

**Praktik Penyusunan Proposal Usaha UMKM-Binaan
Indegineous Enterprise Development Program (IEDP) British Petroleum Papua Barat
dan Pusat Inkubator Bisnis Ikopin Untuk Pengajuan Pembiayaan Perbankan**

Rima Elya Dasuki

Universitas Koperasi Indonesia

rimadasuki@ikopin.ac.id

ABSTRAK

Penyusunan proposal usaha sangat penting dilakukan sebagai salah satu upaya dalam merencanakan usaha dengan terukur, baik dalam pendirian maupun pengembangan usaha. Proposal usaha menggambarkan secara ringkas kondisi dari usaha yang akan didirikan atau yang akan dikembangkan. Hal yang melatarbelakangi rencana usaha dijelaskan secara rinci sehingga dapat dipahami oleh berbagai pihak yang berkepentingan. Aspek-aspek manajemen perusahaan diuraikan dengan singkat dan jelas. Aspek pemasaran menggambarkan produk yang akan dipasarkan dilihat dari aspek permintaan, penawaran, potensi pasar dan *market share* serta analisis bauran pasar. Aspek produksi memberi informasi tentang produk yang unik dan khas, proses produksi, serta rincian biaya produksi, demikian juga dengan aspek Sumber Daya Manusia harus dapat menginformasikan segala hal yang berkaitan dengan struktur organisasi, tugas, wewenang, penjadwalan kegiatan termasuk biaya SDM yang harus dikeluarkan, terakhir aspek keuangan merupakan rekapitulasi dari seluruh aspek yang dikuantisir dalam satuan uang dan menghasilkan rekomendasi apakah proposal usaha layak dilaksanakan atau harus ditolak. Penyusunan proposal usaha yang baik akan sangat membantu pelaku Usaha Menengah Kecil Mikro (UMKM) ketika memerlukan pembiayaan dari pihak luar/perbankan. Perbankan akan lebih mudah menganalisa atas kebutuhan pembiayaan yang diperlukan oleh UMKM.

Kata Kunci : Proposal Usaha, Usaha Menengah Kecil Mikro/UMKM

I. PENDAHULUAN

Pemberdayaan masyarakat di berbagai bidang menjadi salah satu fokus Pusat Inkubator Bisnis Ikopin (PIBI) agar dapat memberdayakan sumber daya manusia menjadi kuat dan berkualitas. PIBI secara teratur dan berkelanjutan mengadakan kegiatan pemberdayaan masyarakat yang dapat membantu mensejahterakan masyarakat di lingkungannya. Salah satu program yang dilaksanakan adalah pemberdayaan pengelola usaha di lingkungan masyarakat Papua Barat melalui peningkatan *capacity building* di mana salah satu materinya adalah kegiatan praktik penyusunan proposal bisnis untuk pembiayaan perbankan agar kompetensi pengelola usaha meningkat dan mampu

membuat perencanaan usaha yang layak dilaksanakan serta mengelola usaha dengan profesional.

Sumber Daya Manusia yang kompeten menjadi fondasi yang kuat dalam pencapaian tujuan organisasi. Sumber daya manusia yang kompeten akan memberi sumbangan yang besar bagi peningkatan ekonomi masyarakat. Salah satu program yang secara berkesinambungan dilaksanakan PIBI adalah peningkatan sumber daya manusia di wilayah Papua Barat yang bekerja sama dengan *British Petroleum*, di mana penduduk asli dimotivasi untuk mengembangkan potensinya di bidang bisnis

Penerapan fungsi perusahaan yang baik dan terintegrasi akan menghasilkan kinerja yang baik dan bermanfaat bagi masyarakat sekitar.

Uraian dari berbagai fungsi manajemen dan fungsi perusahaan akan tergambar dalam proposal perencanaan usaha. Keberlanjutan usaha di lingkungan masyarakat akan sangat berdampak positif terhadap kehidupan masyarakat sekitarnya .

Berdasarkan uraian diatas maka kegiatan Praktik Penyusunan Proposal Usaha UMKM Untuk Pengajuan Pembiayaan Perbankan akan bermanfaat bagi pelaku usaha binaan *Indigenous Enterprise Development Program/IEDP British Petroleum* dan PIBI

II. METODE

Tahapan kegiatan Praktik Penyusunan Proposal Usaha UMKM Untuk Pengajuan Pembiayaan Perbankan dapat diuraikan seperti berikut ini :

1. Membuat perencanaan program pendampingan dan berkoordinasi dengan *stake holders* sesuai dengan materi praktik yang akan dilakukan.
2. Pada kegiatan ini melibatkan peserta yang berasal dari Papua barat, pelatih/instruktur/narasumber, kesekretariatan dan pihak lainnya yang berkaitan dengan perencanaan kegiatan yang akan dilakukan
3. Penyusunan materi dan simulasi praktik penyusunan proposal usaha untuk pembiayaan perbankan
4. Melengkapi panduan praktek yang berkaitan dengan materi penyusunan proposal usaha
5. Membuat laporan dan evaluasi kegiatan
6. Kesekretariatan dan tim pendukung lainnya mengelola semua keperluan menangani hal teknis yang sangat berperan besar terhadap kelancaran pada setiap tahapan kegiatan.

