

## PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PENYUSUNAN PERENCANAAN USAHA PADA USAHA TERPADU KALIBOTO GREEN INSTITUTE (KGI) KECAMATAN MOJOGEDANG, KABUPATEN KARANGANYAR

Rohwiyati <sup>1</sup>, Kim Budiwinarto <sup>2</sup>, Juni Trisnowati <sup>3</sup>, Praptiestrini <sup>4</sup>, Sulistya <sup>5</sup>, Yanti Sri Danarwati<sup>6</sup>  
Dewi Pujiani <sup>7</sup>, Giarti Slamet<sup>8</sup>, Sri Wahyu Ening Handayani<sup>9</sup>

Universitas Surakarta <sup>1,2,3,4,5,6,7,8,9</sup>

rohwiya@unsu.ac.id<sup>1</sup>, kimbudiwinarto07@gmail.com<sup>2</sup>, junitrisnowati@gmail.com<sup>3</sup>,  
prapti.unsa@gmail.com<sup>4</sup>, listyo313@gmail.com<sup>5</sup>, yantidanarwati07@gmail.com<sup>6</sup>,  
giarti\_yusri@yahoo.com<sup>7</sup>, dewipujiani8@gmail.com<sup>8</sup>, swehandayani@gmail.com<sup>9</sup>

### *Abstract*

*Kaliboto Green Institute (KGI) is a business activity: economy, environment and education have the potential as one of the nodes and multiplier effects for economic activities around Mojogedang District. In this regard, the PKM Team of the Faculty of Economics, University of Surakarta was present at community service activities, by making training and assistance in preparing business plans, especially for the category of novice entrepreneurs. Prior to the training, a survey was conducted to. Training on business plan preparation is carried out through lectures, discussions and practices guided by the service team. The participants of this training were 9 (nine) managers from the technical and management implementation levels. After the training, KGI managers are expected to produce a business design with an integrated business model. This service is considered important strategic efforts in developing KGI's role in increasing business potential as a learning center, especially answering Indicators.*

**Keywords :** Business Plan, KGI, IKU

### **PENDAHULUAN**

Rencana bisnis, juga dikenal sebagai bisnis plan, adalah pernyataan atau dokumen tertulis yang menjelaskan tujuan sebuah usaha dan bagaimana pebisnis dapat mencapai tujuan tersebut. Perencanaan bisnis adalah langkah pertama bagi para startup sebelum memulai bisnis atau memperluas jaringan bisnis. Sebelum menerapkan strategi bisnis apa pun, perencanaan bisnis merupakan langkah penting. Ini membantu perusahaan membuat keputusan dengan memasukkan semua hal yang mereka butuhkan untuk berhasil. Bisnis adalah bisnis yang memproduksi dan menjual barang dan jasa dengan keuntungan bagi pelanggan, sehingga terjadi proses jual beli di antara penyedia barang dan pembeli. Akibatnya, pelaku bisnis berusaha mendistribusikan produk, menghasilkan keuntungan, dan berusaha untuk memenuhi keinginan pelanggan.

Yayasan Lembaga Pengembangan Teknologi Pedesaan (YLPTP), 30 (tiga puluh) tahun terakhir banyak berhubungan dengan program-program pengembangan masyarakat yang berbasis pada energi, lingkungan dan pertanian berkelanjutan. Disamping itu memberi layanan dalam bentuk jasa konsultasi, pendidikan, rekayasa teknologi sanitasi dan supervisi terhadap proyek-proyek yang dikerjakan baik swasta maupun pemerintah. Dari sekian kerja sama yang dilakukan membuahkan hasil yang berupa rekayasa teknologi tepat guna, ribuan kontruksi bio gas terpadu dengan material kotoran limbah ternak, sanitasi ipal maupun teknologi pertanian yang bersifat organik. Sedangkan hal-hal yang bersifat pengorganisasian sosial telah menggerakkan kelompok-kelompok masyarakat akan kesadaran hak dan kewajiban sebagai warga negara.

