkan dan dianalisis. Salah satu teknik persediaan yang sering digunakan adalah metode *economic order quantity (EOQ)*. *EOQ* merupakan jumlah pembelian bahan mentah pada setiap kali pesan dengan biaya yang paling rendah. Artinya, perusahaan dapat menghemat biaya yang akan dikeluarkan setiap kali memesan bahan mentah.

Hal yang berkaitan dengan *EOQ* dan perlu diperhatikan adalah masalah klasifikasi biaya. Pentingknya klasifikasi biaya akan memudahkan dalam melakukan analisis, sehingga hasil yang akan diperoleh dapat diakui kebenarannya. Secara umum klasifikasi biaya yang akan dilakukan sebagai berikut:

* Biaya angkut/penyimpanan;
* Biaya pemesanan; dan
* Biaya total.

***Safety Stock (SS)***

*Safety stock (SS)* merupakan persediaan pengaman atau persediaan tambahan yang dilakukan perusahaan agar tidak terjadi kekurangan bahan. *Safety stock* sangat diperlukan guna mengantisipasi meningkatnya permintaan secara drastis akibat dari permintaan yang tidak terduga.

Terdapat beberapa faktor penentu dalam menghitung besarnya *safety stock*, antara lain sebagai berikut:

* Penggunaan bahan baku rata-rata;
* Faktor waktu; dan
* Biaya yang digunakan.

Disamping faktor penentu di atas, dalam menentukan *safety stock* diperlukan standar kuantitas yang harus dipenuhi, yaitu sebagai berikut:

* Persediaan minimum;
* Besarnya pesanan standar;
* Persediaan maksimum;
* Tingkat pemesanan kembali; dan
* Administrasi persediaan.

***Reorder Point (ROP)***

*Reorder Poin (ROP)* merupakan waktu perusahaan akan memesan kembali atau batas waktu pemesanan kembali dengan melihat jumlah minimum persediaan yang ada. Hal ini penting agar supaya jangan sampai terjadi kekurangan bahan pada saat dibutuhkan. Jumlah pemesanan kemabli dihitung dengan probabilitas atau kemungkinan terjadinya kekurangan *stock* dan dihitung selama tenggang waktu.

**BAB 6 ASPEK MANAJEMEN DAN ORGANISASI**

**Pengertian Aspek Manajemen**

Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang cuku p penting di analisis untuk kelayakan suatu usaha. Karena walaupun suatu usaha telah dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik bukan tidak mungkin akan mengalami kegagalan.

Baik menyangkut masalah sumber daya manusia maupun menyangkut rencana perusahaan secara keseluruhan haruslah disusun desuai dengan tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai jika memenuhi kaidah atau tahapan dalam proses manajemen. Proses atau kaidah manajemen ini tergambar dalam masing-masing fungsi yang ada di dalam manajemen.

Masing-masing fungsi tidak dapat berjalan sendiri-sendiri akan tetapi harus dilaksanakan secara berkesinambungan, karena kaitan antar satu fungsi dengan fungsi yang lainnya dangat erat. Untuk keperluan studi kelayakan bisnis yang perlu di analisis adalah bagaimana fungsi-fungsi manajemen diterapkan secara benar.

**Manajemen Pembangunan Proyek**

* **Perencanaan Proyek**

Perencanaan proyek menggambarkan mengapa dan bagaimana suatu proyek akan dijalankan. Dalam melaksanakan proyek perlu di analisis rencana kerja yang meliputi: jenis pekerjaan, waktu penyelesaian, tenaga pelaksana, perlatan, dan anggaran. Dalam perencanaan digunakan bantuan teknik seperti Bagan Gantt (Gantt *Chart*) atau diperluas dengan menggunakan analisis jaringan (*network analysis*) seperti *program evaluation and review technique* (*PERT*), dan *critical path method* (*CPM*).

Tujuan utama menggunakan teknik-teknik tersebut adalah untuk membantu pihak perencana agar lebih mudah dalam memperkirakan kapan suatu proyek akan selesai, kalau harus dipercepat, aktivitas-aktivitas mana yang harus dipercepat, dan berapa tambahan biayanya.

* **Penjadwalan Proyek**

Jadwal proyek adalah menentukan aktivitas-aktivitas proyek dalam urutan waktu tertentu di mana mereka harus dimunculkan. Pendekatan penjadwalan yang populer adalah Bagan Gantt (Gantt *Chart*). Bagan Gantt menunjukkan hubungan antara aktivitas proyek dan batasan waktu. Sumbu horizontal menunjukkan satuan waktu (jam, hari, bulan, dan tahun) san sumbu vertikal menunjukkan aktivitas/kegiatan untuk diselesaikan. Keunggulan bagan Gantt adalah sederhana dan mudah ditafsirkan dan efektif digunakan untuk proyek yang memiliki aktivitas relatif sedikit atau proyek yang masih sederhana. Penjadwalan proyek digunakan untuk beberapa tujuan, yaitu:

* + Menggambarkan hubungan dari setiap aktivitas dari keseluruhan proyek;
  + Mengidentifikasi hubungan yang harus didahulukan antara aktivitas-aktivitas yang ada;
  + Memperkirakan waktu, biaya yang realistis untuk setiap aktivitas;
  + Membantu penggunaan orang, uang, dan sumber daya peralatan yang lebih baik dengan mengidentifikasi jalur kritis dan kemacetan dalam proyek;
  + Memperbaiki dan memperbaharui rencana atau jadwal.
* **Pengawasan Proyek**

Mengawasi atau mengendalikan proyek merupakan hal yang penting untuk menjaga agar proyek dapat selesai tepat pada waktunya. Mengawasi suatu proyek meliputi *monitoring* terhadap sumber daya, biaya, kualitas, dan anggarannya. Pengawasan juga berarti menyimpulkan umpan balik untuk memperbaiki rencana proyek dan memindahkan sumber daya ke tempat di mana yang paling membutuhkan.

