

KEWIRAUSAHAAN I

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta

Pasal 2

1. Hak cipta merupakan hak eksklusif bagi pencipta atau pemegang hak cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaanya yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan menurut peraturan perundang undangan yang berlaku.

Ketentuan pidana

Pasal 72:

1. Barangsiapa dengan sengaja atau tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan atau denda paling sedikit Rp 1.000.000,00 (satu juta rupiah) atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun atau denda paling banyak Rp 5.000.000.000,00 (5 milyar rupiah)
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 tahun dan/atau denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

KEWIRAUSAHAAN I

I Nyoman Budiono, M.M.



PENERBIT AKSARA TIMUR

KEWIRAUSAHAAN
I Nyoman Budiono, M.M.

@ Hak Cipta Penerbitan Pada Penerbit Aksara Timur
All right reserved

ISBN: 978-602-5802-.....

Penerbit Aksara Timur

Jl. Makkarani Kompleks Green Riyousa Blok E No. 12 A Gowa Sulawesi
Selatan

HP/WA : 08114121449

E-mail : penerbitaksaratimur@gmail.com

Facebook : Penerbit Aksara Timur

Website : aksara-timur.or.id

Cetakan Pertama, Desember 2018

Ukuran: 14 X 21 cm; Halaman: xii + 94

Perancang Sampul: **Chandra Adi Wiguna**

Tata Letak: **Andi Hafizah Qurrota Ayun**

Hak cipta dilindungi undang undang

Dilarang mengutip atau memperbanyak tanpa izin dari penerbit kecuali
untuk kepentingan penelitian dan promosi

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, segala puji dan syukur senantiasa penulis haturkan kepada Allah Swt. atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat diberikan kemudahan dalam menyelesaikan Buku Ajar yang berjudul Kewirausahaan I.

Terselesainya Buku ini tidak semata-mata hasil dari jerih payah penulis sendiri melainkan banyak pihak yang terkait yang telah membantu baik moril maupun spiritual, oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. Selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.
2. Bapak Dr. Muhammad Saleh, S.Ag. M.Ag. selaku Plt. Ketua Jurusan Dakwah dan Komunikasi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

3. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-satu yang telah memberikan bantuan dan dorongan hingga selesainya penelitian ini.

Tiada balasan yang dapat penulis berikan kecuali do'a kepada Allah Swt., semoga amal sholeh Bapak dan semua pihak yang membantu dalam penyelesaian laporan hasil penelitian ini diterima Allah Swt. dan mendapatkan balasan yang mulia disisi-Nya Amin.

Parepare, 15 Desember 2018

Penulis,,

I Nyoman Budiono, M.M.

DAFTAR ISI

Kata pengantar - v

Daftar Isi - ix

BAB I PENDAHULUAN

- A. Arti Penting Kewirausahaan
- B. Pengertian Wirausaha dan Kewirausahaan
- C. Peranan Kewirausahaan

BAB II ALASAN BERWIRAUSAHA

- A. Memiliki Kebebasan dan Kemandirian
- B. Potensi Pendapatan yang Tidak Terbatas
- C. Dapat Menciptakan Lapangan Kerja.
- D. Keadaan Terdesak.
- E. Memiliki Waktu Luang

BAB III KARAKTERISTIK WIRAUSAHA

- A. Memiliki Keberanian dan Pertimbangan yang Matang
- B. Percaya Diri dan Tegas Dalam Mengambil Keputusan
- C. Terbuka dan Mampu Menjalin Hubungan dengan Pihak Lain
- D. Sabar dan Tidak Emosional Dalam Situasi Apapun.
- E. Tidak Mudah Menyerah dan Senantiasa Merubah Tantangan
- F. Peka Terhadap Peluang Bisnis di Sekeliling

- G. Dapat Dipercaya dan Senantiasa Memegang Teguh Janji
- H. Kreatif, Inovatif dan Senantiasa Mengikuti Perkembangan
- I. Memiliki Kemampuan Teknis dan Manajerial
- J. Memiliki Mimpi-Mimpi
- K. Memiliki Kemampuan Lainnya.
- L. Melibatkan Sang Khalik dalam Setiap Langkahnya

BAB IV KEWIRAUSAHAAN SEBAGAI MATA PENCAHARIAN UTAMA

- A. Fokus.
- B. Memiliki Wawasan yang Jauh ke Depan.
- C. Melakukan Proteksi atas Resiko-Resiko
- D. Bergabung dalam Komunitas Bisnis

BAB V KEWIRAUSAHAAN SEBAGAI USAHA SAMPINGAN

- A. Pandai Mengatur Waktu Untuk Memantau Usaha Sampingan**
- B. Memiliki Semangat dalam Menjalankan Usaha Sampingan**
- C. Dapat Memberikan Delegasi Wewenang Kepada Orang yang**
- D. Bergabung dalam Komunitas Bisnis**

BAB VI MINAT BERWIRAUSAHA DAN FAKTOR-FAKTOR YANG

- A. Minat Berwirausaha
- B. Pengaruh Faktor - Faktor Internal
- C. Pengaruh Faktor - Faktor Eksternal

BAB VII SUMBER IDE DAN GAGASAN BERWIRAUSAHA

- A. Pengalaman Kerja
- B. Hobby
- C. Mencontoh Usaha Sejenis
- D. Literatur Kewirausahaan
- E. Usaha Turun Temurun
- F. Kelangkaan Usaha
- G. Kerjasama Waralaba

BAB VIII STUDI KELAYAKAN USAHA

- A. Pengertian Studi Kelayakan Usaha
- B. Tujuan Studi Kelayakan Usaha
- C. Tahap-Tahap Studi Kelayakan Usaha
- D. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Usaha
- E. Kriteria Penilaian Investasi

BAB IX PERMODALAN

- A. Kebutuhan Usaha.
- B. Menilai Kebutuhan Usaha.
- C. Modal Usaha.
- D. Cara Mengajukan Pinjaman.

- E. Jenis-Jenis Kredit / Pembiayaan.

BAB 10 BADAN USAHA

- A. Pengertian Badan Usaha
- B. Jenis-Jenis Badan Usaha di Indonesia.

BAB 11 PERIJINAN USAHA

- A. Surat Keterangan Domisili Usaha
- B. Surat Ijin Gangguan
- C. Surat Ijin Tempat Usaha
- D. Surat Ijin Usaha Perdagangan
- E. Tanda Daftar Perusahaan
- F. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- G. Surat Ijin Usaha Industri
- H. Surat Ijin Mendirikan Bangunan (IMB)
- I. Surat Ijin BPOM
- J. Sertifikat Halal

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Arti Penting Kewirausahaan

Mengapa kewirausahaan itu penting bagi setiap orang termasuk anda maupun saya ?

Hidup di dunia dihadapkan pada permasalahan pemenuhan kebutuhan baik itu kebutuhan sandang, pangan, papan, pendidikan, kesehatan, maupun rekreasi dan lain-lain. Dalam memenuhi kebutuhannya manusia harus memiliki uang. Uang diperoleh ketika seseorang melakukan kerja, baik bekerja pada usaha milik orang lain ataupun bekerja pada usaha miliknya sendiri. Bekerja pada usaha milik orang lain disebut dengan karyawan atau pegawai sedangkan bekerja pada usaha milik sendiri disebut dengan wirausaha.

Beberapa realita yang menunjukkan pentingnya kewirausahaan bagi setiap orang termasuk anda dan saya adalah sebagai berikut :

1. Seseorang yang bercita-cita menjadi karyawan tetapi kenyataannya tidak mendapatkan pekerjaan, dengan sangat terpaksa harus melakukan kegiatan wirausaha guna memenuhi kebutuhannya.
2. Karyawan yang terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) ketika ekonomi sedang sulit dan tidak lagi mendapatkan pekerjaan, tentu harus melakukan kegiatan wirausaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.
3. Karyawan atau pegawai yang sudah memiliki pekerjaan dan ingin memperoleh tambahan penghasilan, tentu akan melakukan kegiatan wirausaha.
5. Ada kecenderungan dari karyawan yang telah pensiun akan melakukan kegiatan wirausaha untuk mengisi sisa hidupnya sekaligus memperoleh penghasilan.

Dari uraian tersebut menunjukkan bahwa kegiatan wirausaha menjadi penting bagi setiap orang. Pengetahuan kewirausahaan harus dimiliki oleh setiap orang, baik dia bekerja sebagai karyawan apalagi yang menjadikan wirausaha sebagai pilihan hidupnya.

B. Pengertian Wirausaha dan Kewirausahaan

Secara etimologi, wirausaha berasal dari kata wira dan usaha. Kata wira berarti berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung, sedangkan kata Usaha adalah perbuatan amal, bekerja, dan berbuat sesuatu. Jadi secara sederhana kata wirausaha adalah orang yang melakukan usaha.

Suryana (2006), menjelaskan pengertian wirausaha dan kewirausahaan menurut para ahli adalah sebagai berikut :

1. Pandangan Ahli Ekonomi.

Wirausaha adalah Orang yang mengkombinasikan faktor-faktor produksi seperti sumber daya alam, tenaga kerja, material dan peralatan lainnya untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya.

2. Pandangan Ahli Manajemen

Wira usaha adalah seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan dan mengombinasikan sumber daya seperti keuangan, material, tenaga kerja, keterampilan untuk menghasilkan produk, proses produksi, bisnis dan organisasi usaha baru (Marzuki Usman, 1997 ; 3).

3. Pandangan Pelaku Bisnis

Wirausaha adalah orang yang menciptakan suatu bisnis baru dalam menghadapi resiko dan ketidakpastian dengan maksud untuk memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengenali peluang dan mengombinasikan sumber-sumberdaya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut (Scarborough dan Zimmer, 1993 :5).

4. Pandangan Psikologi.

Wira usaha adalah orang yang memiliki dorongan kekuatan dari dalam dirinya untuk memperoleh suatu tujuan serta suka bereksperimen untuk menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan orang lain.

5. Pandangan Pemodal

Orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain , menemukan cara-cara baru untuk menggunakan sumberdaya, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat.

Pengertian kewirausahaan antara lain :

1. Kewirausahaan adalah nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumberdaya tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis (Ahmad Sanusi, 1994).

2. Kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (drucker, 1959).
3. Kewirausahaan adalah proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoaimmerer, 1996)
4. Kewirausahaan adalah nilai yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan usaha (Soeharto Prawiro, 1997).
5. Kewirausahaan adalah proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan berbeda yang dapat memberikan manfaat serta nilai lebih.
6. Kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah dengan jalan mengombinasikan sumber-sumber melalui cara -cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan.

Kasmir (2011), menyatakan bahwa secara sederhana wirausaha (enterpreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Seorang wirausaha dalam pikirannya selalu mencari, memanfaatkan serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Resiko kerugian merupakan hal yang biasa dan ada,

semakin besar resiko kerugian maka semakin besar pula peluang keuntungan yang akan diraih “high risk high return”.

Kewirausahaan adalah proses dinamik untuk menciptakan tambahan kemakmuran (Buchari Alma, 2011:33). Menurut Thomas W. Zimmerer, Kewirausahaan merupakan gabungan dari kreativitas, inovasi dan keberanian menghadapi resiko yang dilakukan dengan cara kerja keras untuk membentuk usaha baru.

Dari berbagai pengertian/definisi mengenai wirausaha dan kewirausahaan, maka penulis memberikan pengertian wirausaha dan kewirausahaan dari sudut pandang cara mendapatkan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Wirausaha didefinisikan sebagai orang yang bekerja pada usaha milik sendiri dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya. Sebaliknya karyawan atau pegawai adalah orang yang bekerja pada usaha milik orang lain dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya. Sedangkan kewirausahaan didefinisikan sebagai segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan usaha, baik orang perorang maupun badan usaha dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup.

C. Peranan Kewirausahaan

Dalam perekonomian nasional kegiatan wirausaha memiliki peranan penting diantaranya adalah dapat menciptakan lapangan kerja baru sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran. Dengan menurunnya tingkat pengangguran maka pendapatan perkapita dan daya beli masyarakat akan naik. Seseorang yang melakukan kegiatan wirausaha secara internal akan mengurangi ketergantungan terhadap orang lain.

BAB II

ALASAN BERWIRAUSAHA

Terkadang kita berpikir apa yang melatarbelakangi seseorang melakukan kegiatan kewirausahaan. Dari beberapa pendapat para pelaku wirausaha maka terungkap beberapa alasan orang melakukan kegiatan wirausaha antara lain memiliki kebebasan dan kemandirian, potensi pendapatan tidak terbatas, dapat menciptakan lapangan kerja, keadaan terdesak, memiliki waktu luang, dan lain-lain.

A. Memiliki Kebebasan dan Kemandirian

Kebanyakan orang yang memilih profesi sebagai wirausaha, ketika kita tanya alasan memilih menjadi seorang wirausaha daripada karyawan/pegawai maka jawaban yang adalah karena

ingin mendapatkan kebebasan dan tidak ingin terikat oleh aturan-aturan ataupun perintah dari atasan. Kebebasan bagi orang ini lebih berharga daripada gaji yang dapat diperoleh dari bekerja sebagai karyawan ataupun pegawai. Tipe orang seperti ini biasanya lebih suka berkreasi dan bekerja sesuka hatinya tanpa ada orang lain yang campurtangan mengatur dirinya.