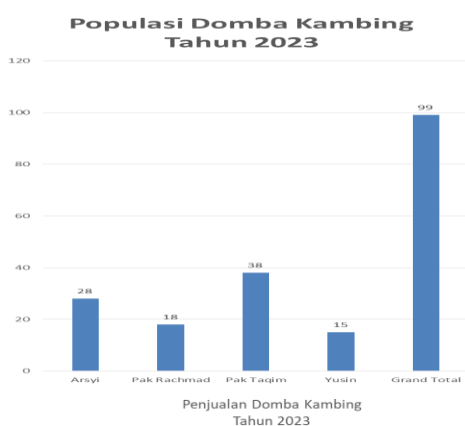
Berangkat dari pengalaman tersebut, kebutuhan yang muncul adalah bagaimana upaya memiliki dan mengelola asset berupa lahan pertanian dan peternakan, dalam rangka sebagai pusat investasi, pusat keuntungan, pusat kegiatan, pusat pengalaman dan pusat riset terhadap kegiatan-kegiatan yang sudah berjalan.

Dalam rangka menghidupkan dan mengembangkan kegiatan-kegiatan produktif di lahan, dibutuhkan dukungan fasilitas, jejaring usaha, tata kelola yang kredibel, pendanaan yang cukup dan berkelanjutan, maka dirancang usaha-usaha yang menghasilkan: Income harian, mingguan, dan bulanan ( peternakan, pertanian dan tanaman konservasi).

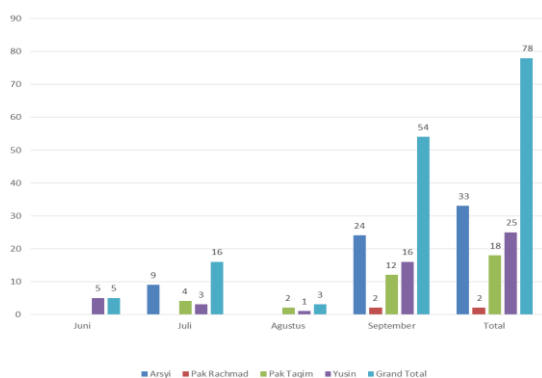
Kurun waktu 3 (tiga) tahun dari tahun 2023 hingga tahun 2025 dirancang konsentrasi usaha pada masing-masing sektor dan rencana capaian sebagai berikut:

No	Sektor	Kegiatan	Target
1	Peternakan	Layanan Jual beli Kambing dan Domba	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terjual 50 ekor bibit per bulan dengan keuntungan minimal 50.000 per ekor</li> <li>• Terjual 10 Domba bunting dengan keuntungan minimal per ekor 150.000</li> <li>• Domba penggemukan minimal 40 ekor per bulan dengan bobot minimal 20 Kg (keuntungan sekitar 40.000 per ekor)</li> </ul>
		Penambahan Mitra Kerja sama	10 Mitra Feetening dan Breeding disekitar wilayah Mojogedang.
2	Hijauan Pakan Ternak	Perawatan dan Penyulaman	Lahan rumput 3 Ha produktif dengan hasil 4 Kg per M2 atau 40 ton per Ha
3	Pertanian	Perawatan dan Penanaman	Penanaman dan perawatan pada 100 tanaman jeruk
			Penanaman dan Perawatan Pada 100 tanaman Pisang
			Penanaman dan Perawatan Pada 100 tanaman Pepaya kalifornia

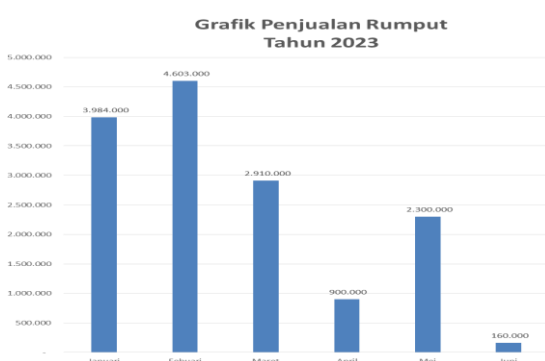
No	Sektor	Kegiatan	Target
4	Perikanan	Penambahan Kolam budidaya ikan nila	5 Kolam dengan diameter 5 M3
		Penjualan bibit Nila	Terjual 1.000 ekor bibit per bulan
5	Pelatihan	Pelatihan Budidaya Domba	20 orang peserta
		Pelatihan Budidaya ikan Nila dengan system bioflok	20 orang peserta
6	Lain-lain	Penjualan bibit tanaman buah	5 Tanaman per Bulan
		Penjualan Media tanam	100 pack per bulan