**Manajemen Sumber Daya Manusia**

* **Analisis jabatan**

Analisi jabatan merupakan suatu proses untuk mempelajari dan mengumpulkan berbagai informasi yang berhubungan dengan suatu jabatan. Untuk itu maka perlu untuk mengetahui pekerjan-pekerjaan apa saja yang harus dikerjakan, bagaimana mengerjakannya, dan mengapa pekerjaan itu harus dikerjakan. Jadi, analiss jabatan diartikan suatu proses yang sistematis untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menyintesiskan data jabatan. Dari analisis jabatan akan diperoleh uraian jabatan dan spesifikasi jabatan. Uraian jabatan memuat keterangan yang lengkap , singkat, jelas, dan konsisten mengenai suatu jabatan. Adapun spesifikasi jabatan atau persyaratan jabatan memuat syarat-syarat minimum yang harus dipenuhi oleh seseorang agar dapat mengisi dan melaksanakan jabatan tertentu dengan baik.

* **Perencanaan Sumber Daya Manusia**

Perencanaan sumber daya manusia merupakan suatu kegiatan yang dilakukan secara sistematis untuk meramalkan atau memperkirakan kebutuhan sumber daya manusia dalam suatu bisnis atau perusahaan. Perkiraan tentang kebutuhan tenaga kerja yang diperlukan perusahaan didasarkan pada berbagai pertimbangan antara lain pertimbangan produk yang dihasilkan sesuai dengan jenis atau bidang investasi yang dijalankan.

* **Pengadaan Tenaga Kerja**

Pengadaan tenaga kerja (*procurement*) merupakan upaya untuk memperoleh jumlah dan jenis tenaga kerja yang tepat untuk memenuhi kebutuhan organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Pengadaan tenaga kerja meliputi:

* + Penarikan. Penarikan merupakan upaya mencari calon karyawan yang memenuhi syarat tertentu sehingga dari mereka perusahaan dapat memilih orang-orang yang tepat untuk mengisi lowongan yang ada;
  + Seleksi. Seleksi merupakan suatu proses untuk memilih atau mendapatkan tenaga kerja yang memenuhi syarat yang telah ditetapkan oleh organisasi
  + Penempatan. Penempatan berkaitan dengan pencocokan seseorang dengan jabatan yang akan di jabat berdasarkan pad akebutuhan jabatan.
* **Kompensasi**

Kompensasi adalah penghargaan atau imbalan yang diterima oleh karyawan atau tenaga kerja atas kontribusinya dalam mewujudkan tujuan organisasi atau perusahaan. Kompensasi dapat berupa kompensasi finansial dan kompensasi non finansial. Kompensasi finansial diberikan dalam bentuk upah, gaji, komisi, bonus, dan asuransi. Kompensasi non finansial diberikan berupa rasa aman dan kenyamanan tugas, pengembangan diri, fleksibilitas karier, pujian dan penghargaan. Program pemberian kompensasi yang baik akan dapat:

* + Memperoleh tenaga kerja yang potensial dan profesional;
  + Mempertahankan karyawan yang baik;
  + Meningkatkan produktivitas;
  + Memudahkan sasaran strategis.
* **Pengembangan**

Pihak manajemen perlu melaksanakan fungsi pengembangan terhadap karyawannya melalui berbagai pendidikan dan pelatihan serta karier. Pendidikan dan pelatihan diberikan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan karyawan sehingga mampu memenuhi tuntutan organisasi dalam menghadapai persaingan dan perubahan. Pengembangan karier merupakan gabungan dari peningkatan pribadi yang dilakukan seseorang dan perencanaan sumber daya manusia di dalam perusahaan. Tujuan pengembangan karier adalah untuk membantu karyawan menganalisis kemampuan dan minat mereka untuk menyesuaikan keinginan mereka untuk tumbuh dan berkembang bersama dengan kebutuhan organisasi atau perusahaan.

* **Integrasi**

Integrasi merupakan fungsi operatif dari manajemen sumber daya manusia yang berkaitan dengan penyesuaian keinginan karyawan dengan organisasi. Bagaimana pihak manajemen merespons tentang berbagai keinginan para karyawan termasuk hubungan antarkaryawan dan implementasi kesepakatan kerja bersama untuk menjembatani kedua kepentingan dan keinginan antara karyawan di satu pihak dengan manajemen di pihak yang lain.

* **Pemeliharaan**

Pihak perusahaan harus terus berupaya memelihara karyawannya dengan berbagai upaya nyata agar mereka tetap betah dan merasa dihargai dalam organisasi. Hal itu dapat dilakukan dengan melakukan pembinaan terhadap para karyawan, selain itu juga perlu memperhatikan masalah kesehatan dan keselamatan kerja mereka. Kesehatan dan keselamatan kerja menunjuk pada kondisi-kondisi fisik dan mental karyawan yang diakibatkan oleh lingkungan kerja

* **Pemutusan Hubungan Kerja**

Pemutusan hubungan kerja (PHK) bisa disebabkan oleh berbagai alasan seperti adanya perubahan strategi perusahaan, tibanya masa pensiun, permintaan pengunduran diri karena alasan pribadi, dan pemecatan karena melakukan kesalahan. Program pensiun merupakan program yang dirancang bersama dengan program sumber daya manusia lainnya. Sehingga sejak dini karyawan dan manajemen bisa mempersiapkan diri untuk menghadapi masa tersebut.

**Pengertian Organisasi**

Organisasi secara statis dapat diartikan sebagai suatu wadah atau tempat kerjasama untuk melaksanakan tugas sesuai rencana yang telah ditetapkan. Sedangkan pengertian organisasi secara dinamis dapat diartikan sebagai suatu proses kerjasama antara dua orang atau lebih dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Tujuan organisasi akan menentukan bentuk dan struktur organisasinya, yaitu dengan menentukan seluruh tugas, hubungan antartugas, batas kewenangan, dan tanggung jawab utnuk menjalankan masing-masing tugas tersebut. Atas dasar kegiatan-kegiatan itu selanjutnya dapat disusun pola tetap hubungan-hubungan di antara bidang-bidang keputusan maupun para pelaksana yang mempunyai kedudukan, kewenangan, dan tanggung jawab tertentu.