Orang yang beralasan melakukan kegiatan wirausaha karena ingin memiliki kebebasan, biasanya juga memiliki jiwa mandiri dan tidak tergantung dengan pihak lain. Kemandirian dianggapnya sebagai suatu "*pride*" atau harga diri dimana orang tersebut merasa memiliki kepuasan bila ia mandiri dan tidak tergantung dengan orang lain.

B. Potensi Pendapatan yang Tidak Terbatas.

Potensi pendapatan yang tidak terbatas terkadang menjadi alasan seorang berwirausaha. Orang seperti ini tidak puas dengan penghasilan yang dibatasi bila menjadi seorang karyawan/pegawai, akan tetapi ia memiliki keinginan untuk mendapatkan penghasilan yang sebesar-besarnya dan keinginan tersebut hanya bisa dicapai dengan jalan melakukan kegiatan wirausaha.

C. Dapat Menciptakan Lapangan Kerja

Jiwa setiap orang berbeda satu sama lainnya. Ada orang yang berfikir cukup dengan mencari pekerjaan sebagai karyawan/pegawai dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dan ada pula orang yang berfikir bagaimana caranya agar dapat menciptakan lapangan kerja bagi orang disekitarnya. Orang seperti ini cenderung memilih kegiatan wirausaha ketimbang menjadi karyawan ataupun pegawai. Tujuannya semata-mata adalah menciptakan lapangan kerja baik bagi dirinya maupun bagi orang lain. Alasan ingin menciptakan lapangan kerja mendorong seseorang lebih memilih berwirausaha daripada bekerja sebagai pegawai.

D. Keadaan Terdesak

Pilihan dalam menghasilkan uang untuk memenuhi kebutuhan hidup Cuma dua yaitu bekerja sebagai karyawan/pegawai atau bekerja pada usaha miliknya sendiri atau yang disebut wirausaha. Bagi orang yang memilih bekerja menjadi karyawan tentunya harus diawali dengan membuat lamaran kerja dan ikut serangkaian tes baik tertulis, lisan maupun tes kesehatan. Ada orang yang beruntung bisa lulus tes kerja dan diterima sebagai karyawan dan ada juga yang sudah mengikuti tes kerja berkali-kali tetapi belum mendapat pekerjaan. Orang

seperti ini lambat laun tentu akan mengalami masalah financial dimana memiliki banyak kebutuhan tetapi tidak memiliki sumber penghasilan. Pada akhirnya wirausaha adalah alternatif terakhir yang mau ataupun tidak mau harus dilakukan dalam rangka mendapatkan uang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Keadaan yang mendesak inilah terkadang menjadi alasan bagi seseorang untuk melakukan kegiatan wirausaha setelah usaha untuk bekerja menjadi karyawan gagal total.

E. Memiliki Waktu luang

Waktu merupakan sesuatu yang sangat berharga. Waktu yang telah terlewati tidak dapat diulang kembali. Kesibukan seseorang yang bekerja di kantoran terkadang menghabiskan banyak waktu sehingga kesempatan berkumpul dengan keluarga menjadi semakin sempit. Pada sebagian orang yang memilih berwirausaha, keleluasaan waktu menjadi salah satu alasan disamping alasan lainnya. Dengan berwirausaha diharapkan memiliki waktu yang banyak untuk berkumpul bersama anggota keluarga yang dicintainya serta dapat mengatur waktu sesuka hatinya.

BAB III

KAREKTERISTIK

WIRUSAHA

Karakteristik adalah sifat, sikap maupun tindakan seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya agar mendapatkan hasil sesuai dengan harapan. Karakteristik melekat pada diri seseorang yang dipengaruhi oleh lingkungan dimana ia berada dan berkembang sejalan dengan bertambahnya usia dan pengalaman serta pendidikan seseorang.

Karakteristik yang perlu dimiliki oleh seorang wirausaha yang baik adalah sebagai berikut : memiliki keberanian dan pertimbangan yang matang, percaya diri dan tegas dalam mengambil keputusan, terbuka dan mampu menjalin hubungan dengan pihak lain, sabar dan tidak emosional, tidak

mudah menyerah dan mampu merubah tantangan menjadi peluang, peka terhadap peluang bisnis disekelilingnya, dapat dipercaya dan senantiasa memegang teguh janji / komitmen, kreatif dan mengikuti perkembangan teknologi, memiliki kemampuan teknis dan manajerial, memiliki mimpi-mimpi, memiliki kemampuan lainnya serta melibatkan Sang Khalik (Pencipta) dalam setiap langkahnya.

A. Memiliki keberanian dan pertimbangan yang matang.

Untuk menjadi seorang wirausaha mutlak diperlukan keberanian baik keberanian untuk memulai usahanya, keberanian dalam mengambil resiko, dan lain-lain. Namun demikian keberanian tersebut harus diikuti dengan pertimbangan-pertimbangan yang matang. Keberanian tanpa adanya perhitungan akan sangat beresiko dimana seorang wirausaha bisa saja gagal dan resiko tersebut bisa berupa kerugian materil maupun trauma akibat kegagalan dalam menjalankan usahanya. Untuk itu diperlukan pertimbangan yang matang yang selalu mengiringi setiap keberanian dalam menjalankan usaha sehingga dapat ditekan resiko yang mungkin timbul seminimal mungkin.

B. Percaya diri dan tegas dalam mengambil keputusan.

Sikap percaya diri diperlukan oleh seorang wirausaha sehingga memiliki ketegasan dalam bertindak dan tidak mudah diombang-ambingkan oleh pihak lain. Bayangkan saja bila seseorang tidak memiliki kepercayaan diri, selalu plin-plan maka keputusan tidak pernah dibuat apalagi dilaksanakan. Tidak semua pendapat orang ataupun keinginan orang lain harus dipenuhi karena kita tau bahwa pendapat ataupun keinginan setiap orang pasti memiliki perbedaan satu dengan yang lainnya.

Untuk itu yang harus dilakukan oleh seorang wirausaha adalah berusaha melakukan kalkulasi terhadap pendapat atau keinginan yang terbanyak kemudian memikirkan kebaikan-kebaikan yang mungkin diperoleh bagi usahanya setelah itu menentukan sikap dan mengambil keputusan dan melaksanakan keputusan yang telah dibuat secara tegas.

C. Terbuka dan mampu menjalin hubungan dengan pihak lain.

Seorang wirausaha yang bersikap tertutup dari pihak lain dan tidak mampu membangun komunikasi akan sulit berhubungan dengan orang lain dan melakukan bisnis. Orang ini cenderung

kaku dan tidak mampu bergaul apalagi menelaah apa yang diinginkan orang. Dalam berwirausaha keterbukaan atau kesediaan berkomunikasi dengan orang lain merupakan dasar untuk melakukan bisnis dan transaksi. Seorang wirausaha harus luwes, supel dan mampu membangun komunikasi sehingga diperoleh titik temu dan senantiasa memberikan solusi yang sama-sama menguntungkan (*win-win solution*).

D. Sabar dan tidak emosional dalam situasi apapun.

Seorang wirausaha harus bersikap sabar dan tidak emosional. Terkadang pihak konsumen dengan seenaknya menawar harga, bahkan bersikap yang membuat marah dan emosi. Akan tetapi seorang wirausaha harus tetap sabar dan tidak terpancing emosi. Caranya adalah dengan berusaha memahami bahwa konsumen tersebut memang baru dan tidak memiliki pengetahuan terhadap harga produk yang dijual sehingga cenderung melakukan spekulasi dengan menawar harga serendah mungkin.

Kesabaran seorang wirausaha dan tetap tersenyum ramah sekaligus meyakinkan bahwa konsumen telah mendapatkan harga yang terbaik darinya dapat membuat konsumen tersebut

menaruh kepercayaan dan membeli produk yang ditawarkan. Sebaliknya sikap emosional yang ditunjukkan oleh seorang wirausaha hanya akan membuat konsumen mencari alternatif pembelian ke tempat lain.

E. Tidak mudah menyerah dan senantiasa berusaha merubah tantangan menjadi peluang.

Dalam menjalankan kegiatan usaha tidak selamanya bisa berjalan mulus, terkadang hambatan dan rintangan dapat terjadi. Sikap yang dapat dilakukan adalah dengan berusaha mengatasi rintangan dan merubah tantangan yang muncul menjadi sebuah peluang. Sikap pesimis dan mudah menyerah hanya akan membawa usaha menuju kehancuran dan tidak dapat bangkit kembali.

F. Peka terhadap peluang bisnis disekelilingnya.

Peluang bisnis bisa dikata ada disekeliling kita, namun terkadang seseorang yang memang tidak berjiwa bisnis tidak mampu melihat hal tersebut. Hal ini dikarenakan tidak adanya ketertarikan dalam dunia usaha. Bagi seorang wirausaha, pendengaran dan penglihatannya terhadap segala sesuatu senantiasa berujung pada pemikiran mengenai usaha apa yang dapat

dilakukan dan menguntungkan. Hal ini bila diasah terus akan menimbulkan apa yang dinamakan kepekaan bisnis atau peka terhadap peluang bisnis. Kepekaan terhadap peluang bisnis akan selalu menghasilkan ide-ide bisnis dan pada akhirnya akan menciptakan pendapatan.

G. Dapat dipercaya dan senantiasa memegang teguh janji/komitmen.

Kepercayaan adalah modal utama dalam berbisnis dan harus dijaga. Bila seorang wirausaha kehilangan kepercayaan dari mitra bisnisnya maupun konsumen, maka usaha yang dijalankannya berada diambang kehancuran.

H. Kreatif, inovatif dan mengikuti perkembangan teknologi.

Seorang wirausaha yang kreatif cenderung melakukan pembaharuan-pembaharuan terhadap sesuatu yang dipandang perlu. Ide-ide kreatif cenderung memunculkan sesuatu yang baru dan sangat dibutuhkan dalam rangka mengembangkan usaha.

Sikap inovatif yang berarti dapat menerima sesuatu yang baru, dapat meningkatkan kinerja usaha. Perkembangan teknologi terutama yang

terkait dengan usaha yang dijalankannya mutlak diperlukan guna lebih meningkatkan efisiensi usaha.

I. Memiliki kemampuan teknis dan manajerial.

Pengetahuan tentang teknis mengenai usaha yang dilakukan sangat menunjang keberhasilan menjalankan usaha. Tanpa menguasai pengetahuan teknis, usaha tidak dapat berjalan sesuai harapan.

Pengetahuan manajerial baik dalam merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan, mengarahkan dan mengendalikan jalannya usaha akan mengantarkan wirausaha kedalam gerbang keberhasilan.

J. Memiliki Mimpi-Mimpi.

Mimpi yang dimaksud bukanlah mimpi ketika kita sedang tidur. Mimpi disini adalah keinginan ataupun harapan yang hendak dicapai meskipun keinginan tersebut tampak mustahil dalam kondisi yang ada saat ini. Contohnya seorang penjual bubur keliling yang memiliki mimpi ingin membeli sebuah mobil. Bagi kebanyakan orang keinginan tersebut tampak mustahil tetapi masih mungkin dicapai dengan cara kerja keras dan kerja yang cerdas.

Dengan memiliki mimpi ingin membeli mobil tentu akan mendorong penjual bubur bekerja keras,

bekerja cerdas dengan menumbuhkan kreatifitas, menabung dan tidak berfoya-foya. Orang yang tidak memiliki mimpi dalam berwirausaha cenderung akan bekerja secara santai, kurang kreatifitas, dan bekerja seadanya saja tanpa semangat yang tinggi.

K. Memiliki Kemampuan lainnya.

Memiliki kemampuan lainnya seperti penguasaan bahasa asing akan sangat menunjang ketika wirausaha tersebut telah memasuki pasar ekspor-impor. Tanpa penguasaan bahasa asing tentu akan terkendala dari sisi komunikasi.

L.Melibatkan Sang Khalik (Pencipta) dalam setiap langkahnya.

Segala sesuatu di dunia ini terjadi atas kehendak Sang Khalik, untuk itu sikap berserah diri kepada-Nya setelah melakukan segala upaya dapat menjadi kendali dan penyejuk terhadap segala ambisi dalam mengembangkan usaha.

BAB IV KEWIRAUSAHAAN SEBAGAI MATA PENCAHARIAN UTAMA

Dalam kehidupan sehari-hari ada orang yang betul-betul menjadikan wirausaha sebagai sumber utama pendapatannya. Orang seperti ini memiliki keberanian mengambil resiko atas ketidakpastian yang tinggi dalam berwirausaha serta berani menghadapi berbagai kesulitan yang mungkin timbul. Dibalik resiko tersebut, seorang wirausaha juga berpeluang mendapatkan penghasilan yang tidak terbatas, memiliki kebebasan mengatur waktu sesuka hatinya, mendapatkan kepuasan batin karena bisa menciptakan lapangan kerja bagi orang lain, dan lain-lain. Kesemuanya ini menjadi

dorongan bagi seorang wirausaha untuk berani mengatasi berbagai resiko maupun rintangan yang mungkin timbul.