- Total Populasi 99 Ekor Kambing dan Domba dengan 4 orang Investor dengan bobot terendah 7 kg dan tertinggi 53 kg.
- Fokus ternak Fetening untuk mencukupi segmen pasar daging wilayah solo
- Harga jual per Kg Rp 55.000 sedangkan harga beli per Kg Rp 52.000
- Pakan menggunakan campuran konsentrat dan silase hijauan.
- Alternatif pakan limbah kulit kacang ijo



- Total penjualan sampai bulan September 78 ekor
- Wilayah pemasaran meliputi Kota Solo, Kabupaten Semarang dan Kabupaten Ponorogo
- Permintaan masih sangat tinggi tetapi terkendala pada permodalan dalam pengadaan barang
- Kerjasama dengan supplier dari Sragen dan pedagang lokal wilayah kaliboto
- Terjalin 10 orang peternak mitra dari wilayah Kecamatan Mojogedang



- Pendapatan tertinggi di Sektor pertanian pada bulan Febuari dengan total Pendapatan Rp 1.476.000
- Komuditi unggulan dari jeruk nipis dan pisang
- Kelengkeng belum menghasilkan perlu dilakukan Upaya merangsang buah dengan boster
- Tanaman Mangga baru mulai berbuah di bulan Agustus
- Musim kemarau perlu untuk melakukan penyiraman tetapi mengalami keterbatasan dalam sumber air dan infrastruktur



- Penjualan perikanan mulai menemukan jaringan pemasaran di wilayah Karanganyar dan Sragen
- Kebutuhan ikan konsumsi sangat tinggi dengan segmen 1 kg isi 5 – 6 Ikan
- Penjualan tertinggi di bulan Juli dengan nilai Rp 9.600.000
- Perlu untuk memperluas skala bisnis untuk pemenuhan permintaan
- Harga terendah Rp 20.000 per kg sedangkan harga tertinggi Rp 28.000 per kg.



- Total pendapatan KGI sampai periode September 2023 adalah sebesar Rp 41.430.0000
- Sektor perikanan belum dimasukkan dikarenakan masih menunggu perhitungan dengan investor.
- Peternakan sebagai cord bisnis menyumbang pendapatan Rp 19.754.0000 atau sekitar 47 % dari pendapatan
- Sektor penjualan hijauan pakan ternak terkendala dengan factor musim kemarau
- Alternatif penjualan pakan ternak limbah pertanian sebagai sumber pendapatan KGI.
- Jaringan pasar yang telah terbangun perlu didukung dengan permodalan untuk mempercepat kemandirian

## METODE PELAKSANAAN

### 1. Persiapan

Bahan-bahan perencanaan yang meliputi seluruh informasi terkait dengan profil usaha KGI, yang meliputi perencanaan yang sudah ada, laporan keuangan, laporan pengembangan usaha daftar rekanan dan mitra kerja.

### 2. Kesepakatan waktu

Waktu pembahasan dapat disesuaikan dengan kesepakatan antara tim PKM Fakultas Ekonomi UNSA dan peserta dari KGI dan sekurang-kurangnya diperlukan 2 atau 3 kali pertemuan untuk membahas:

- Presentasi seluruh pengalaman dan persoalan yang dihadapi oleh KGI dalam penangan dan pengembangan bisnis.
- Kajian alternatif pemecahan masalah dan pilihan prioritas usaha
- Penyusunan rencana kegiatan

### 3. Persiapan Teknis

Persiapan teknis yang perlu dilakukan diantaranya adalah:

- Menyepakati jadwal pertemuan / diskusi dengan tim KGI

- b. Mengundang pihak-pihak yang memiliki kompetensi para praktisi untuk hadir dan memberi masukan pengalaman-pengalaman tentang penyusunan *bisnis plan*.
- c. Mempersiapkan akomodasi
- d. Mempersiapkan alat-alat dan bahan sebagai saran daya dukung terhadap keberlangsungan penyusunan rencana bisnis

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dalam waktu 2 (dua) bulan yaitu bulan Mei - Juni 2023. Langkah kegiatan pengabdian diawali dari observasi lapangan sampai dengan tahap pelaporan hasil kegiatan pengabdian dapat dilihat pada bagan berikut :

NO	KEGIATAN	BULAN MEI 2023				BULAN JUNI 2023			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Persiapan dan Asessmen Lapangan								
2	Work Shop Hasil Asessmen Lapangan								
3	Penyusunan Modul pelatihan								
4	Try out Modul								
5	Penyempurnaan Modul								
6	Pelaksanaan Latihan								
7	Laporan Latihan								

#### 4. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang pelatihan kewirausahaan dilaksanakan di kantor KGI (Kaliboto Green Institute) di desa Kaliboto, Kecamatan Mojogedang, Kabupaten Karanganyar.

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 07 Juni 2023 dengan susunan acara sebagai berikut :

NO.	Materi	Waktu	Petugas/Pelatih/Pendamping
1.	Sambutan Pimpinan Pengelola KGI, selaku tuan rumah	08.15 – 08.40	<b>Ilham Syaiful, S.P.</b>
2.	Pengantar : Maksud dan Tujuan Pelatihan dan Pendampingan penyusunan Perencanaan Bisnis	08.40 – 09.00	<b>Ketua Tim PKM Fakultas Ekonomi UNSA. Rohwiyati, S.E., M.M.</b>
3.	Tipe dan jenis usaha	09.15 – 09.30	<b>Dr. Kim Budiwinarto, M.Si</b>
4.	Menyusun bussines plann	09.30 – 10.00	<b>Rohwiyati, S.E., M.M.</b>
5.	SWOT Analisis	11.00 – 12.00	<b>Praptiestrini, S.Pd. S.E., M.M.</b>
6.	Ishoma	12.00 – 12.30	
7.	Aspek Pemasaran	12.30 – 13.30	<b>1. Yanti Sri Danarwati, S.S, SE, MM 2. Dra. Giarti Slamet, M.Si</b>
8.	Aspek Organisasi dan Manajemen	13.30 – 14.30	<b>1. Dewi Pujiani, S.E., M.M. 2. SWE Handayani, S.P., M.Si</b>
9.	Aspek Produksi	14.30 -15.00	<b>Juni Trisnowati, S.E., M.Si.</b>
10.	Ishoma	15.00 – 15.30	
11.	<b>Aspek Keuangan</b>	<b>15.30 – 16.30</b>	<b>Dr. Sulistya, M.M</b>

Penyusunan perencanaan bisnis dgn KGI dilaksanakan dalam 1 (satu) hari penuh dan efektif, Diawali dengan sambutan tuan rumah dan dilanjutkan dengan sambutan ketua Tim PKM Fakultas Ekonomi Universitas Surakarta, Ibu Rohwiyati, SE. MM., dalam rangka menghaturkan tujuan maksud dan harapan-harapan dalam penyusunan perencanaan bisnis, yang menjadi salah satu mandat dan komitmen kepada masyarakat dalam rangka menterjemahkan konsep kampus merdeka belajar, khususnya menjawab Indikator Kinerja Utama (IKU). Hasil Kerja Dosen Digunakan oleh Masyarakat, IKU kelima bahwa hasil kerja dosen digunakan oleh masyarakat. Yakni terkait hasil riset yang dilakukan sebaiknya memberikan manfaat besar bagi masyarakat di sekitar