**Desain Struktur Organisasi Formal**

Struktur organisasi formal disusun untuk membantu pencapaian tujuan organisasi dengan lebih efektif dan efisien. Desain struktur organisasi ditentukan oleh variabel-variabel kunci sebagai berikut:

* Strategi organisasi. Strategi yang dilaksanakan perusahaan akan berpengaruh terhadap desain organisasi. Perubahan-perubahan strategi organisasi mengakibatkan perubahan-perubahan desain organisasional.
* Lingkungan. Pengaruh faktor lingkungan pada desain organisasi dapat dibedakan dalam tiga tipe lingkungan, yakni:
  + Lingkungan yang stabil, yaitu lingkungan dengan sedikit atau tidak mudah berubah;
  + Lingkungan yang berubah, yaitu lingkungan di mana inovasi mungkin terjadi dalam setiap atau semua bidang produk, hukum, pasar, dan sebagainya;
  + Lingkungan yang bergejolak, yaitu lingkungan dimana suatu perubahan dengan cepat terjadi dan tak terduga;
* Orang-orang yang Terlibat dalam Organisasi. Pengalaman, sikap, dan peranan para anggota organisasi juga berhubungan dengan struktur oganisasi. Nilai-nilai manajerial merupakan faktor penting dalam penentuan strategi organisasi;
* Teknologi. Semakin kompleks teknologi yang digunakan pleh suatu perusahaan maka semakin besar jumlah manajemen, manajer, dan karyawannya.

**Proses Desain Organisasi**

Proses desain organisasi dapat mulai dari bawah ke atas atau dari atas ke bawah. Dengan prosedur penetapan dari atas ke bawah, tujuan-tujuan organisasi diterjemahkan menjadi tujuan-tujuan khusus sebagai sarana pencapaian hasil akhir yang diinginkan. Tujuan-tujuan ini kemudian menjadi dasar dengan di mana serangkaian departemen atau bagian dapat diorganisasikan. Posisi-posisi dalam berbagai departemen atau bagian tersebut akan ditetapkan untuk berfungsi sebagai sarana pencapaian tujuan.

Dengan prosedur pendekatan dari bawah ke atas, proses-proses dasar organisasi akan ditetapkan terlebih dahulu. Ini berarti bahwa merumuskan dan menentukan secara simultan teknologi inti yang digunakan, setelah itu posisi untuk mengoperasikan proses-proses tersebut dirumuskan dan kebutuhan akan struktur awal mulai muncul. Posisi-posisi manajer tingkat bawah dibutuhkan untuk mengkoordinasikan kegiatan-kegiatan dan ini selanjutnya memerlukan koordinasi oleh tingkat yang lebih atas bila proses adalah kompleks, dalam kenyataannya kedua prosedur tersebut saling tergantung.

**Bentuk-bentuk Organisasi**

Dalam praktiknya bentuk organisasi disesuaikan dengan bidang usaha yang dijalankan. Kemudian disesuaikan dengan kebutuhan organisasi itu sendiri. Berikut ini beberapa jenis bentuk organisasi yang umum:

* Bentuk organisasi yang ditinjau dari jumlah pimpinan puncak dapat dibedakan menjadi:
  + Organisasi yang memiliki pimpinan puncak satu orang. Contohnya pada perusahaan perseorangan;
  + Organisasi yang memiliki pimpinan puncak lebih dari satu orang. Contohnya pada firma dan perseroan terbatas.
* Bentuk organisasi berdasarkan hubungan-hubungan wewenangnya. Wewenang masing-masing baik lini, staf, maupun fungsional sebagai berikut:
  + Wewenang lini, merupakan wewenang yang menimbulkan tanggung jawab atas tercapainya tujuan-tujuan perusahaan;
  + Wewenang staf, merupakan wewenang yang membantu agar orang yang mempunyai wewenang lini bekerja secara efektif dalam mencapai tujuan-tujuan perusahaan;
  + Wewenang fungsional, merupakan wewenang yang diberikan kepada seseorang atau departemen untuk dapat mengambil keputusan mengenai hal-hal yang berada di departemen yang lain.

**Organisasi Garis/Lini**

Organisasi lini adalah organisasi yang semata-mata memiliki hubungan wewenang lini dalam organisasinya. Organisasi yang seperti ini merupakan bentuk organisasi berskala kecil dengan jumlah karyawan yang sedikit dan belum memiliki spesialisasi.

Ciri-ciri organisasi garis/lini adalah sebagai berikut:

* Hubungan antara atasan dan bawahan masih bersifat langsung melalui suatu garis wewenang;
* Jumlah karyawan sedikit, sehingga strujtur organisasinya masih sederhana;
* Pucuk pimpinan biasanya adalah pemilik perusahaan;
* Pucuk pimpinan dipandang sebagai sumber kekuasaan tunggal, sehingga segala keputusan/kebijaksanaan dan tanggung jawab ada pada satu tangan.

Kelebihan organisasi garis/lini adalah sebagai berikut:

* Kesatuan pimpinan terjamin sepenuhnya karena pimpinan berada pada satu tangan;
* Koordinasi relatif lebih mudah dilakukan;
* Proses pengambilan keputusan dan instruksi berjalan lebih cepat dan tidak bertele-tele;
* Rasa solidaritas para karyawan pada umumnya tinggi, karena saing mengenal;
* Garis pimpinan tegas, karena langsung berhubungan dan berkomunikasi dengan karyawan.

Kelemahan organisasi garis/lini adalah sebagai berikut:

* Tujuan pribadi pucuk pimpinan sering kali tidak dapat dibedakan dengan tujuan organisasi;
* Ada kecenderungan pimpinan untuk bertindak secara otoriter dan diktator;
* Kesempatan karyawan untuk berkembang terbatas karena wewenang untuk merencanakan, mengarahkan, dan mengendalikan ada pada pimpinan;
* Secara keseluruhan terlalu bergantung pada satu orang, sehingga jika pimpinan tidak berkompeten maka perusahaan terancam cepat bubar.

**Organisasi Lini dan Staf**

Pada tipe organisasi ini asas kesatuan komando tetap dipertahankan. Pelimpahan wewenang berlangsung secara vertikal dan sepenuhnya dari pimpinan tertinggi kepada unit bawahnya.

Dalam membantu kelancaran tugas, maka pimpinan akan mendapat bantuan staf di mana tugas para staf adalah memberikan bantuan, saran-saran, dan pelayanan kepada pimpinan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan. Garis wewenang tetap berada pada pimpinan sedangkan staf hanya memiliki wewenang staf saja.