Strategi dalam menjalankan kegiatan wirausaha sebagai sumber utama mata pencaharian antara lain : fokus, memiliki wawasan yang jauh kedepan, melakukan proteksi atas segala resiko yang mungkin timbul, serta bergabung dalam komunitas bisnis.

A. Fokus.

Seorang wirausaha yang benar-benar menjadikan bisnisnya sebagai sumber mata pencaharian utama maka harus focus pada usaha yang dijalani. Kegiatan wirausaha harus mendapatkan perhatian yang serius dan tidak boleh dianggap sepele. Orang tersebut harus yakin bahwa usaha yang sedang ditekuninya akan membawa dirinya kepada kesuksesan. Bila terjadi keraguan segera dievaluasi apa saja yang perlu diperbaiki dan apa saja yang perlu dilakukan agar usahanya tersebut berada pada jalur yang tepat dalam menciptakan pendapatan.

B. Memiliki wawasan yang jauh ke depan.

Pandangan yang jauh kedepan dan melihat seperti apa kedepannya usaha yang dilakukan saat

ini dapat menjadi inspirasi keberhasilan. Seorang wirausaha yang saat ini baru mampu mendirikan sebuah toko kecil-kecilan dan memiliki pandangan yang jauh kedepan dimana dia melihat toko kelontongnya berubah menjadi sebuah supermarket yang besar. Ini akan membuat wirausaha tersebut lebih agresif dalam menjalankan usahanya serta memiliki kreatifitas dalam mewujudkan keinginannya.

C. Melakukan proteksi atas resiko-resiko.

Setiap usaha yang dijalankan pasti memiliki resiko-resiko yang mungkin saja timbul. Resiko-resiko tersebut wajib diidentifikasi dan dilakukan proteksi. Beberapa resiko yang mungkin timbul antara lain adalah resiko kesalahan administratif, resiko pencurian, resiko kebakaran , musibah bencana alam dan lain-lain.

Terhadap resiko kesalahan administratif perlu diasntisipasi dengan membuat SOP (standar operasional prosedur), terhadap resiko pencurian perlu dilakukan tindakan pengamanan (security), terhadap resiko kebakaran perlu diantisipasi dengan peralatan pemadam kebakaran dan diikutkan dalam program asuransi kebakaran. Terhadap resiko bencana alam juga perlu

diantisipasi dan dilakukan program asuransi yang sesuai.

D. Bergabung dalam komunitas bisnis.

Bergabung dalam komunitas bisnis usaha yang dijalani memberikan banyak manfaat antara lain memperoleh pengalaman dari wirausaha lainnya, berpeluang terjalin kerjasama antara sesama wirausaha, kesempatan mengetahui perkembangan teknologi terkait usaha yang dijalannya, dan lain-lain.

BAB V KEWIRAUSAHAAN SEBAGAI KEGIATAN SAMPINGAN

Terkadang ada orang yang bekerja sebagai karyawan dan memiliki usaha sampingan. Hal ini dikarenakan beberapa alasan diantaranya, memang hoby berbisnis, ingin menambah pendapatan, atau mempersiapkan masa pensiun, dll. Ada juga orang yang memang ingin menjadi seorang wirausaha karena terbatasnya modal, maka memutuskan untuk bekerja terlebih dahulu dan mengumpulkan modal dengan cara bekerja sebagai karyawan.

Memiliki usaha sampingan memang bukanlah hal yang mudah karena terdapat beberapa konsekuensi antara lain sulitnya membagi waktu, tenaga dan pikiran antara tugasnya sebagai

karyawan dengan tugasnya sebagai seorang wirausaha. Walaupun cukup sulit membagi fokus perhatian antara pekerjaan sebagai karyawan dengan pekerjaan sampingan, namun tidak sedikit usaha sampingan yang justru tumbuh menjadi besar dan sukses dan pada akhirnya justru pekerjaan utama sebagai karyawan ditinggalkan dan beralih menjadi seorang pengusaha tulen. Memang dibutuhkan keberanian untuk mengambil keputusan melakukan usaha sampingan.

Beberapa strategi dalam menjalankan usaha sampingan agar sukses diantaranya adalah sebagai berikut : pandai mengatur waktu, harus memiliki semangat dalam menjalankan usahanya, dapat memberikan delegasi wewenang pada orang yang tepat serta bergabung dalam komunitas bisnis.

A. Pandai mengatur waktu untuk memantau bisnis sampingan.

Bagi seorang karyawan yang bekerja mulai dari hari senin sampai jumat dapat mengatur waktunya untuk menjalankan bisnis sampingnya dihari sabtu atau minggu. Atau waktu untuk bisnis sampingannya dilakukan disela-sela waktu luang misalnya setelah pulang kantor, dan lain-lain.

B. Memiliki semangat dalam menjalankan usaha sampingan.

Bisnis sampingan banyak yang tutup dan mati dikarenakan usaha tersebut dilaksanakan setengah-setengah. Untuk itu perlu keseriusan, semangat pantang menyerah dan betul-betul memperhatikan usaha ini dengan baik.

C. Dapat memberikan delegasi wewenang kepada orang yang bisa dipercaya.

Delegasi wewenang atau pelimpahan sebagian atau keseluruhan wewenang perlu dilakukan untuk mempercepat proses pengambilan keputusan. Namun demikian diperlukan kehati-hatian dalam menunjuk orang yang menerima pelimpahan wewenang sehingga mendapatkan orang yang tepat.

D. Bergabung dalam komunitas bisnis.

Bergabung dengan komunitas bisnis dapat memberikan kita banyak informasi mengenai bisnis yang sedang dijalani serta membentuk jaringan bisnis yang saling menguntungkan sesama anggota komunitas.

BAB VI

MINAT BERWIRAUSAHA DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHINYA

A. Minat Berwirausaha

Keputusan seseorang untuk menjadi karyawan atau menjadi seorang wirausaha terkait dengan apa yang disebut "minat". Hilgard and Bowers (2004: 22) menyatakan bahwa "*a persisting tendency to pay attention to and enjoy some activity or content, especially a vocational interest*". Artinya, Minat adalah kecenderungan untuk memperhatikan dan menyukai beberapa hal atau kegiatan, khususnya terhadap hal tertentu.

Minat untuk menjadi seorang wirausaha didasari atas keinginan untuk mendapatkan penghasilan yang tidak terbatas, memiliki kebebasan waktu, ingin mandiri, ingin menyalurkan hobby, ingin menciptakan lapangan kerja dan lain-lain. Sedangkan minat untuk bekerja sebagai karyawan didasari atas pertimbangan kepastian pendapatan, adanya jaminan kesehatan, jenjang karir, adanya Job deskripsi yang jelas, serta belum memilikinya modal untuk berwirausaha.

Slameto (2003 :180), menuraikan ciri-ciri minat yaitu :

1. Minat tidak dibawa sejak lahir melainkan dapat dibentuk dan dipelajari.
2. Minat dapat diekspresikan melalui pertanyaan.
3. Minat dapat dimanifestasikan melalui partisipasi dalam suatu aktivitas.
4. Minat mempunyai segi motivasi dan perasaan.
5. Siswa yang memiliki minat terhadap suatu objek akan cenderung memberi perhatian yang lebih besar terhadap objek tersebut.

Besar kecilnya minat seseorang untuk melakukan kegiatan wirausaha dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Yang termasuk faktor internal antara lain :

Pendapatan, harga diri dan perasaan senang. Sedangkan faktor eksternal antara lain lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat, pendidikan kewirausahaan serta adanya peluang berwirausaha.

B. Pengaruh Faktor-Faktor Internal

1. Pendapatan

Pendapatan adalah kompensasi atau balas jasa atas usaha yang dilakukan seseorang baik ia bekerja pada usaha milik orang lain maupun bekerja pada usaha miliknya sendiri. Potensi pendapatan pada kegiatan wirausaha sangatlah besar dan tidak terbatas, berbeda dengan pendapatan seorang karyawan yang terbatasesuai dengan pangkat dan jabatannya. Besarnya potensi pendapatan di bidang wirausaha dapat menumbuhkan minat seseorang terhadap kegiatan wirausaha.

2. Harga Diri

Kegiatan wirausaha dapat menjadi sarana bagi seseorang untuk mengaktualisasikan dirinya, antara lain dapat menciptakan lapangan kerja dapat, dapat memproduksi barang dan jasa serta dapat memberikan nafkah buat diri dan keluarganya.

Dengan menciptakan lapangan kerja maka seorang wirausaha dapat menjadi bos dan majikan bagi para pekerjanya. Produk dan jasa yang

dihasilkannya dinikmati banyak orang. Ada perasaan bahagia dapat menafkahi keluarganya.

3. Perasaan Senang /Hobby

Perasaan senang dan hobby seseorang bisa disalurkan melalui kegiatan wirausaha. Rasa senang terhadap bidang tertentu dapat diwujudkan melalui aktivitas wira usaha. Rasa senang itu hobby cenderung mempengaruhi minat seseorang untuk melakukan pekerjaan yang terkait dengan hobby tersebut.

C. Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang timbul dari luar diri seseorang dan mempengaruhi minat untuk berwirausaha. Faktor-faktor eksternal tersebut adalah : lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat, pendidikan kewirausahaan serta adanya peluang wira usaha.

1. Lingkungan Keluarga

Keluarga merupakan kelompok terkecil dari masyarakat yang terdiri dari ayah, ibu, anak-anak dan anggota keluarga lainnya seperti paman, bibi, sepupu, dan lain-lain. Keluarga sangat berpengaruh terhadap perkembangan anak dan membentuk kepribadian anak. Orangtua dan anggota keluarga lainnya sangat berperan dalam proses pembentukan kepribadian anak. Keluarga memberikan pengaruh

terhadap minat anak terhadap segala sesuatunya termasuk minat berwirausaha. Pada anak yang hidup di lingkungan keluarga wirausaha cenderung memiliki pengetahuan dan pengalaman wirausaha lebih besar daripada anak yang hidup di lingkungan keluarga yang bukan wirausaha. Pengalaman berwirausaha ini akan memberikan pengaruh terhadap minat berwirausaha. Dengan demikian lingkungan keluarga dapat berpengaruh terhadap minat berwirausaha.

2. Lingkungan Masyarakat

Lingkungan merupakan lingkungan di luar lingkungan keluarga. Lingkungan masyarakat ini merupakan lingkungan dimana sang anak bermain, sekolah dan menghabiskan masa kecilnya bersama teman-temannya.

Lingkungan masyarakat ini akan membentuk sikap dan pola pikir anak. Pada lingkungan masyarakat yang didominasi oleh kewirausahaan maka secara tidak disadari akan membentuk persepsi seorang anak terhadap kegiatan wirausaha sehingga akan berpengaruh terhadap minat seorang anak terhadap kegiatan wirausaha.

3. Peluang Usaha

Terbukanya peluang berwirausaha akan mendorong minat untuk berwirausaha. Sebagai contoh dalam suatu daerah pertanian buah naga

tersedia bahan baku berupa buah naga yang berlimpah, untuk itu menimbulkan banyak peluang wirausaha seperti peluang menjadi pedagang buah naga. Dengan adanya peluang untuk menjadi pedagang buah naga akan mendorong seseorang untuk berwirausaha menjadi pedagang buah naga.

4. Pendidikan kewirausahaan.

Pengetahuan tentang kewirausahaan mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan wirausaha. Bila seseorang memiliki pengetahuan mengenai produksi sandal dan sepatu, ini akan mendorong minat orang tersebut untuk menjadi seorang wirausaha sepatu dan sandal.

BAB VII

SUMBER IDE DAN GAGASAN BERWIRAUSAHA

Seseorang yang memiliki minat besar terhadap kegiatan wirausaha, tentunya akan berusaha mewujudkannya dalam sebuah tindakan nyata. Tindakan nyata berupa pendirian sebuah usaha diawali dengan mencari ide-ide atau gagasan-gagasan mengenai usaha apa yang akan dijalankannya.

Ide dan gagasan berwirausaha bisa saja muncul dari berbagai sumber antara lain oleh karena memiliki pengalaman kerja sebelumnya ditempat lain, karena hobby, mencontoh usaha sejenis, sumber literatur kewirausahaan, kelangkaan usaha, kerjasama waralaba, dan lain-lain.

A. Pengalaman Kerja

Pengalaman seseorang bekerja ditempat lain dapat menjadikan inspirasi dalam menjalankan kegiatan wirausaha. Misalnya seseorang yang pernah bekerja dibengkel motor, akan menjadikan bengkel motor sebagai salah satu alternatif dalam menjalankan wirausahanya.

Beberapa alasan mengapa pengalaman kerja memberikan inspirasi dalam membangun ide atau gagasan berwirausaha yaitu :

1. Pengalaman kerja mengajarkan kemampuan teknis dalam menjalani usaha tersebut.
2. Persoalan yang mungkin timbul dalam mengelola usaha tersebut telah diketahui dan dapat diantisipasi.
3. Pengalaman kerja memungkinkan seseorang memiliki relasi baik supplier maupun pelanggan yang nantinya akan bermanfaat bagi usaha yang akan dijalaninya.
4. Pengalaman kerja memberikan gambaran mengenai potensi pendapatan yang akan diterimanya.