Tahap selanjutnya dengan menggunakan teknik-teknik pendampingan dan fasilitasi merumuskan harapan, hambatan-hambatan dan kesepakatan-kesepakatan dalam asistensi ini, sehingga terumuskan kesepakatan yang mengingat dan menjadi pedoman bersama dalam implementasinya. Berikut inti dan proses pelatihan berlangsung. Adapun ringkasan materi asistensi penyusunan perencanaan usaha oleh tim PKM Fakultas Ekonomi Universitas Surakarta yang diperuntukan bagi KGI adalah sebagai berikut:

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **PEMBAHASAN 1, TIPE DAN JENIS USAHA**

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), ada beberapa kriteria yang didefinisikan. Kriteria-kriteria tersebut adalah sebagai berikut:

#### **1. Usaha Mikro**

Kriteria kelompok Usaha Mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria yang ditetapkan dalam undang-undang ini.

#### **2. Usaha Kecil**

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar dan memenuhi kriteria usaha kecil yang dimaksud dalam undang-undang ini disebut sebagai usaha kecil.

#### **3. Usaha Menengah**

Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan, yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar, dan dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang diatur dalam Undang-Undang ini

dianggap sebagai usaha menengah. Adapun Kreterianya meliputi:

a. Kreteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Kriteria Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) menurut UU ini digolongkan berdasarkan jumlah aset dan Omzet yang dimiliki oleh sebuah usaha.

No	Usaha		
		Asset	Omzet
1	Usaha Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2	Usaha Kecil	> 50 Juta – 500 Juta	> 300 Juta – 2,5 Miliar
3	Usaha Menengah	> 500 Juta – 10 Miliar	> 2,5 Miliar – 50Miliar

b. Kriteria Usaha Kecil Dan Menengah Berdasar Perkembangan

Selain berdasar Undang-undang tersebut, dari sudut pandang perkembangannya Usaha Kecil Dan Menengah dapat dikelompokkan dalam beberapa kriteria Usaha Kecil Dan Menengah yaitu:

- 1) *Livelihood Activities*,
- 2) *Micro Enterprise*,.
- 3) *Small Dynamic Enterprise*,
- 4) *Fast Moving Enterprise*,

c. Kriteria Usaha Kecil dan Menengah Berdasarkan Lembaga dan Negara Asing

Organisasi dan negara asing menetapkan standar untuk usaha kecil dan menengah berdasarkan jumlah aset, pendapatan, dan tenaga kerja. Dilihat dari akumulasi aset dan kegiatan KGI dikategorikan Usaha Menengah yang memiliki kriteria omzet 2,5 – 50 M.

## PEMBAHASAN 2, MENYUSUN BUSSINES PLAN

Business Plann sebagai dokumen tertulis yang menggambarkan secara sistematis suatu bisnis/usaha yang diusulkan.

Fungsi dari *business plan* adalah:

1. Kegiatan penelitian (bisnis) yang akan dilaksanakan atau sedang berjalan sesuai dengan rencana.
2. Panduan untuk meningkatkan rencana yang diharapkan.
3. Alat untuk mendapatkan dana dari pihak ketiga (investor, lembaga keuangan, dll.). Tiga hal penting dalam perencanaan kesuksesan: ke mana kita akan pergi, di mana posisi kita sekarang, dan bagaimana kita akan mencapai tujuan tersebut dari posisi kita sekarang. Sebuah rencana bisnis harus mencakup hal-hal berikut:

Lembar judul (ringkasan eksekutif) berisi peluang (dan tawaran) produk/jasa yang

diberikan/direncanakan dan latar belakang organisasi. Analisa kondisi/pasar internal dan eksternal. Formulasi strategi (rencana pemasaran, organisasi, produksi) analisis finansial dan analisis rencana tindakan, rencana tindakan. Lampiran: terminologi, data pendukung, dll. Ringkasan eksekutif adalah ringkasan yang menjadi fokus perencanaan bisnis. Setelah dokumen perencanaan bisnis selesai dibuat, ditulis untuk memberi "pembaca" gambaran tentang perencanaan bisnis pengusul. Jadi harus jelas, tepat, dan singkat (tidak lebih dari 2 hal), mengungkapkan alasan mengapa ini direncanakan/bergulat dan cara mencapai tujuan.