Ciri-ciri organisasi lini dan staf adalah sebagai berikut:

* Organisasi besar dan bersifat kompleks;
* Jumlah karyawan banyak;
* Pimpinan dan karyawan biasanya tidak saling mengenal;
* Spesialisasi dengan beraneka ragam diperlukan dan digunakan secara maksimal;
* Kesatuan perintah tetap dipertahankan, setiap atasan memiliki bawahan tertentu dan setiap bawahan hanya mempunyai seorang atasan langsung.

Kelebihan organisasi lini dan staf adalah sebagai berikut:

* Asas kesatuan pimpinan tetap dipertahankan sebab pimpinan tetap berada di satu tangan;
* Adanya pembagian tugas yang jelas antara pimpinan, staf, dan pelaksana;
* Tipe organisasi lini dan staf fleksibel, karena dapat diterapkan pada organisasi besar/kecil, pemerintah, atau swasta;
* Asas *right man on the right place* lebih mudah dilaksanakan
* Bakat karyawan yang berbeda dapat dikembangkan sesuai dengan keahlian, ketrampilan, dan spesialisasinya;
* Pengambilan keputusan mendapat bantuan pemikiran, saran-saran, dan usul dari staf;
* Disiplin dan moral karyawan tinggi karena tugasnya sesuai dengan spesialisasinya.

Kelemahan organisasi lini dan staf adalan sebagai berikut:

* Kelompok pelaksana sering bingung untuk membedakan perintah, nasehat, dan bantuan;
* Solidaritas karyawan kurang karena besarnya organisasi sehingga tidak saling mengenal;
* Persaingan kurang sehat sering terjadi karena setiap unit menganggap tugasnya dan unitnya yang paling penting.

**Organisasi Fungsional**

Organisasi fungsional disusun berdasarkan sifat dan macam-macam fungsi yang harus dilaksanakan. Masalah pembagian kerja mendapat perhatian sungguh-sungguh. Pucuk pimpinan mendelegasikan wewenang kepada manajer di bawahnya dan meneruskannya kepada pelaksana, hanya mengenai tugas tertentu (spesialisasinya) saja. Dengan demikian maka para bawahan akan mendapat perintah dari beberapa atasan yang masing-masing menguasai suatu keahlian tertentu dan bertanggung jawab sepenuhnya atas bidangnya masing-masing.

Ciri-cici organisasi fungsional adalah sebagai berikut:

* Pembidangan tugas secara tegas dan jelas dapat dibedakan;
* Spesialisasi para karyawan dapat dikembangkan dan digunakan secara optimal;
* Bawahan akan menerima perintah dari beberapa orang atasan;
* Koordinas antara karyawan yang menjalankan fungsi yang sama biasanya mudah karena masing-masing sudah memiliki pengertian mengenai bidang tugasnya.

Kelebihan organisasi fungsional adalah sebagai berikut:

* Keuntungan adanya spealisasi dapat diperoleh seoptimal mungkin;
* Para karyawan akan terampil di bidangnya masing-masing;
* Efisiensi dan produktivitas dapat ditingkatkan;
* Koordinasi menyeluruh pada umumnya cukup pada level manajemen atas;
* Moral dan disiplin karyawan yang menjalankan fungsi yang sama biasanya tinggi.

Kelemahan organisasi fungsional adalah sebagai berikut:

* Pekerjaan kadang-kadang sangat membosankan;
* Para karyawan sulit mengadakan *tour of duty* atau *tour of area* sebagai akibat dari spesialisasi, apabila tidak mendapat pendidikan dan pelatihan terlebih dahulu;
* Para karyawan biasanya terlalu mementingkan bidang tugasnya saja sehingga koordinasi secara menyeluruh sulit untuk dilakukan;
* Memungkinkan timbulnya semangat kelompok yang sempit dan berlebihan pada karyawan yang melakukan fungsi yang sama.

**BAB 7 ASPEK EKONOMI DAN SOSIAL**

**Pengertian Aspek Ekonomi dan Sosial**

Setiap usaha yang dijalankan tentunya akan memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dan negatif ini akan dapat dirasakan oleh berbagai pihak, baik pengusaha itu sendiri, pemerintah, maupun masyarakat luas. Dalam aspek ekonomi dan sosial, damapak positif yang diberikann dengan adanya investasi lebih ditekankan kepada masyarakat khususnya dan pemerintah pada umumnya.

Bagi masyarakat adanya investasi ditinjau dari aspek ekonomi adalah akan memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatannya. Adapun bagi pemerintah dampak positif yang diperoleh dari aspek ekonomi adalah memberikan pemasukan berupa pendapatan baik bagi pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.

Dampak positif dari aspek sosial bagi masyarakat secara umum adalah tersedianya sarana dan prasarana yang diperlukan seperti pembangunan jalan, jembatan, sekolah, rumah sakit, tempat ibadah, dan sebagainya.

Diharapkan dari aspek ekonomi dan sosial, suatu kegiatan usaha yang akan dijalankan akan memberikan dampak positif yang lebih banyak, dengan kata lain lebih memberikan lebih banyak manfaat dibandingkan mudharatnya

**Dampak yang Timbul**

Secara garis besar dampak dari aspek ekonomi dengan adanya suatu usaha atau investasi, misalnya pendirian suatu pabrik, antara lain:

* Dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga melalui:
  + Peningkatan tingkat pendapatan keluarga;
  + Perubahan pola nafkah;
  + Adanya pola nafkah ganda;
  + Tersedianya jumlah dan ragam produk barang dan jasa di masyarakat;
  + Membuka kesempatan kerja bagi masyarakat;
  + Tersedianya sarana dan prasarana.
* Menggali, mengatur, dan menggunakan ekonomi sumber daya alam melalui:
  + Pemilikan dan penguasaan sumber daya alam yang teratur;
  + Penggunaan lahan yang efektif dan efisien;
  + Peningkatan nilai tambah sumber daya alam;
  + Peningkatan sumber daya alam lainnya yang belum terjamah terutama untuk wilayah yang masih terisolasi.
* Meningkatkan perekonomian pemerintah baik lokal maupun regional melalui:
  + Menambah peluan dan kesempatan kerja bagi masyarakat;
  + Memberikan nilai tambah proses manufaktur;
  + Menambah jenis dan jumlah aktivitas ekonomi non formal di masyarakat;
  + Pemerataan pendistribusian pendapatan;
  + Menimbulkan efek ganda ekonomi;
  + Peningkatan produk domestik bruto (PDB);
  + Peningkatan pendapatan asli daerah (PAD);
  + Menambah pusat-pusat pertumbuhan ekonomi di daerah tertentu.
* Pengembangan wilayah melalui:
  + Meningkatkan pemerataan pembangunan;
  + Meningkatkan persatuan dan kesatuan bangsa di mana dengan adanya proyek baru akan mendatangakan tenaga kerja dari berbagai wilayah dengan latar belakang suku, agama, dan budaya yang berbeda;
  + Terbukanya lingkungan pergaulan dengan adanya pembukaan suatu wilayah;
  + Membuka isolasi wilayah dan cakrawala bagi penduduk.

**Peningkatan Pendapatan Nasional**

Untuk menghitung pendapatan nasional dapat dilakukan melalui tiga cara, yaitu:

* Pendekatan produksi;
* Pendekatan pengeluaran;
* Pendekatan pendapatan.

Yang dimaksud dengan pendapatan nasional dengan pendekatan produksi adalah *nilai seluruh barang dan jasa yang dihasilkan oleh suatu negara dalam satu tahun tertentu*. Cara menghitung pendapatan nasional dengan pendekatan produksi adalah dengan menjumlahkan nilai tambah yang diwujudkan oleh lapangan usaha (sektor ekonomi) dalam perekonomian.

Pada umumnya lapangan usaha (sektor ekonomi) untuk menghitung pendapatan nasional ada sebelas sektor, yaitu:

* Pertanian, peternakan, kehutanan, dan perikanan;
* Pertambangan dan penggalian;
* Industri pengolahan;
* Listrik, jasa, dan air minum;
* Bangunan;
* Perdanganan, hotel, dan restoran;
* Pengangkutan dan komunikasi;
* Bank dan lembaga keuangan lainnya;
* Sewa rumah;
* Pemerintahan dan pertahanan;
* Jasa-jasa lainnya.

Kemudian, yang dimaksud dengan pendapatan nasional dengan pendekatan pengeluaran adalah *pendapatan nasional yang dihitung dengan menjumlahkan seluruh pengeluaran yang dilakukan oleh berbagai golongan masyarakat dalam perekonomian*.

Pengeluaran yang dimaksud adalah senagai berikut:

* Pengeluaran konsumsi rumah tangga;
* Pengeluaran konsumsi dan investasi pemerintah;
* Pengeluaran pengusaha untuk investasi;
* Ekspor dan impor;

Selanjutnya yang dimaksud dengan pendapatan nasional dengan pendekatan pendapatan adalah *pendapatan nasional yang dihitung dengan menjumlahkan balasan jasa yang diterima oleh faktor produksi*. Jenis-jenis pendapatan yang diterima adalah sebagai berikut:

* Gaji dan upah;
* Sewa, bunga, dan pendapatan lainnya;
* Pajak tidak langsung;
* Penyusutan;
* Laba (keuntungan).

Dalam praktiknya, pendapatan nasional di negara maju biasanya menggunakan pendekatan pengeluaran dan pendapatan. Adapun di negara sedang berkembang menggunakan pendekatan produksi dan pengeluaran. Metode dan pendekatan mana yang digunakan tergantung pada mudah atau tidaknya memperoleh data di lapangan dan tingkat validitas data tersebut.

Dengan menggunakan metode penghitungan seperti di atas, maka kegiatan proyek dan investasi yang dilaksanakan dapat diketahui sumbangan atau perannya dalam pendapatan nasional, seperti meningkatnya produksi/output di berbagai sektor, di mana investasi tersebut ditanam pada khususnya dan sektor lain pada umumnya.

Dari segi pendapatan, dengan adanya investasi tersebut dapat dihitung seberapa besar peningkatan pendapatan yang diterima oleh berbagai golongan masyarakat, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraannya. Begitu juga di sisi pengeluaran yang dilakukan oleh berbagai golongan masyarakat, sehingga mendongkrak *multiplier effect* kegiatan perekonomian lainnya.

**BAB 8 ANALISIS DAMPAK LINGKUNGAN HIDUP (AMDAL)**

**Pengertian AMDAL**

Pengutamaan telaah AMDAL secara khusus meliputi dampak lingkungan di sekitarnya, baik di dalam maupun di luar kegiatan usaha yang akan dijalankan. Arti keberadaan suatu kegiatan usaha akan memmengaruhi kegiatan-kegiatan yang berada di sekitar rencan lokasi kegiatan usaha, baik dampak rencana kegiatan usaha atau terhadap kegiatan-kegiatan yang sudah ada atau sebaliknya maupun dampak kumulatif dari rencana kegiatan usaha dan kegiatan yang sudah ada terhadap lingkungan hidup.

Pengertian AMDAL menurut PP tahun 1999 pasal 1, adalah telaahan secara cermat dan mendalam tentang dampak besar dan penting suatu rencana usaha dan kegiatan. Arti lain AMDAL adalah teknik untuk menganalisis apakah proyek yang akan dijalankan akan mencemarkan lingkungan atau tidak, dan jika mencemarkan lingkungan maka harus diberikan jalan alternatif pencegahannya.

Dewasa ini penelitian terhadap AMDAL suatu usaha dijalankan sangat penting. Masyarakat semakin sadar akan pentingnya lingkungan yang sehat, baik terhadap manusia, hewan dan tumbuh-tumbuhan. Pada akhirnya jika aspek lingkungan dinyatakan tidak layak untuk dijalankan maka sebaiknya dibatalkan karena akan membuat kerugian yang lebih besar dari pada manfaatnya. Bahkan analisis mengenai dampak lingkungan hidup sudah merupakann bagian kegiatan studi kelayakan rencana kegiatan usaha yang harus dijalankan. Hasil studi kelayakan ini nantinya akan sangat berguna untuk para perencana, serta juga bagi pengambilan keputusan.