B. Hobby

Hobby adalah segala sesuatu yang dilakukan dapat memberikan kesenangan atau kepuasan bagi seseorang. Banyak dikalangan wirausaha yang

melakukan kegiatan usaha diawali dengan hobby. Misalnya saja seseorang yang hobby memasak memilih membuka usaha warung makan atau restoran, seseorang yang hobbynya berolahraga lebih memilih membuka toko alat-alat olahraga, dan seterusnya.

Beberapa alasan mengapa Hobby dapat menginspirasi seseorang untuk membuka usaha yang sesuai dengan hobby tersebut antara lain :

1. Seseorang mendapatkan kesenangan ataupun kepuasan dalam menggeluti bidang yang menjadi hobbynya.
2. Karena sudah menjadi hobby tentu saja orang tersebut sudah mengetahui seluk beluk dan segala sesuatu yang terkait dengan bidang tersebut.
3. Seseorang ingin menyalurkan hobbynya sekaligus mendapatkan penghasilan.

C. Mencontoh Usaha Sejenis

Mencontoh usaha sejenis milik orang lain merupakan salah satu cara praktis dalam mencari ide atau gagasan wirausaha. Contohnya saja pada suatu daerah dimana toko roti sangat ramai dikunjungi, maka banyak orang yang juga membuka toko roti sejenis. Orang meniru usaha yang sudah ada hanya perlu mempelajari teknis dari usaha

tersebut dan menyesuaikan harga dengan usaha yang sudah ada. Untuk itu menjadi penting bagi seorang wirausaha menjaga kerahasiaan usaha yang dijalaninya agar tidak mudah ditiru oleh orang lain.

D. Literatur Kewirausahaan

Literatur kewirausahaan sangat banyak dijumpai baik di internet maupun buku-buku kewirausahaan. Sebagai contoh ketika seseorang ingin membuka sebuah usaha dengan modal yang kecil, maka cukup diinput di google “ Peluang Usaha dengan modal kecil” maka akan muncul banyak informasi mengenai jenis-jenis usaha dengan modal kecil dan bisa dipelajari dalam rangka menumbuhkan ide atau gagasan berwirausaha.

E. Usaha Turun-temurun

Seseorang yang orangtuanya memiliki usaha tertentu terkadang menjadikannya dasar untuk membuka usaha sejenis ditempat lain. Sebagai contoh anak yang orangtuanya memiliki toko emas, terkadang anak tersebut setelah dewasa juga membuka toko emas sejenis di tempat lain. Alasannya adalah bahwa anak tersebut telah familier dengan usaha emas milik orangtuanya dan sudah mengenal seluk beluk bisnis ini. Satu hal yang harus diperhatikan adalah jangan sampai toko yang dibuka

terlalu dekat dengan toko orangtua atau keluarganya karena justru akan menjadi kompetitor bagi usaha orangtuanya.

F. Kelangkaan Usaha

Kelangkaan usaha biasanya terjadi pada daerah-daerah yang baru terbuka. Contohnya adalah daerah-daerah perumahan baru dimana jumlah wirausahanya masih terbatas. Disini kita harus benar-benar jeli melihat peluang yang ada. Misalnya ketika belum ada tukang cukur di daerah tersebut, maka usaha tukang cukur menjadi salah satu alternatif usaha yang bisa dilaksanakan di daerah itu, tentunya dengan membuat analisa kelayakan terlebih dahulu sehingga bisa diproyeksikan berapa kira-kira profit yang akan diperoleh.

G. Kerjasama Waralaba

Kerjasama waralaba atau yang biasa disebut Franchise adalah kerjasama di bidang manajemen usaha antara orang / badan usaha yang memiliki usaha terdahulu dengan orang / badan usaha yang akan mengikuti atau bekerjasama dengan usahaa tersebut. Contoh waralaba antara lain KFC, MC Donal, dan lain-lain.

Menurut Peggy Lambing (2000 : 116-117) manfaat waralaba meliputi :

1. Bantuan awal yang memberikan kemudahan, yaitu berupa jasa nasihat pemilihan lokasi, analisis tata letak fasilitas, bantuan keuangan, pelatihan manajemen, seleksi karyawan dan bantuan pelatihan.
2. Basis untuk mempertimbangkan prospek keberhasilan, yaitu menyajikan prediksi dan pengujian tentang kemungkinan untuk menghasilkan keuntungan.
3. Mendapat pengakuan dengan segera, yaitu cepat dikenal karena sudah memiliki reputasi dan pengalaman misalnya sebulan, seminggu bahkan dalam waktu beberapa hari.
4. Daya beli, karena merupakan bagian dari organisasi yang besar, maka pembayaran untuk pembelian bahan baku, peralatan dan asuransi biayanya menjadi relatif lebih murah.
5. Cakupan periklanan dan pengalaman. Periklanan secara nasional dengan pengalaman yang jauh lebih baik sehingga biayanya menjadi sangat murah.
6. Perbaikan operasional. Sebagai bagian dari organisasi yang besar, usaha waralaba memiliki metode yang lebih efisien dalam perbaikan proses produksi.

BAB VIII

STUDI KELAYAKAN USAHA

A. Pengertian Studi Kelayakan Usaha

Setelah sukses menemukan ide-ide atau gagasan-gagasan dalam mendirikan sebuah usaha, maka seorang wirausaha dihadapkan pada pilihan-pilihan mengenai ide atau gagasan mana yang akan dilaksanakannya. Untuk itu perlu dilakukan apa yang disebut Studi Kelayakan Usaha yang akan digunakan untuk menentukan skala prioritas usaha yang dilakukan sekaligus melihat tingkat kelayakan usahanya.

Menurut Kasmir & Jakfar (2012 : 6), Studi Kelayakan Usaha adalah penelitian yang dilakukan secara mendalam untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan. Studi kelayakan usaha dilakukan

dalam rangka menilai layak atau tidaknya pelaksanaan sebuah usaha atau proyek, baik usaha baru maupun ekspansi usaha yang telah ada . Hasil studi kelayakan usaha bermanfaat bagi seorang wirausaha terutama dalam mengambil langkah-langkah dan keputusan bisnis. Hasil Studi kelayakan usaha juga berguna bagi para investor atau penyandang dana agar lebih yakin dalam menginvestasikan uang yang dimilikinya.

B. Tujuan Studi Kelayakan Usaha

Secara umum Studi kelayakan usaha bertujuan untuk mengetahui layak atau tidaknya perencanaan sebuah usaha baik usaha baru maupun ekspansi usaha yang telah ada.

Pada proyek investasi yang memerlukan dana besar dan mempengaruhi perusahaan dalam jangka panjang, perlu dilakukan studi kelayakan terlebih dahulu. Hal ini untuk mencegah terjadinya penanaman modal yang besar dan tidak menguntungkan.

Ada lima tujuan dari studi kelayakan bisnis, yaitu :

1. Menghindari resiko kerugian dimasa yang akan datang yang penuh ketidakpastian.
2. Memudahkan perencanaan.
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan.

4. Memudahkan pengawasan.
5. Memudahkan pengendalian.

C. Tahap-Tahap Studi Kelayakan Usaha

Tahap-tahap dalam melakukan studi kelayakan usaha adalah sebagai berikut :

1. Melakukan identifikasi terhadap beberapa peluang usaha yang ada.
2. Melakukan penilaian atas peluang usaha yang ada.
3. Melakukan pemilihan atas dasar penilaian dan analisis yang telah dilakukan.
4. Melaksanakan usaha yang telah dipilih dengan tetap mengacu pada perencanaan yang telah dibuat.
5. Melakukan evaluasi guna perbaikan-perbaikan kedepannya.

D. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha meliputi berbagai aspek diantaranya adalah: Aspek pasar, aspek produksi, , aspek sumberdaya manusia, aspek manajemen, aspek financial, aspek ekonomi, sosial dan budaya, aspek legalitas dan lain-lain.

1. Aspek Pasar.

Pada aspek pasar ini beberapa hal yang dianalisis antara lain : daerah pemasaran, jenis

barang ataupun jasa, jumlah dan kualitas barang, harga jual, analisis terhadap pesaing, sistem rantai tataniaga, anggaran biaya pemasaran, dan lain-lain.

2. Aspek Produksi

Pada aspek produksi, hal-hal yang dikaji antara lain : lokasi dan layout tempat usaha, ketersediaan bahan baku dan bahan penolong, teknologi, mesin dan peralatan yang digunakan, volume produksi, dll.

3. Aspek Manajemen

Pada aspek manajemen terdapat beberapa unsur yang dianalisis antara lain bagaimana perencanaan dilakukan, bagaimana pengorganisasian (struktur organisasi, job deskripsi, batas wewenang dan tanggung jawab, rentang kendali), bagaimana pelaksanaan dan pengendalian usahanya, dll.

4. Aspek Sumberdaya Manusia.

Pada aspek Sumberdaya manusia, beberapa hal yang harus dikaji antar lain : jumlah tenaga kerja yang akan digunakan, tingkat pendidikan dan keahlian yang dibutuhkan, sistem rekrutmen dan seleksi, jenis pelatihan dan biaya yang ditimbulkannya sert Jumlah gaji yang dibayarkan, dll.

5. Aspek Financial

Pada analisis aspek financial yang dianalisis antara lain : jumlah kebutuhan dana dan sumbernya, proyeksi neraca dan rugi laba, proyeksi arus kas, perubahan modal, analisis ratio, dll.

6. Aspek Ekonomi, Sosial dan Budaya

Aspek sosial, ekonomi dan budaya terkait dengan dampak yang ditimbulkan terhadap masyarakat sekitar lokasi usaha.

Dari sudut ekonomi, dengan adanya proyek tersebut diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat sekitarnya dan bukan sebaliknya.

Di sudut sosial, keberadaan proyek tersebut diharapkan dapat membawa dampak positif bagi kehidupan sosial seperti semakin ramainya daerah tersebut, penerangan semakin baik, fasilitas jalan raya semakin lancar, dan lain-lain. daerlalulintas semakin lancar, adanya penerangan listrik dan lainnya,

Dan dari sudut budaya, keberadaan proyek tersebut tidak bertentangan dengan budaya masyarakat setempat yang dipandang positif.

7. Aspek Legalitas

Aspek legalitas dimaksudkan agar proyek yang dilakukan tidak bertentangan dengan hukum dan ketentuan yang berlaku. Aspek legalitas ini

menyangkut legalitas usaha maupun legalitas kepemilikan tanah dan bangunan.

Legalitas usaha meliputi Akta pendirian maupun pengesahan badan usaha, Surat Ijin Tempat Usaha, Surat Ijin Usaha Perdagangan, Tanda Daftar Perusahaan dan Nomor Pokok Wajib Pajak, dll. Sedangkan legalitas kepemilikan tanah dan bangunan meliputi bukti kepemilikan (sertifikat Hak Milik/ Sertifikat Hak Guna Bangunan), perjanjian sewa menyewa, Bukti Pelunasan Pajak Bumi dan Bangunan, dll.

8. Aspek Dampak Lingkungan

Pada aspek dampak lingkungan menganalisis dampak dari keberadaan proyek terhadap lingkungan antara lain : dampaknya terhadap air, tanah, udara, tanaman maupun hewan serta kesehatan manusia disekitar proyek berlangsung.

Pada beberapa negara telah mengembangkan sebuah analisis dampak lingkungan yang disebut "*Enviromental Impact Analisis* atau *Enviromental Impact Assesment yang disingkat EIA*". Analisis mengenai dampak lingkungan (AMDAL) perlu dilakukan guna memenuhi tuntutan undang-undang dan peraturan yang berlaku serta menjaga kelestarian alam dari pencemaran yang bisa disebabkan oleh proyek tersebut. Pada proyek

dengan skala tertentu, AMDAL ini dijadikan syarat dalam proses penerbitan ijin.

E. Kriteria Penilaian Investasi

Kriteria penilaian investasi merupakan penilaian yang diberikan kepada pilihan-pilihan investasi yang ada sehingga dapat disusun skala prioritas terhadap pilihan-pilihan investasi tersebut. Hasil penilaian juga dapat dibandingkan dengan hasil penilaian dari rata-rata industri maupun target yang telah ditentukan.

Beberapa kriteria untuk menentukan kelayakan sebuah usaha ditinjau dari aspek financial antara lain adalah sebagai berikut :

1. Payback Period (PP)

Payback period dimaksudkan untuk menilai jangka waktu pengembalian modal yang telah diinvestasikan dalam sebuah proyek. Semakin cepat jangka waktu pengembalian investasi maka proyek tersebut semakin layak.

Kelebihan Payback Periode yaitu dapat dihitung dengan menentukan lamanya waktu pengembalian dana investasi, disamping itu juga dapat memberikan informasi tentang lamanya break evenpoint sebuah project. Kekurangan payback period adalah mengabaikan time value of money (nilai waktu uang) . Payback period bisa untuk

mengukur kecepatan kembalinya dana, namun tidak mengukur keuntungan proyek pembangunan yang sudah direncanakan.

Periode pengembalian lebih cepat maka proyek layak. Periode pengembalian lebih lama maka proyek kurang layak. Jika usulan proyek investasi lebih dari satu, maka periode pengembalian yang lebih cepat yang dipilih.