#### Produk *Features* (Keunggulan Produk)

Menjelaskan keunggulan produk yang ditawarkan dibandingkan dengan yang telah ada di pasaran. Semisal *Award and endorsement* (Penghargaan & Pengakuan) yaitu bukti nyata dari keunggulan produk/jasa yang ditawarkan. Contoh: patent, hasil uji coba oleh pihak 'independent' / perusahaan lain, hasil pilot plant dan hasil analisisnya.

5. *Latar Belakang Organisasi*:
  - a. Menunjukkan organisasi yang akan mengelola operasi atau bisnis ini;
  - b. Menunjukkan kemampuan organisasi di bidang yang ditawarkan.
  - c. Konsep bisnis: Sebuah gambaran ringkas tentang apa yang akan dilakukan, tujuan, dan sasarannya, serta cara mencapainya.

### PEMBAHASAN 3, ANALISIS SWOT

Mengelompokkan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap bisnis menjadi :

1. Faktor internal : Strength & Weaknesses (Kekuatan dan Kelemahan)
2. Faktor Eksternal : Opportunities & Threats (Peluang dan Tantangan)

Dari hasil analisis situasi bersama antara TIM PKM dan KGI diatas ditemukan

#### 1. Formulasi Strategi

Perlu diformulasikan suatu strategi yang akan dilakukan dalam bidang pemasaran, produksi dan pembiayaannya yang dijabarkan dalam Rencana Pemasaran, Rencana Produksi dan Pembiayaan. Perencanaan strategis dimulai dengan penentuan tujuan. Tujuan/sasaran menyatakan apa yang akan diraih & kapan hasil dapat diperoleh. Strategi menyatakan bagaimana hal tersebut dapat terjadi.

*Production Plan* (Rencana Pengembangan & Produksi) memberikan penjelasan pemikiran bagaimana rencana pengembangan produk (dari saat ini) sampai ke tahap produksi akan dilakukan. Apakah produksi dilakukan bertahap, atau produksi melalui skala pilot (semi commercial scale) dsb.

#### 2. *Marketing Plan* (Rencana Pemasaran)



Memberikan penjelasan bagaimana rencana produk dipasarkan, tahap apa yang akan dilakukan untuk memasarkan produk, metoda yang dipakai dan sebagainya.

### 3. *Financial Plan*

Memberikan penjelasan mengenai kebutuhan modal, biaya produksi, biaya lain yang dibutuhkan, cash flow, besarnya return (IR R), dan NPV dari pendanaan yang akan dikeluarkan. Harus dikemukakan asumsi-asumsi yang digunakan dalam perhitungan. Perlu mempertimbangkan beberapa skenario kejadian (best, worst case, dll).

### 4. Analisa Resiko

### 5. Rencana Tindak / *Action Plan*

- a. menggambar secara sistematis kegiatan/usaha yang harus dilakukan (termasuk jadwal kerja dll)
- b. Harus diperhitungkan kebutuhan-kebutuhan yang perlu dipenuhi, dokumen pendukung : sebutkan dokumen-dokumen pendukung yang dibutuhkan

### 6. Referensi

### 7. Lampiran-lampiran

## **PEMBAHASAN 4, ASPEK ORGANISASI**

### 1. Aspek Organisasi

- a. Nama Perusahaan / Usaha
- b. Nama Pemilik / Pimpinan
- c. Alamat kantor dan tempat usaha
- d. Bentuk Badan Hukum (Kalo berbentuk Badan Hukum)
- e. Struktur Organisasi
- f. Jabatan, Jumlah staf, Uraian Tugas, dan Penggajian

### 2. Perijinan

Perijinan yang perlu disiapkan sebelum usaha dimulai dan disertai dengan biaya pengurusannya. Apabila usaha kita tidak berbentuk badan hukum maka perijinan tidak kompleks tetapi hanya perlu perijinan dari wilayah sekitarnya (paling tidak sampai ijin kecamatan / kelurahan ) disertai keterangan dari pihak RT / RW dimana usaha kita berada.