**Dampak yang ditimbulkan**

Perlunya dilakukan studi AMDAL sebelum usaha atau proyek dijalankan mengingat kegiatan-kegiatan investasi pada umumnya akan mengubah lingkungan hidup. Oleh karena itu menjadi penting untuk memerhatikan komponen-komponen lingkungan hidup sebelum investasi dilakukan. Adapun komponen lingkungan hidup yang harus dipertahankan dan dijaga serta dilestarikan antara lain:

* Hutan lindung, hutan konservasi, dan cagar biosfer;
* Sumber daya manusia;
* Keanekaragaman hayati;
* Kualitas udara;
* Warisan alam dan warisan budaya;
* Kenyamanan lingkungan hidup;
* Nilai-nilai budaya yang berorientasi selaras dengan lingkungan hidup.

Kemudian komponen lingkungan hidup yang akan berubah secara mendasar dan penting bagi masyarakat di sekitar suatu rencana usaha dan/atau kegiatan, antara lain:

* Kepemilikan dan penguasaan lahan;
* Kesempatan kerja dan usaha;
* Taraf hidup masyarakat;
* Kesehatan masyarakat.

Dengan adanya kegiatan investasi atau usaha, maka komponen lingkungan hidup di atas secara otomatis akan berubah dengan menimbulkan berbagai dampak terutama dampak negatif yang sanga tidak diinginkan. Jika tidak dilakukan studi AMDAL yang baik dan benar maka b dampak negatif yang mungkin timbul adalah sebagai berikut:

* **Terhadap tanah dan kehutanan**
  + Menjadi tidak subur, gersang, atau tandus sehingga akan merugikan sektor pertanian;
  + Berkurangnya jumlah lahan, apabila terjadi pengerukan atau bahkan hilang, seperti untuk sektor pertambangan, yang pada akhirnya akan membentuk danau-danau kecil;
  + Terjadi erosi bahkan banjir apabila hutan yang ada di sekitar proyek ditebang secara masal dan tidak teratur;
  + *Tailling* bekas pembuangan hasil pertambangan akan merusak aliran sungai berikut hewan dan tanaman di sekitarnya;
  + Pembabatan hutan yang tidak terencana akan merusak lingkungan secara keeluruhan dan rusaknya hutan sebagai sumber resapan air;
  + Punahnya keanekaragaman hayati, baik flora maupun fauna akibat dari rusaknya hutan alam yang terena dampak dengan adanya proyek
* **Terhadap air**
  + Mengubah warna, dari yang semula bening dan jernih menjadi kuning dan hitam sehingga mengakibatkan air menjadi tidak layak untuk air minum, mencuci, mandi, dan keperluan lainnya;
  + Berubah rasa, dalam arti bahwa mungkin warnanya tidak berubah tetapi rasanya menjadi berubah sehingga berbahaya apabila dijadikan air minum karena mengandung zat-zat yang membahayakan kesehatan;
  + Mengering dan menyusut secara signifikan. Dalam hal ini disebabkan karena penggunaan air secara belebihan untuk kegiatan proyek atau usaha;
  + Menimbulkan berbagai penyakit akibat pencemaran terhadap air apabila dikonsumsi dan digunakan untuk berbagai keperluan.
* **Terhadap udara**
  + Udara di sekitar lokasi menjadi tercemar, untuk proyek tertentu seperti proyek pembuatan semen, sehingga udara disekitarnya menjadi tidak sehat;
  + Menimbulkan aroma dan bau yang tidak sedap seperti pada proyek peternakan dan industri makanan;
  + Dapat menimbulkan kenaikan suhu udara menjadi lebih panas sebagai akibat dari keluaran industri tertentu.
* **Terhadap manusia**
  + Dapat menimbulkan berbagai penyakit, baik terhadap karyawan perusahaan itu sendiri maupun masyarakat di sekitar lokasi perusahaan;
  + Berubahnya budaya dan perilaku masyarakat serta rusaknya adat istiadat masyarakat setempat seiring dengan perkembangan berbagai usaha di daerah setempat.

**Tujuan dan Kegunaan Studi AMDAL**

Tujuan AMDAL adalah menduga kemungkinan terjadinya dampak dari suatu rencana usaha/kegiatan. Untuk mencapai tujuan ini maka penyusunan AMDAL harus didasarkan atau harus sesuai dengan pedoman penyusunan studi AMDAL.

Hal-hal yang harus dilakukan dalam rangka mencapai tujuan studi AMDAL adalah sebagai berikut:

* Mengidentifikasi semua rencana usaha yang akan dilakukan terutama yang menimbulkan dampak besar dan penting terhadap lingkungan hidup;
* Mengidentifikasi komponen-komponen lingkungan hidup yang akan terkena dampak besar dan penting;
* Memprakirakan dan mengevaluasi rencana usaha yang akan menimbulkan dampak besar dan penting terhadap lingkungan hidup

Adapun kegunaan studi AMDAL adalah sebagai berikut:

* Sebagai bahan bagi perencana dan pengelola kegiatan usaha dan pembangunan wilayah;
* Membantu proses pengambilan keputusan tentang kelayakan lingkungan hidup dari rencana kegiatan usaha;
* Memberi masukan untuk penyusunan desain perinci teknis dari kegiatan usaha;
* Memberi masukan untuk penyusunan renana pengelolaan dan pemantauan lingkungan hidup dari rencana kegiatan usaha;
* Memberi informasi bagi masyarakat atas dampak yang ditimbulkan oleh adanya suatu kegiatan usaha;

**Rona Lingkungan Hidup**

Sasaran utam adari AMDAL adalah menjaga kelestarian lingkungan hidup. Atau dengan kata lain untuk menjaga kelestarian lingkungan hidup dari segala bentuk perusakan, pencemaran, atau kegiatan yang merugikan kelestarian lingkungan hidup yang pada akhirnya akan merugikan manusia itu sendiri. Dalam rangka menjaga kelestarian lingkungan hidup ada perlu dilakukan studi AMDAL yang baik dan benar.

Rona lingkungan hidup pada umumnya sangat beraneka ragam dalam bentuk, ukuran, tujuan, sasaran, dan sebagainya. Rona lingkungan hidup juga berbeda menurut letak geografis, keanekaragaman faktor lingkungan hidup, dan pengaruh manusia. Karena itu kemungkinan timbulnya dampak lingkungan hidup pun berbeda-beda sesuai dengan rona lingkungan yang ada.