Rumus periode pengembalian jika arus kas per tahun jumlahnya sama.

$$\text{Payback Peiod} = \frac{\text{(investasi awal)}}{\text{(arus kas)} \times 1 \text{ tahun}}$$

Contoh

PT. X melakukan investasi sebesar Rp. 400.000.000,-. Jumlah proceed (arus kas bersih) per tahun adalah Rp. 200.000.000,-

Maka, payback periodnya adalah :
(investasi awal) : (arus kas bersih) x 1 tahun
(Rp. 400.000.000,-) / (Rp. 200.000.000,-) x 1 tahun
Payback Period = 2 tahun

Payback Period dari investasi diatas yaitu dua tahun. Itu berarti uang yang tertanam dalam aktiva sebesar Rp. 400.000.000,- bisa kembali dalam jangka waktu dua tahun.

Rumus payback period (periode pengembalian) jika arus kas per tahun jumlahnya berbeda

Payback Period = $n + (a-b) / (c-b) \times 1$ tahun

n = Tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum bisa menutup investasi awal.

a = Jumlah investasi awal.

b = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke - n

c = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n + 1

Contoh:

PT. Y melakukan investasi sebesar Rp. 100.000.000,- pada aktiva tetap, dengan proceed (arus kas bersih) sebagai berikut :

Thn	Proceed	Proceed Komulatif
1	Rp. 50.000.000,-	Rp. 50.000.000,-
2	Rp. 40.000.000,-	Rp. 90.000.000,-
3	Rp. 30.000.000,-	Rp. 120.000.000,-
4	Rp. 20.000.000,-	Rp. 140.000.000,-

Maka payback periodnya adalah :
 $n + (a-b) / (c-b) \times 1$ tahun

= $2 + (Rp. 100.000.000,- - Rp. 90.000.000,-) / (Rp. 120.000.000,- - Rp. 90.000.000,-) \times 1$ tahun

Payback Period = $2 + (Rp. 10.000.000,-) / (Rp. 30.000.000,-) \times 1$ tahun

Payback Period = 2,33 tahun atau 2 tahun 4 bulan

2. Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk

dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu. NPV memperkirakan nilai sekarang atas suatu proyek atau investasi berdasarkan arus kas masuk dan arus kas keluar pada waktu yang akan datang disesuaikan dengan suku bunga dan harga pembelian awal. NPV didasarkan atas harga pembelian awal dan nilai waktu uang (time value of money) untuk menghitung nilai suatu investasi. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa NPV adalah Nilai Sekarang dari suatu investasi yang dikurangi dengan harga pembelian awal. Nilai uang sebagai manfaat ekonomi dari usaha yang di perkirakan akan di terima di masa yang akan datang tidaklah sama dengan nilai uang yang di terima sekarang karena adanya faktor suku bunga.

Rumus :

$$NPV(i) = \sum_{t=1}^n \left(\frac{B_t}{(1+i)^t} \right) - \left\{ C_0 + \sum_{t=1}^n \left(\frac{C_t}{(1+i)^t} \right) \right\}$$

$$NPV = \sum_{t=1}^n \left(\frac{B_t}{(1+i)^t} \right) - \left\{ C_0 + \sum_{t=1}^n \left(\frac{C_t}{(1+i)^t} \right) \right\} \quad t = 1, 2, 3, \dots, n$$

Sedangkan $PF_t = (1+i)^{-t}$ adalah faktor nilai sekarang di mana

- NPV = Nilai sekarang bersih
- Bt = Arus kas masuk pada periode t (benefit)
- i = Tingkat bunga bank yang berlaku (interest)
- t = Periode waktu

$(1+i)^{-t}$ = Faktor nilai sekarang (discount fator atau PF_t)

PF dapat di hitung sebagai berikut:

$$PF_t = (1+i)^{-t}$$

$$PF_2 = (1+i)^{-2}$$

$$PF_3 = (1+i)^{-3} \text{ dan seterusnya}$$

Bila di misalkan bunga bank yang berlaku 24%, maka:

$$PF_2 = (1+0,24)^{-2} = 0,6504$$

Suryana (2006) memberikan contoh perhitungan sebagai berikut :

Perusahaan konveksi di Bandung ingin menambah mesin jahit baru dengan biaya investasi awal sebesar 40 juta. Umur ekonomis mesin di taksir 5 tahun. Dari hasil survei di peroleh perkiraan arus kas (penerimaan dan biaya) adalah sebagai berikut :

Tahun	Biaya Total(ct) (jutaan rupiah)	Penerimaan Total (bt) (jutaan rupiah)
0	40	0
1	10	20
2	15	25
3	40	80
4	20	60
5	5	40

Bila uang di investasikan tersebut dapat dipinjam dari bank dengan bunga 18% pertahun, apakah keputusan pembelian mesin baru itu layak secara ekonomis?

Soal ini dapat dihitung dengan menggunakan

rumus:

$$NPV(i) = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t} - \left\{ \frac{B_0}{(1+i)^0} + \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} \right\}$$

$$NVP = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}$$

1,2,3, ..., n

Maka data dalam tabel akan tampak sebagai berikut:

Tahun (1)	PF (2)	Ct (3)	Bt (4)	PF(Ct) 5=(2)(3)	PF(Bt) (6)=(2)(4)	NPV (7)=(6)-(5)
0	1	40	0	40,00	0	-40
1	0,8475	10	20	8,47	16,95	8,48
2	0,7182	15	25	10,77	17,95	7,18
3	0,6086	40	80	24,34	46,69	22,35

4	0,51 58	2 0	6 0	10,32	30,95	20,63
5	0,43 71	5	4 0	2,19	17,48	15,29
				96.03	130.02	33,93

Catatan : $Pf_t = (1+0,18)^{-t}$

Berdasarkan perhitungan NPV di atas, maka keuntungan ekonomis pembelian mesin jahit baru adalah Rp 33,93 juta. Karena $NPV > 0$, maka pembelian mesin untuk konveksi tersebut dianggap layak berdasarkan pertimbangan ekonomi.

3. Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) atau benefit and cost ratio (B/C ratio) merupakan rasio aktifitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.

Untuk menghitung rasio biaya-manfaat (*benefit cost ration -BCR*) digunakan rumus sebagai berikut :

$$BCR(i) = \frac{\sum B_t / (1+i)^t}{(C_0 + \sum C_t / (1+i)^t)}$$

Manfaat ekonomi diperoleh apabila $BCR > 1$. Dari khusus dia atas, beasar BCR adalah sebagai berikut :

$$PFt(Bt) = 16,95 + 17,95 + 30,95 + 17 + 48 = 130,02$$

$$PFt(Ct) = 40 + 8,47 + 10,77 + 24,34 + 10,32 + 2,19 = 96,03$$

$$130,02 / 96,03 = 1,35$$

$$BCR(i) = \frac{\sum P F t(B t)}{\sum P F t(C t)} = \frac{130,02}{96,03} = 1,35$$

$$\frac{\sum P F t(B t)}{\sum P F t(C t)} = \frac{130,02}{96,03} = 1,35$$

Karena nilai BCR > 1, maka investasi dalam mesin baru pada perusahaan konveksi tersebut layak secara ekonomis. Manfaat ekonomis dari pembelian mesin baru adalah 1,35 lebih besar dari pada nilai biaya total pada tingkat bunga = 0,18. Dengan besar BCR = 1,35 berarti setiap Rp 1 yang diinvestasikan akan memberikan hasil sebesar Rp 1,35 sehingga investasi dalam usaha konveksi tersebut dapat dikatakan layak. Bila BCR < 1, maka proyek bisnis merugikan secara ekonomis.

4. Interval Rate of Return (IRR)

Tingkat pengembalian internal (*internal rate of return-IRR*) adalah tingkat bunga (*interest rate -i*) yang membuat nilai sekarang bersih (*net present value - NPV*) menjadi nol atau disebut juga indeks profitabilitas (*profitability index - PI*). Kriteria IRR adalah:

Bila IRR > MARR, maka bisnis layak secara ekonomis

Dimana

MARR= Minimum Atractive Rate of Return

IRR dapat dihitung dengan cara coba-coba memasukkan tingkat bunga,yaitu untuk mengetahui secara pasti berapa besar tingkat bunga yang membuat NPV = 0. Misalkan dalam khusus di atas ketika dimasukkan nilai tingkat bunga 18%, maka nilai NPV = Rp33,93 juta yang berarti nilai NPV > 0, karena nilai NPV, maka kita coba lagi dengan menggunakan bunga 18% misalkan 24 %, sehingga hasilnya sebagai berikut :

Tahun (1)	P F (2)	Ct (3)	Bt (4)	PF(Ct) (5)=(2)(3)	PF(Bt) (6)=(2)(4)	NPV (7)=(6)-(5)
0		1	20	0		
40,00		0	-40			
1		0,7143	10	20		
7,14		14,28	7,14			
2		0,5102	15	25	7,65	
12,76		5,11				
3		0,3644		40	80	
14,58		29,15	14,57			
4		0,2603	20	60	5,20	
15,62		10,42				
5		0,1859	15	40	0,93	
7,43		6,50				

$$NPV(i=0,36)= NPVt= 3,74$$

Dengan menggunakan tingkat bunga 24%, ternyata NPV masih lebih besar daripada nol. Ketika kita coba lagi dengan menggunakan tingkat bunga 40%, hasilnya adalah sebagai berikut :

Tahun (1)	PF (2)	Ct (3)	Bt (4)	PF(Ct) (5)=(2) (3)	PF(Bt) (6)=(2) (4)	NPV (7)=(6)-(5)
0	1	20	0	40,00	0	-40
1	0,7353	10	20	7,35	14,71	7,36
2	0,5407	15	25	8,11	13,51	5,40
3	0,3975	40	80	15,90	31,80	15,90
4	0,2923	20	60	5,85	17,54	11,69
5	0,2149	5	40	0,10	8,59	7,58
				NPV(i-0,36)=	NPVt=	7,98

Ternyata $NPV > 0$, mak dicoba lagi dengan menggunakan tingkat bunga sebesar 48% hasilnya adalah sebagai berikut :

Tahun (1)	PF (2)	Ct (3)	B t (4)	PF(Ct) (5)=(2) (3)	PF(Bt) (6)=(2) (4)	NPV (7)=(6)- (5)
0	1	20	0	40,00	0	-40
1	0,67 57	10	20	6,76	13,51	6,75
2	0,45 65	15	25	6,85	11,41	4,56
3	0,30 85	40	80	12,34	24,68	12,34
4	0,20 84	20	60	4,17	12,50	8,33
5	0,14 08	5	40	0,70	5,63	4,93
				NPV(i- 0,48)=	NPVt=	-3,09

Setelah dicoba dengan tingkat bunga 48%, ternyata nilai $NPV < 0$. Dengan cara coba-coba seperti di atas, maka diperoleh:

$$NPV(I=0,18) = 33,93 > 0$$

$$NPV(I=0,36) = 7,94 > 0$$

$$\text{NPV}(I=0,40) = 3,74 > 0$$

$$\text{NPV}(I=0,48) = -3,09 < 0$$

NPV = 0 Terletak antara tingkat bunga 40% dan 48%. Selain dari angka-angka itu NPV tidak sama dengan nol.

Dengan menggunakan interpolasi, maka:

$$I = 0,40 \quad \text{NPV} = 3,74$$

$$I = 0,48 \quad \text{NPV} = -3,09$$

Maka ,

$$\text{IRR} = 0,40 + \frac{3,74 - 0}{3,74 - (-3,09)} (0,48 - 0,40)$$

$$\text{IRR} = 0,4438$$

BAB IX

PERMODALAN

A. Kebutuhan Usaha

Dalam mendirikan sebuah usaha, tentu dibutuhkan segala sesuatu yang terkait dengan usaha tersebut seperti tanah dan bangunan kantor maupun pabrik ataupun gudang, kebutuhan akan mesin dan peralatan, kebutuhan bahan baku dan bahan penolong, kebutuhan tenaga kerja, listrik, air, dan lain-lain. Kebutuhan tersebut harus disediakan guna memperlancar jalannya usaha. Kebutuhan usaha dimulai baik saat survey pendahuluan, persiapan usaha, saat usaha mulai produksi bahkan saat usaha tersebut melakukan ekspansi. Jenis kebutuhan usaha berbeda antara bidang usaha yang satu dengan bidang usaha lainnya. Untuk memenuhi kebutuhan usaha perlu dilakukan analisis secara

tepat dan akurat agar tidak terjadi kekurangan ataupun kelebihan.

B. Menilai Kebutuhan Usaha

Setelah kebutuhan usaha disusun maka selanjutnya ditentukan besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Pada umumnya biaya untuk memenuhi kebutuhan usaha dibagi atas 3, yaitu : biaya prainvestasi, biaya investasi dan biaya operasional (modal kerja).

1. Biaya prainvestasi

Biaya prainvestasi adalah biaya yang dikeluarkan sebelum kegiatan investasi dilakukan seperti biaya survey pendahuluan, biaya studi kelayakan usaha, biaya perijinan, biaya konsultan dan lain-lain.