Sedangkan bila usaha kita akan berbentuk badan hukum maka perijinan yang diperlukan adalah: ijin prinsip (dari instansi terkait), SITU (Surat Ijin Tempat Usaha), TDP ( Tanda Daftar Perusahaan), Akta Pendirian Perusahaan, dll. Semua biaya diatas berkisar antara 5-7 jt untuk berbentuk PT (Perseroan Terbatas) tergantung wilayah usaha dan dikerjakan semuanya oleh NOTARIS.

### 3. Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Kegiatan sebelum usaha dimulai disertai dengan jadwal pelaksanaan yang diatur berdasarkan periode tertentu (mingguan atau bulanan).

KEGIATAN	JADWAL PELAKSANAAN ( Dalam Mingguan )			
	1	2	3	4
1. Survey Pasar				
2. Menyusun Rencana Usaha				
3. Perijinan				
4. Survei tempat usaha				
5. Survei Mesin / Peralatan				
6. Pemasangan Sarana Penunjang				
7. Mencari tempat kerja				
8. Uji Coba Produksi				
9. Operasional				

#### 4. Inventaris Kantor dan Supply Kantor

Inventaris kantor untuk barang yang umur produknya lebih dari tahun ke tahun

### PEMBAHASAN 5, ASPEK PRODUKSI

Perencanaan yang perlu dilakukan menyangkut produk (output), terutama pada usaha KGI terpadu adalah

1. Produk
2. Proses Produksi
3. Kapasitas Produksi
4. Tanah dan Bangunan
5. Pemasangan Sarana Penunjang
6. Mesin dan Peralatan
7. Bahan Baku dan Bahan Pembantu
8. Tenaga Produksi (Tenaga Kerja Langsung)

### PEMBAHASAN 6, ASPEK KEUANGAN

#### 1. Strategi Sumber Pendanaan Usaha

Salah satu komponen yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya. yakni :

- a. Berbentuk Bank tunduk pada Undang-Undang Pokok Perbankan
- b. Berbentuk Koperasi Simpan Pinjam tunduk pada Undang-Undang Koperasi
- c. Lembaga Keuangan Mikro lainnya yang belum diatur undang-undang

Di bidang keuangan Tim PKM Fakultas Ekonomi Universitas Surakarta, memberi dampingan dan ketrampilan bagaimana memperkuat aksesibilitas KGI ke lembaga perbankan dan peluang pemerintah, dengan asistensi laporan-laporan keuangan dengan standar akuntansi nasional. Sehingga kepercayaan pihak perbankan tentang akuntabilitas dan reliabilitas keuangan KGI

## 2. Proyeksi Keuangan

Aspek finansial dari proposal bisnis harus dapat memperlihatkan potensi dana yang dimiliki, kebutuhan dana eksternal, perhitungan kelayakan usaha, termasuk di dalamnya 3 performa laporan keuangan: neraca, rugi-laba, dan *cash flow*. Secara ringkas, dapat diberikan format sederhana perhitungan kelayakan usaha secara finansial sebagai berikut:

### a. Sumber Pendanaan

Uraian	Persentase (%)		Jumlah (c = a + b)
	(a)	(b)	
1. Modal Sendiri			
2. Pinjaman			
Jumlah (1+2)			

### b. Kebutuhan Pembiayaan/Modal Investasi

Uraian	Banyaknya	Harga/Unit	Jumlah
	(1)	(2)	(3 = 1 x 2)
a. Tanah			
b. Bangunan			
c. Mesin/Peralatan			
d. Peralatan Kantor			
e. Alat angkut			
f. Infrastruktur			
g. Biaya pra operasi			
Jumlah			

### c. Kebutuhan Pembiayaan/Modal Kerja

Uraian	Banyaknya	Harga/Unit	Jumlah
	(1)	(2)	(3 = 1 x 2)
a. Bahan Baku			
b. Persediaan Bahan			
c. Produk dalam proses			
d. Piutang			
e. Uang Kas			
Jumlah			