Hal-hal yang perlu dicermati dalam rona linkungan hidup diantaranya sebagai berikut:

* Wilayah studi rencana kegiatan usaha. Dengan mengungkapkan secara mendalam komponen lingkungan hidup yang bepotensi terkena dampak penting kegiatan usaha. Selain itu, komponen lingkungan hidup yang memiliki erti ekonomi dan ekologi perlu mendapat perhatian;
* Kondisi kualitatif dan kuantitatif dari berbagai sumber daya alam yang ada di wilayah studi rencana kegiatan usaha baik yang sudah dan yang akan dimanfaatkan maupun yang masih dalam bentuk potensi, penyajian kondisi sumber daya alam ini perlu dikemukakan dalam peta dan/atau dengan panel dengan skala memadai dan apabila perlu harus dilengkapi dengan gambar, diagram, grafik, atau foto.

**Prakiraan Dampak Besar dan Penting**

Dalam melakukan AMDAL perlu dijelaskan dampak besar dan penting yang bakal timbul melalui prakiraan yang benar. Dampak besar dan terpenting dalam studi AMDAL menurut pedoman penyusunan AMDAL hendaknya dimuat hal-hal sebagai berikut:

* Prakiraan dampak kegiatan usaha pada saat pra kronstruksi, konstruksi operasi, dan pascaoperasi terhadap lingkungan hidup. Telaah ini dilakukan dengan cara menganalisi perbedaan antara kondisi kualitas lingkungan hidup yang diperkirakan dengan adanya kegiatan usaha, dan kondisi kualitas lingkungan hidup yang diprakirakan tanpa adanya kegiatan usaha dengan menggunakan metode prakiraan dampak;
* Penentuan arti penting perubahan lingkungan hidup yang diprakirakan bagi masyarakat di wilayah studi rencana kegiatan usaha dan pemerintahan dengan mengacu pada pedoman penentuan dampak besar dan penting;
* Dalam melakukan telaah butir 1 dan 2 tersebut diperhatikan dampak yang bersifat langsung dan/atau tidak langsung. Dampak langsung adalh dampak yang ditimbulkan secara langsung oleh adanya kegiatan usaha, sedangkan dampak tidak langsung adalah dampak yang timbul sebagai akibat berubahnya suatu komponen lingkungan hidup dan/atau usaha kegiatan primer oleh adanya rencana kegiatan usaha dalam kaitan ini, maka perlu diperhatikan mekanisme aliran dampak pada berbagai komponen lingkungan hidup;
* Mengingat kegiatan usaha masih berada dalam tahap pemilihan alternatif kegiatan usaha (lokasi atau teknologi yang digunakan) sehubungan dengan AMDAL merupakan komponen dari studi kelayakan, maka telahan dilakukan untuk masing-masing alternatif;
* Dalam melakukan analisis prakiraan dampak penting agar digunakan metode-metode formal secara matematis. Penggunaan metode non-formal hanya dilakukan bilamana dalam melakukan analisis tersebut tidak tersedia formula-formula matematis atau hanya dapat didekati dengan metode non-formal.

**Evaluasi Dampak Besar dan Penting**

Hasil evaluasi mengenai hasil telaahan dampak besar dan penting dari rencana kegiatan usaha ini selanjutnya menjadi masukan bagi instansi yang bertanggung jawab untuk memutuskan kelayakan lingkungan hidup dari rencana kegiatan usaha sebagaimana dimaksud pada Peraturan Pemerintah Nomor 27 Tahun 1999.

* **Telahaan terhadap dampak besar dan penting**
  + Yang dimaksud dengan evaluasi dampak yang bersifat holistik adalah telaahansecara totalitas terhadap beragam dampak besar dan penting lingkungan hidup. Dengan sumber usaha dan/atau kegiatan penyebab dampak beragam komponen lingkungan hidup yang terkena dampak penting tersebut (baik positif maupun negatif) ditelaah sebagai satu kesatuan yang saling terkait dan saling pengaruh dan mempengaruhi, sehingga diketahui sejauh mana pertimbangan dampak besar dan penting yang bersifat positif dan yang bersifat negatif;
  + Telaahan secara holistik atas berbagai komponen lingkungan hidup yang diprakirakan mengalami perubahan mendasar. Telaahan ini dilakukan dengan menggunakan metode-metode evaluasi yang lazim dan sesuai dengan kaidah metode evaluasi dampak penting dalam AMDAL seseuai keperluannya;
  + Dampak-dampak besar dan penting yang dihasilkan dari evaluasi disajikan sebagai dampak-dampak besar dan penting yang harus di kelola.
* **Telaahan sebagai dasar pengelolaan**
  + Hubungan sebab akibat (kausatif) antara rencana usaha dan/atau kegiatan dan rona lingkungan hidup dengan dampak positif dan negatif yang mungkin timbul misalnya, mungkin saja dampak besar dan penting timbul dari rencana usaha dan/atau kegiatan terhadap rona lingkungan, karena rencana usaha dan/atau kegiatan itu dilaksanakan di lokasi yang terlalu padat manusia atau pada tingkat pendapatan dan pendidikan yang terlampau rendah untuk teknologi yang tidak sesuai dan sebagainya;
  + Ciri dampak penting ini juga perlu dikemukakan dengan jelas dalam arti apakah dampak penting baik positif maupun negatif akan berlangsung terus selama usaha dan/atau kegiatanitu berlangsung nanti atau antara dampak-dampak yang satu dan yang lainnya akan terdapat hubungan timbal balik yang antagonis atau sinergistik. Jika dimungkinkan, uraikan tentang kejelasan tentang ambang batas dampak besar dan penting mulai timbul apakah ambang batas tersebut akan mulai timbul setelah rencana usaha dan/atau kegiatan dilaksanakan atau akan terus berlangsung sejak masa prakonstruksi dan akan berakhir bersama selesainya rencana usaha dan/atau kegiatan atau mungkin akan terus berlangsung umpamanya lebih dari satu generasi;
  + Kelompok masyarakat yang akan terkena dampak negatif dan kelompok yang terkena dampak positif harus di identifikasi kesenjangan antara perubahan yang diinginkan dan perubahan yang mungkin terjadi akibat usaha dan/atau kegiatan pembangunan;
  + Kemungkinan seberapa luas daerah yang akan terkena dampak penting ini apakah hanya akan dirasakan dampaknya secara lokal, regional, nasional, atau bahkan internasional, melewati batas Negara Kesatuan Republik Indonesia;
  + Analisis bencana alam dan analisi risiko apabila rencana usaha dan/atau kegiatan berada dalam daerah bencana alam atau dekat dengan sumber bencana alam.