2. Biaya investasi

Biaya investasi adalah biaya yang digunakan untuk pembelian aktiva tetap baik aktiva tetap yang berwujud maupun aktiva tetap yang tidak berwujud. Aktiva tetap yang berwujud antara lain tanah dan bangunan kantor/pabrik/gudang, mesin dan peralatan serta kendaraan, sedangkan aktiva tetap yang tidak berwujud adalah pembelian lisensi atau hak paten termasuk waralaba. Biaya investasi ini satu kali dikeluarkan dalam periode waktu tertentu.

3. Biaya operasional

Biaya operasional (modal kerja) adalah biaya yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan seperti pembelian bahan baku, barang dagangan, biaya tenaga kerja, listrik, air dan telepon, dan lain-lain. Biaya operasional atau yang biasa disebut biaya variabel ini besarnya berubah-ubah tergantung pada jumlah barang ataupun jasa yang akan diproduksi.

C. Modal Usaha

Modal adalah segala sesuatu baik berupa materi ataupun non materi yang dibutuhkan dalam membangun sebuah usaha sehingga dapat diperoleh keuntungan atau laba usaha. Modal berupa materi antara lain, uang, bangunan, mesin, kendaraan, gedung/bangunan, bahan baku dan lain-lain, sedangkan modal non materi antara lain keterampilan atau keahlian, relasi, nama baik atau citra dan lain-lain. Semuanya itu akan menunjang sebuah kelangsungan usaha.

Modal usaha berupa uang akan digunakan untuk membiayai investasi atau biasa disebut biaya tetap (*fixed cost*) maupun untuk membiayai modal kerja atau biasa disebut biaya tidak tetap (*variabel cost*). Modal investasi adalah modal yang digunakan untuk membiayai investasi jangka panjang biasanya

lebih dari 1 tahun. contohnya modal untuk membeli mesin pabrik, modal untuk membiayai pembangunan kantor, membiayai mobil niaga, dll. Sedangkan modal kerja digunakan untuk jangka pendek dengan jangka waktu tidak lebih dari satu tahun. Contoh modal kerja adalah modal untuk pembelian bahan baku, barang dagangan, membayar gaji pegawai, memberikan piutang dagang, dll.

Kebutuhan modal usaha dapat berasal dari modal sendiri maupun modal luar. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik usaha sedangkan modal luar adalah modal yang berasal dari luar perusahaan.

1. Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik usaha. Pada awal membangun usaha seorang wirausaha dituntut untuk menggunakan modal sendiri. Jangan terlalu berharap banyak untuk menggunakan modal luar atau modal pinjaman apalagi dari bank untuk membiayai usaha yang baru dirintis. Hal ini dikarenakan bank menerapkan prinsip kehati-hatian dengan mensyaratkan usaha yang akan dibiayai oleh bank telah berumur minimal 2 tahun tergantung banknya masing-masing, khusus untuk kredit KUR umur

usaha yang bisa dibiayai adalah minimal berjalan 6 bulan.

2. Modal luar / pinjaman

Modal luar atau modal pinjaman biasanya digunakan untuk mengembangkan usaha. Usaha yang telah berjalan ketika akan dikembangkan membutuhkan modal dan ini bisa diperoleh dari pinjaman bila pemilik usaha memiliki keterbatasan dalam hal modal.

Penggunaan modal pinjaman hendaknya sangat selektif dan hati-hati, karena modal pinjaman wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Keuntungan menggunakan modal pinjaman dikarenakan kita dapat lebih dahulu meningkatkan kapasitas bisnis kita daripada pesaing yang tidak menggunakan modal pinjaman. Disamping itu juga ada dorongan untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Kekurangan menggunakan modal pinjaman karena adanya biaya yang timbul sehubungan dengan pinjaman tersebut yang meliputi biaya bunga / bagi hasil, biaya administrasi, provisi, biaya notaris, dll. Hal ini tentunya akan meningkatkan Harga Pokok Produksinya sehingga harga jual produknya juga akan menjadi tinggi.

D. Cara Mengajukan Pinjaman

Setelah benar-benar yakin bahwa kehadiran modal pinjaman sangat diperlukan dalam mengembangkan usaha serta yakin mampu melakukan pembayaran kembali atas modal yang dipinjam, maka segera ajukan pinjaman di Bank.

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam melakukan pengajuan pinjaman adalah sebagai berikut :

1. Pilihlah bank yang memberikan bunga, nisbah bagi hasil, biaya provisi, administrasi, dll yang paling kecil. Caranya adalah dengan mendatangi kantor cabang bank dan menemui bagian kredit/pembiayaan yang biasa disebut account officer dan meminta penjelasan mengenai segala hal terkait dengan kredit/pembiayaan yang diinginkan. Atau bisa juga dengan menanyakan kepada rekan atau keluarga yang paham mengenai kredit/pembiayaan perbankan sebagai informasi pembandingan.

2. Persiapkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan, antara lain :

a. Dokumen identitas diri, yang meliputi :

- (a) KTP Suami dan Istri
- (b) Surat Nikah
- (c) Kartu Keluarga

Tujuan dokumen identitas diri ini adalah untuk mengetahui identitas diri dari calon debitur/peminjam dan memastikan siapa-siapa yang wajib berdatangan di dalam akad / perjanjian kredit /perjanjian jaminan.

b. Dokumen yang terkait jaminan/agunan.

Bila jaminan yang diberikan berupa tanah dan bangunan, maka dokumen terkait Agunan/jaminan antara lain :

- (a) Sertifikat Tanah
- (b) Ijin mendirikan bangunan (IMB)
- (c) Gambar bangunan
- (d) Bukti Pelunasan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)

Bila jaminan yang diberikan berupa kendaraan, maka yang perlu disiapkan adalah :

- (a) Buku Kepemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB)
- (b) Invoice dan Facture Kendaraan

Bila Jaminan Berupa deposito Maka yang perlu disiapkan adalah sertifikat depositonya.

Bila jaminan berupa emas, maka yang perlu disiapkan adalah emasnya. Tujuan daripada dokumen-dokumen jaminan tersebut adalah untuk memastikan keabsahan jaminan dan pemiliknya.

c. Dokumen yang terkait perijinan usaha.

Dokumen Perjinan usaha yang meliputi :

- (a) Surat Ijin Tempat Usaha (SITU)
- (b) Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)
- (c) Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- (d) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Bagi usaha yang masih kecil dengan kredit dibawah 100 juta, biasanya pihak bank memberikan kelonggaran dimana perijinan diatas bisa didahului dengan Surat Keterangan usaha dari desa / kelurahan, nantinya jika usaha telah berkembang dan membutuhkan kredit/pembiayaan diatas 100 juta baru ijin usaha seperti diatas wajib dipenuhi. Hal ini tergantung kebijaksanaan Bank masing-masing. Tujuan daripada dokumen-dokumen perijinan usaha ini adalah untuk memastikan bahwa usaha telah berjalan secara legal sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku

d. Dokumen yang terkait aktivitas usaha.

Dokumen aktivitas usaha antara lain :

- (a) Rekening koran bank minimal 3 bulan terakhir.
- (b) Nota-nota pembelian minimal 3 bulan terakhir.
- (c) Catatan penjualan minimal 3 bulan terakhir

Tujuan daripada dokumen aktivitas usaha tersebut adalah untuk mengukur seberapa besar

omset/penjualan dari kegiatan usaha yang dilakukan yang akan berpengaruh terhadap kemampuan membayar kembali pinjaman dan dijadikan salah satu dasar oleh Bank untuk memutuskan berapa besar kredit/pembiayaan yang akan diberikan. Apabila dokumen identitas diri dan keluarga, dokumen jaminan dan dokumen aktivitas usaha telah siap maka ajukanlah pinjaman ke bank dengan jumlah yang diajukan sesuai dengan kebutuhan usahanya. Apabila kredit / pembiayaan yang diminta melebihi dari yang dibutuhkan ini yang disebut sebagai over financing / kelebihan pembiayaan yang dapat mengakibatkan penyalahgunaan kredit/pembiayaan yang diberikan bank dan disebut side streaming, maksudnya kredit yang digunakan bukan untuk membiayai keperluan usahanya tetapi digunakan untuk hal-hal di luar usaha dan berpotensi menjadi kredit bermasalah dikemudian hari.

E. Jenis-Jenis Kredit / Pembiayaan.

Pada dasarnya kredit perbankan terdiri dari tiga jenis utama yaitu kredit investasi, kredit modal kerja dan kredit konsumtif.

1. Kredit / pembiayaan Investasi

Kredit/pembiayaan investasi adalah jenis kredit/pembiayaan yang digunakan untuk

membiayai modal investasi seperti pembelian gedung kantor, pembelian mesin-mesin/peralatan dan kendaraan niaga. Jenis kredit investasi rata-rata memiliki jangka waktu di atas 1 tahun sampai dengan 5 tahun (bisa juga diatas itu tergantung kebijakan bank masing-masing). Dan sistem pembayaran kembali jenis kredit ini adalah dengan pembayaran pokok dan bunga (margin) sehingga ketika kredit / pembiayaan telah jatuh tempo, maka kredit itupun lunas.

2. Kredit/pembiayaan modal kerja

Kredit/pembiayaan modal kerja adalah jenis kredit yang digunakan untuk membiayai modal kerja seperti pembelian bahan baku, barang dagangan, listrik, air, dan biaya operasional lainnya. Jangka waktu pembiayaan modal kerja idealnya adalah dibawah 1 tahun dengan bentuk fasilitas pinjaman adalah pinjaman rekening koran ataupun kredit yang hanya dibayar bunganya saja. Bila kredit modal kerja jenis ini telah jatuh tempo maka pihak debitur/peminjam wajib melunasi hutangnya akan tetapi kalau dana tersebut masih digunakan untuk usaha maka peminjam dapat meminta perpanjangan penggunaan dana dengan menandatangani Perjanjian perpanjangan kredit apabila permohonan perpanjangan kreditnya telah disetujui pihak bank. Untuk kredit modal kerja ada juga bank yang

memberikannya dengan jangka waktu 1 s/d 5 tahun dan sistem pembayarannya dengan mengangsur pokok dan bunga (margin) sehingga pada saat jatuh tempo kredit/pembiayaan lunas.

3. Kredit Konsumtif.

Kredit konsumtif adalah kredit yang diberikan pihak bank untuk membiayai keperluan yang bersifat konsumtif seperti pembelian kendaraan pribadi, rumah tempat tinggal dan lain-lain. Jangka waktu untuk pembiayaan kredit pembelian kendaraan biasanya antara 1 s/d 5 tahun, sedangkan untuk pembiayaan pembelian rumah tinggal jangka waktunya antara 1 s/d 10 tahun, namun demikian ada juga bank yang membiaya pembelian rumah hingga 15 tahun bahkan 20 tahun tergantung banknya masing-masing. Pasar sasaran pembiayaan kredit konsumtif utamanya adalah para pekerja / pegawai akan tetapi banyak bank juga memberikan pembiayaan konsumtif kepada para wirausahawan (tergantung banknya masing-masing).

F. Penyelesaian Kredit Bermasalah.

Kredit bermasalah bisa muncul oleh karena berbagai sebab misalnya force majeure (bencana alam), kelalaian dalam mengelola usaha, kesengajaan dari debtur nakal, dll.

Bank Indonesia menggolongkan kredit bermasalah kedalam 5 kelompok kolektibilitas, yaitu :

- a) Kolektibilitas 1, yaitu kredit dalam keadaan “Lancar(L)” dan tidak terlambat membayar.
- b) Kolektibilitas 2, yaitu kredit “Dalam Perhatian Khusus (DPK)”, yaitu kredit menunggak antara 1 hari s/d 90 hari.
- c) Kolektibilitas 3, yaitu kredit dalam keadaan “Kurang Lancar (KL)”, yaitu menunggak antara 91 hari s/d 180 hari.
- d) Kolektibilitas 4, yaitu kredit dalam keadaan “Diragukan (D)”, yaitu menunggak antara 181 hari s/d 270 hari.
- e) Kolektibilitas 5, yaitu kredit dalam keadaan “Macet (M)”, yaitu menunggak diatas 270 hari.

Penyelesaian kredit bermasalah dilakukan oleh pihak bank dengan beberapa tahap penyelesaian antara lain dilakukan collection/penjemputan setoran, pemberian surat peringatan 1 s/d 3, rescedulling, reconditioning dan restrukturings.

Rescedulling adalah tindakan penyelamatan kredit bermasalah yang dilakukan oleh pihak bank dengan cara merubah jangka waktu pinjaman, biasanya pinjaman diperpanjang jangka waktunya

sehingga debitur lebih ringan dalam membayar angsuran pinjamannya. Reconditioning adalah tindakan penyelamatan kredit bermasalah dengan cara memberi keringanan bunga, biaya-biaya, dll. Sedangkan restrukturisasi adalah penyelamatan kredit bermasalah dengan cara merubah struktur fasilitas pinjaman misalnya dari pinjaman dengan cara membayar angsuran pokok dan bunga dirubah menjadi pinjaman yang hanya dibayar bunganya saja. Disamping itu restrukturisasi juga sudah meliputi rescheduling dan reconditioning. Bagi kredit bermasalah yang sudah tidak memiliki harapan untuk diselesaikan (*no hope*) maka akan dilakukan pelelangan jaminan/agunan sebagai second of way out atau jalan keluar kedua.