### d. Analisa Biaya Tetap

Uraian	Banyaknya	Harga/Unit	Jumlah
	(1)	(3)	(3 = 1 x 2)
<b>a. Gaji</b>			
<b>b. Penyusutan</b>			
<b>c. Bunga Pinjaman</b>			
<b>d. Biaya Pemasaran</b>			
<b>e. Biaya Lainnya</b>			
<b>Jumlah</b>			

### e. Analisa Biaya Tidak Tetap

Uraian	Banyaknya	Harga/Unit	Jumlah
	(1)	(2)	(3 = 1 x 2)
<b>a. Upah</b>			
<b>b. Biaya Bahan</b>			
<b>Jumlah</b>			

### f. Proyeksi Aliran Kas Usaha

Uraian	Tahun				
	1	2	3	4	5
<b>a. Sumber dana (in flow)</b>					
<b>b. Penggunaan dana (outflow)</b>					

<b>c. Arus kas bersih (net flow a – b)</b>					
<b>d. Keadaan kas awal</b>					
<b>e. Keadaan kas akhir (c +d)</b>					

### 3. Analisa Kelayakan Usaha

Analisis investasi digunakan untuk mengukur nilai uang atau tingkat pengembalian dari investasi yang ditanamkan dalam suatu usaha pada masa yang akan datang. Hal ini sangat penting dilakukan sebelum implementasi investasi yang sering mempertaruhkan dana yang sangat besar. Dengan melakukan berbagai macam simulasi tersebut, akan diketahui besarnya faktor-faktor resiko yang akan dihadapi, dan yang mempengaruhi layak atau tidaknya suatu rencana investasi. Beberapa metode analisa yang dapat dipergunakan:

- a. Metode Non-Discounted Cash Flow
- b. Metode Discounted Cash Flow
- c. Net Present Value (NPV)
- d. Profitability Index (PI)
- e. Internal Rate of Return (IRR)
- f. Break Even Point (BEP).

Berikut visualisasi dan produk-produk yang dilakukan Pelatihan dan Asistensi Penyusunan Perencanaan Bisnis Pada Kaliboto Green Instute (KGI), Kecamatan Mojogedang, Kabupaten Karanganyar Tahun 2023:



## DAFTAR PUSTAKA

Abrams, Rhanda, 2005, diterjemahkan oleh Vivin Andhika Yuwono, *Busuness Plan in A Day*,

Kanisius, Yogyakarta

<http://khazanah.republika.co.id/berita/ensiklopedia-islam/hikmah/10/07/18/125244> pentingnya-  
unsur-spiritual-dalam-berbisnis

<http://www.ciputraentrepreneurship.com/rencana-bisnis/pentingnya-rencana-bisnis-sebelum-memulai-usaha>

[https://id.wikipedia.org/wiki/Analisis\\_SWOT](https://id.wikipedia.org/wiki/Analisis_SWOT)

<http://saidsite.blogspot.co.id/2011/05/makalah-tentang-analisa-swot.html>

<http://azharvokasi.blogspot.co.id/2010/09/aspek-umum-dan-organisasi-perencanaan.html>

<http://www.pusatinvestor.com/2012/12/perbedaan-antara-studi-kelayakan-bisnis.html>

<http://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-contoh-analisis-swot/>

Kasmir dan Jakfar. 2008. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi ke 2: Jakarta

Sofyan Iban. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Graha Ilmu: Yogyakarta

Solihin Ismail, 2007, *Memahami Business Plan*, Salemba Empat: Jakarta

Solihin, Ismail. 2007. *Business Plan*, Salemba Empat, Jakarta

Wibowo, Singgih. 2008. *Petunjuk mendirikan perusahaan kecil*, Penebar Swadaya: Jakarta

Wibowo, Singgih. 2002. *Pedoman Mengelola Perusahaan kecil*. Penebar Swadaya: Bogor

Yulianti, Hera. 2015. *Perencanaan Bisnis Ice Cream Batoto*. (Makalah, tidak dipublikasikan)