**Ruang Lingkup Studi dan Metode Analisis Data**

Ruang lingkup studi meliputi dampak besar dan penting yang di telaah, yakni:

* Rencana usaha dan/atau kegiatan penyebab dampak, terutama komponen langsung yang berkaitan dengan dampak yang ditimbulkannya;
* Kondisi rona lingkungan hidup yang terkena dampak lingkungan terutama komponen langsung yang terkena dampak yang ditimbulkannya;
* Jenis-jenis kegiatan yang ada di sekitar rencana lokasi beserta dampak-dampak yang ditimbulkannya terhadap lingkungan hidup;
* Aspek-aspek yang diteliti sebagaimana dimaksud diatas dimaksud mengacu pada hasil pelingkupan yang tertuang dalam dokumen kerangka acuan untuk AMDAL.

Penjelasan ini agar dilengkapi dengan peta yang dapat menggambarkan lokasi rencana usaha dan/atau kegiatan beserta kegiatan-kegiatan yang berada di sekitarnya.

Studi AMDALdapat berjalan sesuai dengan alur dan pedoman yang telah ditetapkan, sehingga akan menghasilkan studi yang sahih dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka studi AMDAL juga dalam analisisnya perlu melakukan metode pengumpulan dan analisis data yang ilmiah pula. Tanpa memerhatikan metode yang ilmiah ini, maka hasil studi menjadi tidak dapat di percaya atau dipertanggungjawabkan.

Perlunya dilakukan metode pengumpulan dan analisis data yang ilmiah dengan pertimbangan mengingat studi AMDAL merupakan telaahan mendalam atas dampak besar dan penting usaha dan/atau kegiatan terhadap lingkungan hidup.

* Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer maupun sekunder harus bersifat sahih dan dapat di percaya (*reliable*), yang diperoleh melalui metode atau alat yang bersifat sahih;
* Metode pengumpulan data, metode analisis atau alat yang digunakan, serta lokasi pengumpulan data berbagai komponen lingkungan hidup yang diteliti. Lokasi pengumpulan data agar dicantumkan pada peta dengan skala yang memadai.
* Pengumpulan data dan informasi untuk demografi sosial ekonomi, sosial budaya, pertahanan dan keamanan, dan kesehatan masyarakat menggunakan kombinasi dari tiga atau lebih metode agar diperoleh data yang reliabilitasnya tinggi.

**Sistematika Penyusunan Dokumen AMDAL**

AMDAL perlu disusun secara sistematis sehingga dapat:

* Langsung mengemukakan masukan penting dan bermanfaat bagi pebgambilan keputusan, perencanaan, dan pengelolaan rencana kegiatan usaha;
* Mudah dipahami isinya oleh semua pihak termasuk masyarakat, apabila dipandang masyarakat, dan mudah disarikan isinya pemuatan dalam media yang selama menyusun AMDAL;
* Membuat uraian singkat tentang
  + Rencana kegiatan usaha denganberbagai kemungkinan dampak besar dan pentingnya, baik pada tahap prakonstruksi, konstruksi, operasi, maupun pascaoperasi;
  + Keterangan mengenai kemungkinan adanya kesenjangan data informasi serta berbagai kekurangan dan keterbatasan yang dihadapi selama menyusun AMDAL;
  + Hal ini dipandang sangat perlu untuk melengkapi ringkasan.

**Kegunaan dan Keperluan Rencana Usaha dan/atau Kegiatan**

Kegunaan dan keperluan mengapa rencana kegiatan usaha harus dilaksanakan baik ditinjau dari segi kepentingan pemrakarsa maupun dari segi penunjang program pembangunan, diantaranya adalah sebagai berikut:

* Penentuan batas-batas lahan yang langsung digunakan oleh rencana kegiatan usahaharus dinyatakan dalam peta berskala memadai dan dapat memperlihatkan hubungan tata kaitan dan tata letak antara lokasi rencana kegiatan usaha dengan kegiatan lainnya seperti pemukiman (lingkungan hidup binaan manusia umumnya) dan lingkungan hidup alami atau kegiatan hutan lindung, cagar alam, suaka margasatwa, sumber mata air, sungai, dan kawasan lindung lainnya yang terletak dekat lokasi harus diberikan tanda yang jelas dalam peta;
* Hubungan antara lokasi rencana kegiatan usaha dengan jarak tersedianya sumber daya air dan energi, sumber daya alam hayati, dan sumber daya alam non-hayati serta sumber daya manusia yang diperlakukan oleh rencana kegiatan usaha beroperasi. Hubungan ini perlu dikemukakan di dalam peta dengan skala memadai;
* Alternatif kegiatan usaha berdasarkan hasil studi kelayakan (misalnya: alternatif lokasi, tata letak bangunan dan sarana pendukung, atau teknologi proses produksi) apabila berdasarkan studi kelayakan terdapat beberapa alternatif lokasi kegiatan usaha maka berikan uraian tentang masing-masing alternatif lokasi sebagaimana dimaksud di atas;
* Tata latk kegiatan usaha dilengkapi dengan peta, yang berskala memadai, yang memuat informasi tentang letak bangunan dan struktur lainnya yang akan dibangun dalam lokasi rencana kegiatan usaha serta hubungan bangunan dan struktur tersebut dengan bangunan yang sudah ada di sekitar lokasi kegiatan usaha. Apabila terdapat beberapa alternatif tata letak, struktur bangunan, dan lainnya maka alternatif rancangan tersebut harus diutarakan pula dalam peta yang berskala memadai.
* Tahap pelaksanaan kegiatan usaha, tahap pra konstruksi, konstruksi, jangka waktu mas operasi, hingga rencana waktu pascaoperasi.