Bagi seorang wirausaha menjaga kepercayaan pihak bank sangat penting dilakukan yaitu tidak terlambat membayar kewajibannya. Keterlambatan membayar kewajiban kepada pihak bank tentunya akan membuat menurunnya tingkat kepercayaan pihak bank.

BAB X BADAN USAHA

A. Pengertian Badan Usaha

Setelah selesai menganalisis kebutuhan usaha dan menyediakan modal usaha, maka langkah selanjutnya adalah mempertimbangkan pembentukan sebuah badan usaha yaitu apakah badan usaha Perorangan, CV, Firma, PT atau badan usaha lainnya. Pembentukan badan usaha ini sudah menjadi aturan pemerintah dalam hal administrasi negara dengan tujuan untuk pajak, legalitas perijinan serta agar usaha kita tidak menimbulkan masalah dikemudian hari.

Badan Usaha adalah sekumpulan orang dan modal yang mempunyai aktivitas yang bergerak di bidang perdagangan atau dunia usaha / perusahaan (Kamus Besar Bahasa Indonesia). Sedangkan menurut ketentuan Umum Pajak Indonesia,

pengertian badan usaha adalah sekumpulan orang dan atau modal yang merupakan kesatuan, baik yang melakukan usaha maupun yang tidak melakukan usaha yang meliputi perseroan terbatas, perseroan komanditair, perseroan lainnya, badan usaha milik negara, atau milik daerah, firma, kongsi, organisasi sosial politik, atau organisasi lainnya, lembaga badan lainnya termasuk kontrak investasi kolektif dan bentuk badan usaha tetap. Badan usaha juga sering diartikan sebagai kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Terkadang Badan Usaha seringkali disamakan dengan perusahaan, walaupun pada kenyataannya berbeda. Perbedaan utamanya, Badan Usaha adalah lembaga sementara perusahaan adalah tempat dimana Badan Usaha itu mengelola faktor-faktor produksi.

Badan usaha ada yang berbadan hukum dan ada yang tidak berbadan hukum. Badan usaha yang berbadan hukum antara lain : Perseroan Terbatas (PT), Yayasan, Koperasi, BUMN dan BUMD. Sedangkan badan usaha yang tidak berbadan hukum antara lain : perusahaan perseorangan, firma (fa) dan Commanditari Venotschap (CV).

B. Jenis-Jenis Badan Usaha di Indonesia

1. Badan Usaha Perorangan

Perusahaan perseorangan adalah usaha yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang yang bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dan aktivitas perusahaan, dimana tidak ada pemisahan antara kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan. Apabila usaha tersebut mengalami kerugian, maka pemilik usaha bertanggung jawab sampai harta kekayaan pribadinya.

Kelebihan Perusahaan Perseorangan adalah sebagai berikut : pemilik usaha bebas mengambil keputusan terkait dengan usahanya tanpa ada orang lain yang menghalanginya, seluruh keuntungan usaha menjadi hak pemilik usaha dan tidak di sharing kepada orang lain, pemilik usaha bebas mengembangkan kreatifitas usaha sesuai dengan keinginannya. Kekurangan Perusahaan Perseorangan antara lain : pemilik usaha bertanggung jawab secara tidak terbatas atas usahanya dengan melibatkan seluruh harta kekayaannya, sumber keuangan perusahaan terbatas pada harta miliknya pribadi, dengan kebebasan pemilik usaha maka tidak ada kontrol dari pihak lain, dengan badan usaha perseorangan sulit mendapatkan tender-tender proyek pemerintah.

2. Badan Usaha Firma (Fa)

Firma adalah badan usaha yang didirikan oleh dua orang atau lebih untuk melaksanakan usaha secara bersama. Tanggung jawab masing-masing anggota firma tidak terbatas dimana kerugian ditanggung secara bersama-sama sampai harta kekayaan pribadinya.

Kelebihan Perusahaan Firma (Fa): Memiliki kemampuan permodalan dan manajemen lebih besar karena dimiliki oleh dua orang atau lebih, ada pembagian tugas antara masing-masing anggota firma sehingga lebih memudahkan pekerjaan, proses pendiriannya relatif mudah baik dengan Akta atau tidak memerlukan Akta Pendirian. **Kekurangan Perusahaan Firma (Fa):** Pemilik bertanggungjawab secara tidak terbatas sampai harta kekayaan pribadinya, seluruh anggota firma menanggung kerugian atas kerugian yang disebabkan oleh salah seorang anggota firma, apabila para anggota tidak dewasa maka cenderung terjadi konflik diantara sesama anggota firma, dengan badan usaha firma sulit mendapatkan tender-tender proyek.

3. Badan Usaha Perseroan Komanditer (CV)

Badan usaha CV adalah badan usaha yang didirikan oleh dua orang atau lebih dengan membuat akta pendirian didepan Notaris yang berwenang. Para pendiri perseroan komanditer

terdiri dari *Persero Aktif* yaitu orang yang aktif menjalankan dan mengelola perusahaan termasuk bertanggung jawab secara penuh atas kekayaan pribadinya. Serta *Persero Pasif* yaitu orang yang hanya bertanggung jawab sebatas uang yang disetor saja kedalam perusahaan tanpa melibatkan harta dan kekayaan peribadinya.

Kelebihan Perusahaan Perseroan Komanditer (CV) : Kemampuan permodalan dan manajemen menjadi lebih besar karena terdiri dari dua orang atau lebih, dengan dibentuknya badan usaha CV dapat mengikuti tender-tender proyek pemerintah dengan batasan tertentu, ada aturan yang jelas dan disepakati antara persero aktif dan persero diam dituangkan dalam akta pendirian yang ditandatangani didepan pejabat Notaris. Sedangkan kekurangan Perusahaan Perseroan Komanditer: Persero Aktif memiliki tanggung tidak terbatas sampai pada harta kekayaan pribadinya, sedangkan persero diam tanggungjawabnya hanya sampai pada modal disetor, keuntungan usaha terbagi antara anggota persero sesuai kesepakatan.

4. Badan Usaha Perseroan Terbatas (PT)

Badan usaha PT merupakan badan usaha yang terdiri dari persekutuan modal dan didirikan berdasarkan perjanjian yang dituangkan dalam bentuk Akta Pendirian yang ditandatangani

dihadapan Notaris. Landasan hukum PT diatur dalam Undang-undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang PERSEROAN TERBATAS.

Bentuk PT ini menjaga keamanan para pemegang saham/pemilik modal dimana para pemilik modal hanya bertanggung jawab terbatas pada modal yang disetornya. Pendirian PT dilakukan minimal oleh 2 (dua) orang atau lebih, karena sistem hukum di Indonesia menganggap dasar dari perseroan terbatas adalah suatu perjanjian maka pemegang saham dari perseroan terbatas pun minimal haruslah berjumlah 2 (dua) orang, dengan jumlah modal dasar minimum Rp. 50.000.000,-, sedangkan untuk bidang usaha tertentu jumlah modal dapat berbeda seperti yang ditentukan serta berlaku aturan khusus yang mengatur tentang bidang usaha tersebut.

Kelebihan Badan Usaha PT antara lain : tanggungjawab pemegang saham sebatas modal yang disetorkan, dapat menambah modal dengan menerbitkan saham baru, keberlangsungan perusahaan lebih terjamin, dapat mengikuti tender proyek, ada aturan yang jelas yang dituangkan dalam akta pendirian perusahaan yang ditandatangani didepan Notaris. Sedangkan kekurangan Perseroan Terbatas (PT) adalah : Proses pendirian membutuhkan waktu yang relatif

lebih lama serta keuntungan perusahaan tersharing kepada seluruh pemegang saham.

5. Badan Usaha Milik Negara (BUMN)

Badan Usaha Milik Negara yaitu badan usaha yang permodalannya seluruhnya atau sebagian dimiliki oleh Pemerintah. Status pegawai badan usaha-badan usaha tersebut adalah karyawan BUMN bukan pegawai negeri. BUMN sendiri sekarang ada 3 macam yaitu Perusahaan Jawatan (Perjan), Perusahaan Umum (Perum) dan Persero.

6. Koperasi

Secara etimologis, koperasi berasal bahasa inggris "*Cooperative*", "*Co*" berarti bersama, sedangkan "*operation*" berarti usaha. Dengan demikian koperasi berarti usaha bersama. Berdasarkan arti kata ini maka koperasi mempunyai pengertian sebagai suatu usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang secara bersama-sama. Pengertian koperasi menurut Undang-Undang No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian, yaitu Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

Koperasi merupakan kumpulan orang-orang dan bukannya kumpulan modal, sehingga

kehadirannya sangat membantu terutama bagi golongan ekonomi lemah yang kurang mampu dari sisi permodalan. Syarat mendirikan koperasi minimal ada 20 orang anggota dimana mereka bersekutu mendirikan badan usaha koperasi dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan para anggotanya. Pendapatan koperasi disebut SHU atau sisa hasil usaha dan dibagikan kepada para anggota sesuai kontribusi yang diberikannya kepada koperasi dan sesuai kesepakatan yang telah ditetapkan pada rapat anggota tahunan.

Kelebihan koperasi antarlain : Memiliki kemandirian, keanggotaan bersifat sukarela, demokratis serta adanya kebersamaan diantara anggotanya. Kekurangan koperasi antara lain : adanya keterbatasan modal, lemah daya saing serta keterbatasan sdm dan manajerial.

7. Yayasan

Yayasan adalah badan hukum yang terdiri atas kekayaan yang dipisahkan dan diperuntukkan untuk mencapai tujuan tertentu di bidang sosial, keagamaan, dan kemanusiaan. Yayasan merupakan badan hukum yang resmi dan didirikan berdasarkan akta Notaris yang disahkan oleh Menteri, dengan tujuan yang bersifat sosial non profit, keagamaan dan kemanusiaan. Yayasan diatur dalam Undang-

Undang Nomor 28 Tahun 2004 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2001 tentang Yayasan.

BAB XI

PERIJINAN USAHA

Dalam menjalankan usaha perlu mendapatkan ijin usaha yaitu persetujuan atau izin dari pihak berwenang terhadap pelaksanaan kegiatan usaha seorang wirausaha atau perusahaan. Hal ini penting dilakukan agar usaha tidak ada.

Ada beberapa jenis ijin usaha yang harus dipenuhi ketika mendirikan sebuah usaha baik itu usaha perseorangan, CV, Firma, PT, dan badan usaha lainnya yaitu : surat Keterangan Domisili Usaha, Surat Ijin Gangguan, Surat Ijin Tempat Usaha (SITU), Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Surat Ijin Usaha Industri, Ijin Mendirikan Bangunan (IMB), Surat Ijin Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM), Setifikat Halal, dan lain-lain.

A. Surat Keterangan Domisili Usaha.

Surat keterangan domisili usaha menggambarkan alamat dari usaha terkait, surat ini harus dipenuhi karena diperlukan dalam pengurusan dokumen lainnya seperti Surat Ijin Tempat Usaha (SITU), Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP) serta Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), dan lain-lain. Surat Keterangan Domisili dapat dibuat di kantor Kelurahan dimana usaha tersebut didirikan. Lama pengurusan tidak sampai 1 hari bila persyaratan yang dibutuhkan telah terpenuhi.

B. Surat Ijin Gangguan

Pada dasarnya Surat Ijin Gangguan menerangkan bahwa tidak ada pihak yang keberatan atas lokasi dan keadaan usaha yang akan didirikan pada suatu empat. Surat ini biasanya dibuat bagi usaha yang diperkirakan bisa mengganggu ketentraman masyarakat sekelilingnya. Surat ijin gangguan ini biasa juga disebut HO (hinderorbonnantie) . Dasar hukum izin ini adalah Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2009 Tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah. Dengan diberlakukannya undang-undang otonomi daerah, setiap daerah dapat mempunyai aturan yang berbeda dalam mengeluarkan Surat Izin Gangguan.

Untuk mendapatkan Surat Izin Gangguan biasanya perusahaan tidak boleh mencemari lingkungan dan tidak boleh ada dampak negatif atas usaha yang dilakukan terhadap lingkungan. Untuk mengurus ijin gangguan (HO) ini dapat dilakukan dengan mendatangi kantor Dinas Perizinan Domisili Usaha di daerah tingkat dua atau setingkat Kabupaten dan Kotamadya dengan membawa dokumen-dokumen yang dibutuhkan antara lain : Fotokopi KTP pemohon, IMB bangunan usaha,

Berkas-berkas ataupun dokumen yang harus dipenuhi guna mendapatkan surat ijin gangguan antara lain : Fotokopi KTP pemohon yang masih berlaku, Fotokopi Ijin Mendirikan Bangunan (IMB) tempat usaha, copy sertifikat tempat usaha, copy akta pendirian badan usaha, persetujuan tetangga sekitar dengan diketahui pejabat RT, RW, Lurah, Camat serta dokumen lainnya yang dipersyaratkan.

C. Surat Ijin Tempat Usaha

Setiap perusahaan yang ada perlu mendapatkan SITU demi keamanan dan kelancaran usahanya. SITU, dikeluarkan oleh pemerintah kabupaten atau kotamadya sepanjang ketentuan Undang-Undang Gangguan(HO/hider ordonnatie) mewajibkannya.

Berikut prosedur pengurusan SITU.

1. Pengusaha atau pemohon mengisi formulir permohonan SITU dgn dilampiri izin tertulis pada tetangga kiri, kanan, depan dan belakang, dlm bentuk tanda tangan persetujuan dan tidak keberatan dgn keberadaan dan kegiatan usaha tsb.
2. formulir permohonan SITU dimintakan pengesahan atau diketahui pejabat kelurahan dan kecamatan.
3. setelah diketahui oleh lurah dan camat, maka formulir permohonan izin tsb diurus ke kabupaten/kotamadya untuk memperoleh SITU.

D. Surat Ijin Usaha Perdagangan

Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) adalah surat ijin yang diberikan oleh Pemerintah Daerah Kepada perusahaan yang melakukan kegiatan perdagangan. Surat Ijin Usaha Perdagangan ada 3 jenis yaitu :

1. SIUP Kecil, dibuat bagi perusahaan yang modal dan kekayaan bersih dibawah 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan).
2. SIUP sedang untuk perusahaan yng modal dan kekayaan bersih di luar tanah bangunan antara 200 juta s/d 500 juta.

3. SIUP besar untuk perusahaan dengan modal dan kekayaan bersih di atas 500 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan).

Untuk mendapatkan SIUP, maka perusahaan mengisi formulir permohonan SIUP yang disediakan oleh Kantor Dinas Perindustrian & Perdagangan Kota/Wilayah sesuai dengan domisili perusahaan (Untuk SIUP menengah dan kecil). Dan untuk permohonan SIUP besar pengajuannya melalui Kanwil Perindustrian dan Perdagangan sesuai domisili perusahaan.

Permohonan SIUP wajib melampirkan foto copy KTP 2 (dua) lembar, foto copy Ijin Gangguan /Hinder Ordonantie (HO), Foto copy Surat Ijin Tempat Usaha, Pas Foto Warna Ukuran 3×4 cm sebanyak 3 (tiga) lembar, Materai 6000 sebanyak 2(dua) lembar serta Surat Keterangan Usaha dari Desa/Lurah. Masa Berlaku SIUP adalah selama perusahaan masih menjalankan kegiatan usaha perdagangan barang/jasa sejak tanggal dikeluarkan.

E. Tanda Daftar Perusahaan

Tanda Daftar Perusahaan (TDP) merupakan bukti bahwa perusahaan telah didaftarkan secara syah. Setiap badan usaha baik yang berbadan hukum maupun yang tidak berbadan hukum wajib didaftarkan dalam daftar perusahaan. Perusahaan

yang dikecualikan dari Wajib Daftar Perusahaan adalah :

Setiap perusahaan yang berbentuk jawatan (Perjan).

Perusahaan kecil perorangan yang tidak memerlukan izin usaha

Dasar Hukum :

Undang-undang Republik Indonesia No. 3 tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan Peraturan Daerah yang berlaku.

Surat Keputusan Menperindag No:596/MPP/Kep/9/2004 tentang Standart Penyelenggaraan Wajib Daftar Perusahaan

Dokumen yang dibutuhkan dalam mengurus Tanda Daftar perusahaan antara lain : Fotokopi identitas pemilik perusahaan, Fotokopi akta pendirian perusahaan, fotokopi Surat Ijin Tempat Usaha, dan fotokopi NPWP.

F. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Setiap orang atau badan usaha yang memiliki penghasilan di atas Penghasilan Tidak Kena pajak (PTKP) wajib atau harus mendaftarkan diri sebagai wajib pajak pada Kantor Pelayanan Pajak setempat dan akan diberikan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Apabila wajib pajak tidak mendaftarkan

diri sebagai wajib pajak maka akan dikenakan sanksi sesuai dengan Undang-Undang yang berlaku.

Persyaratan dokumen dalam mengurus NPWP bagi Badan Usaha yang berorientasi profit seperti CV, PT, dan lain-lain adalah sebagai berikut :

1. fotokopi akta pendirian atau dokumen pendirian dan perubahan bagi Wajib Pajak badan dalam negeri, atau surat keterangan penunjukan dari kantor pusat bagi bentuk usaha tetap;
2. fotokopi Kartu Nomor Pokok Wajib Pajak salah satu pengurus, atau fotokopi paspor dan surat keterangan tempat tinggal dari Pejabat Pemerintah Daerah sekurang-kurangnya Lurah atau Kepala Desa dalam hal penanggung jawab adalah Warga Negara Asing; dan
3. fotokopi dokumen izin usaha dan/atau kegiatan yang diterbitkan oleh instansi yang berwenang atau surat keterangan tempat kegiatan usaha dari Pejabat Pemerintah Daerah sekurang-kurangnya Lurah atau Kepala Desa atau lembar tagihan listrik dari Perusahaan Listrik/bukti pembayaran listrik.

Sedangkan persyaratan dokumen dalam mengurus NPWP bagi Badan Usaha yang berorientasi Non profit seperti Yayasan dokumen

yang dipersyaratkan hanya berupa: fotokopi e-KTP salah satu pengurus badan atau organisasi; dan surat keterangan domisili dari pengurus Rukun Tetangga (RT)/Rukun Warga (RW).

G. Surat Ijin Usaha Industri

Ijin Usaha Industri merupakan surat ijin bagi pengusaha kecil dan menengah yang menjalankan kegiatan usaha di bidang industri yang memiliki modal antara Rp. 5 juta s/d Rp. 200 juta. Hal ini sesuai dengan Peraturan Menteri Perindustrian RI Nomor 41/M-IND/PER/6/2008 Tentang Ketentuan dan Tatacara Pemberian Ijin Usaha Industri, Izin Perluasan dan Tanda Daftar Industri. Ijin Usaha Industri diajukan pada Pelayanan Perijinan Terpadu Daerah Tingkat II Kabupaten atau Kota. Bila usaha telah berkembang dan menjadi usaha besar pengurusan Ijin Usaha Industri dapat diajukan di Pelayanan Perizinan Terpadu Tingkat I Provinsi atau BKPM bila sudah mencapai tingkat nasional.

Persyaratan mendapatkan Ijin Usaha Industri (IUI) baru Tingkat Kabupaten atau Kota adalah sebagai berikut :

1. Mengisi formulir permohonan
2. Foto copy KTP Direksi dan Dewan Komisaris
3. Foto copy NPWP

4. Foto copy Akte Pendirian Perusahaan dan perubahannya
5. Foto copy Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
6. Surat keterangan Domisili Perusahaan
7. Surat Rekomendasi dari Lurah dan Camat setempat
8. Foto copy UKL/UPL serta dan atau AMDAL bagi perusahaan industri yang mengandung dampak pencemaran
9. Foto copy Surat Izin Gangguan/HO
10. Foto copy SIUP dan TDP
11. Persyaratan tambahan yang mungkin di butuhkan oleh masing-masing Kabupaten/Kota

Untuk lenih jelasnya mengenai pengurusan Surat Ijin Usaha Industri ini dapat ditanyakan langsung ke instansi yang berwenang.

H. Surat Ijin Mendirikan Bangunan (IMB)

Izin Mendirikan Bangunan (IMB) merupakan ijin yang diberikan oleh Kepala Daerah kepada pemilik bangunan untuk membangun baru, mengubah, memperluas, mengurangi, dan/atau merawat bangunan sesuai dengan persyaratan administratif dan persyaratan teknis yang berlaku. Setiap orang ataupun badan usaha yang akan mendirikan bangunan diwajibkan untuk memiliki

Ijin Mendirikan Bangunan. Dengan diterbitkannya IMB maka bangunan tersebut telah legal sesuai dengan Tata Ruang yang telah ditentukan dan rencana konstruksi bangunannya telah dapat dipertanggungjawabkan.

Bangunan yang telah memiliki IMB memiliki beberapa kelebihan diantaranya bangunan tersebut sudah barang tentu aman dari penggusuran dan bangunan tersebut dapat dijadikan agunan di bank dalam rangka membiyai usahanya. Dalam proses menerbitkan Ijin Mendirikan bangunan maka persyaratan dokumen yang harus dipenuhi antara lain :

1. Foto kopi KTP;
2. Foto copy tanda lunas PBB dan SPPT tahun terakhir;
3. Foto copy tanda bukti status kepemilikan hak atas tanah yang telah disahkan oleh pejabat yang berwenang;
4. Foto copy akta pendirian badan dan/atau perubahannya yang telah disahkan oleh pejabat yang berwenang;
5. Foto copy Surat Keterangan Rencana Kota (SKRK) atau foto copy IMB yang dimiliki sebelumnya atau siteplan yang telah dilegalisasi oleh Dinas Cipta Karya dan Tata Ruang;

6. Surat Keterangan Lurah & Camat (untuk status kepemilikan tanah selain SHM, HGB & IPT)
7. Surat Pernyataan keabsahan dan kebenaran dokumen, sanggup memenuhi dokumen teknis dan membayar retribusi
8. Dan lain-lain sesuai kebutuhan

I. Surat Ijin BPOM

Untuk produk makanan ataupun obat-obatan wajib mendaftarkan produknya ke Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) sehingga dapat diberikan ijin penjualan dan peredarannya. Pendaftaran dan penerbitan ijin dari BPOM ini penting agar seorang wirausaha benar-benar yakin bahwa produknya terbebas dari zat-zat yang berbahaya untuk di konsumsi.

Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) adalah badan pemerintah yang memiliki tugas untuk melakukan standarisasi, regulasi dan sertifikasi terhadap produk makanan dan obat- obatan. Mulai dari pembuatan, penggunaan, penjualan, dan keamanan makanan dan obat- obatan. Dengan demikian maka produk makanan yang beredar di masyarakat luas bisa digunakan dengan aman. Pendaftaran makan dan minuman untuk wilayah di

Indonesia ditangani langsung oleh Direktorat Penilaian Keamanan Pangan BPOM.

J. Sertifikat Halal

Sertifikat Halal MUI merupakan fatwa tertulis Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan kehalalan suatu produk sesuai dengan syari'at Islam. Sertifikat Halal MUI ini merupakan syarat untuk mendapatkan ijin pencantuman label halal pada kemasan produk dari instansi pemerintah yang berwenang.

Tujuan daripada Sertifikasi Halal MUI pada produk pangan, obat-obat, kosmetika dan produk lainnya adalah untuk memberikan kepastian status kehalalan, sehingga dapat menenteramkan batin konsumen dalam mengkonsumsinya. Kesinambungan proses produksi halal dijamin oleh produsen dengan cara menerapkan Sistem Jaminan Halal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchori. 2011. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Alwi, Hasan, dkk. 2004. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi IV. Jakarta: Balai Pustaka.
- Dharmawati, Made. 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajagrafindo.
- Herminalina, dkk. Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Minat Mahasiswa Menjadi Wirausaha Pada Jurusan Administrasi Bisnis. *Jurnal Eksos*, Juli 2011, <http://repository.polnep.ac.id/xmlui/handle/123456789/129>, (Diakses 25 April 2017).
- Justin G.L., dkk. 2001, *Kewirausahaan : Manajemen Usaha Kecil*, Buku 1, Jakarta :Salemba Empat.
- Justin G.L., dkk. 2001, *Kewirausahaan : Manajemen Usaha Kecil*, Buku 2, Jakarta :Salemba Empat
- Kasmir, 2003. *Studi kelayakan Bisnis*, Jakarta : Kencana
- Kasmir. 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Lestari, R.B. dan Wijaya, T. 2012. Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa di STIE MDP, STMIK MDP, dan STIE MUSI. *Jurnal Ilmiah STIE MD*.
- Made Dharmawati, 2016, *Kewirausahaan*, Rajawali Pers, Jakarta
- Mardizal, Joni. Minat Berwirausaha Pemuda Disebut Masih Rendah, www.republika.co.id/berita/pendidikan/du-ria-kampus/16/09/05, (diakses 20 April 2017).
- Silvia. 2013. *Pengaruh Entrepreneurial Traits dan Entrepreneurial Skills Terhadap Intensi Kewirausahaan (Studi Empiris Dampak Pendidikan Kewirausahaan pada Mahasiswa Universitas Kristen Petra)*. Surabaya:Agora.
- Slamet. 2011. *Belajar dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sudrajat Yayan. Peningkatan Minat Mahasiswa Berwirausaha, Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Fakultas Bahasa dan Sastra Universitas Indraprasti PGRI. *Jurnal Sosio-E-Kons* Vol 7 No. 3 Desember 2015. <http://journal.lppmunindra.ac.id> (Diakses 25 April 2017).

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta: Bandung.

Suryana, 2006. *Kewirausahaan : Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta : Salemba Empat.

Uswaturasul, Yahya. "Analisis Minat dan Motivasi Berwirausaha Mahasiswa (Studi Pada Program Studi Administrasi Bisnis Telkom" dalam <http://www.telkomuniversity.ac.id>

Yati, Suhartini. 2011. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa dalam Berwirausaha (Studi Pada Mahasiswa Universitas PGRI)*.Yogyakarta: AKMENIKA UPY.