Tujuan dari kegiatan Praktik Penyusunan Proposal Usaha UMKM Untuk Pengajuan Pembiayaan Perbankan, adalah tercapainya peningkatan potensi pengelola usaha binaan *Indigenous Enterprise Development Program/IEDP British Petroleum* dan PIBI yakni meningkatnya kompetensi dalam menjalankan usahanya khususnya dalam

perencanaan dan pengelolaan usaha serta dapat mengajukan pembiayaan ke pihak perbankan sehingga dapat bermanfaat bagi masyarakat Papua Barat. Program ini akan memberi manfaat bagi:

1. Pelaku bisnis binaan *Indigenous Enterprise Development Program/IEDP British Petroleum* dan PIBI agar lebih kompeten dan profesional dalam menjalankan usahanya
2. Pemerintah Daerah Papua Barat khususnya wilayah teluk Bintuni dalam pelaksanaan program pemberdayaan masyarakat

Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan di bawah koordinasi PIBI dengan jumlah peserta 13 orang perwakilan usaha di wilayah Papua Barat, di mana pemberi materi adalah para pendidik berpengalaman yang kompeten di bidang perencanaan usaha dan pengelolaan usaha UMKM untuk pengajuan pembiayaan perbankan

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyusunan proposal usaha, diawali dengan curah pendapat mengenai ide-ide dari peluang bisnis yang berpotensi untuk dikembangkan. Langkah berikutnya adalah memilih beberapa alternatif usaha setelah dipertimbangkan lebih lanjut dari hasil diskusi tim dari pihak-pihak yang berkepentingan. Melalui proses *micro screening* berbagai alternatif yang diusulkan ditelaah dan dianalisis lebih lanjut sehingga menghasilkan satu atau dua alternatif proposal terpilih. Hasil pemilihan alternatif usaha dari proses inilah yang akan diuraikan lebih lanjut dalam penyusunan proposal perencanaan usaha.

Perencanaan dan pengembangan usaha didasarkan pada pendekatan usaha meliputi rangkaian aktivitas yang direncanakan dengan menggunakan sumber daya ekonomi, untuk mendapatkan benefit pada masa datang. Dalam kegiatan ini akan diuraikan tahapan penyusunan proposal usaha dan peserta akan langsung mempraktekkan pembuatan proposal usaha

Langkah-langkah dalam penyusunan

proposal usaha :

1. Curah Pendapat untuk memperoleh masukan dari berbagai pihak yang berkepentingan dengan usaha
2. Seleksi dari berbagai usulan usaha melalui penelaahan analisa keunggulan, kelemahan, peluang dan hambatan dari setiap usulan
3. Melalui pendekatan *micro screening* dilakukan berbagai analisis dan pengukuran atas berbagai faktor, sehingga dapat diperoleh alternatif usaha yang potensial untuk dikembangkan.

Sesi pelatihan praktik penyusunan usaha diawali dengan meminta peserta memberikan wawasannya mengenai pandangannya mengenai pengembangan usaha.

1. Masukan-masukan peserta ditulis di kertas dan ditempelkan di papan tulis
2. Hasil pemikiran peserta didiskusikan menurut persepsi peserta lainnya
3. Menguraikan dan menganalisis pendapat dari para peserta
4. Menjelaskan materi pokok bimbingan teknis praktik penyusunan proposal
5. Diskusi tentang materi baik antar peserta maupun peserta dengan pelatih
6. Memahami dan menganalisa kasus dan berlatih memecahkan masalah
7. Presentasi hasil diskusi kelompok yang berkaitan dengan perencanaan dan pengelolaan usaha

Berikut ini contoh isi proposal UMKM yang dijadikan salah satu bahan praktik, yang merupakan data yang diolah dari proposal usaha kelompok Lestari Dewi, Deliana, Ganjar Saputra (Prodi Manajemen 2021) dengan judul Pengembangan Usaha *D'Angel Farm & Resto* yang akan mengajukan pembiayaan ke perbankan.

Aspek Umum

Salah satu UMKM yang masih memiliki potensi besar untuk dikembangkan yaitu usaha peternakan ayam kampung.

Walaupun dari kebutuhan ayam kampung

secara nasional masih rendah yaitu sekitar 0,78 perkapita pertahun, namun permintaan tersebut belum dapat terpenuhi seluruhnya oleh peternak ayam kampung, disebabkan banyak faktor dan salah satunya yaitu belum terlalu banyak peternak ayam kampung, produktivitas peternakan ayam kampung masih rendah dikarenakan belum terorganisir dengan baik (seperti peternakan ayam broiler yang telah terorganisir oleh PT yang *concern* terhadap segala kebutuhan peternakan ayam mulai pelatihan, pengadaan DOC, Vaksin dan lain-lain sampai dengan pemasaran), dan lain-lain.

Sehubungan dengan hal tersebut yang menjadi dasar owner *D'Angel Farm* untuk memulai usaha peternakan ayam kampung, namun masih berfokus pada pembesaran ayam dari DOC yang disediakan dan dibeli dari peternakan khusus penyedia DOC ayam kampung. Namun setelah ditekuni selama beberapa bulan Margin Keuntungan dari hanya menjual ayam kampung hidup atau daging ayam kampung karkas tidak terlalu besar, dan jika tidak segera terjual menyebabkan *capital lost*/kerugian dikarenakan biaya pemeliharaan seperti pakan dan lain-lain akan semakin membesar, dan tidak berimbang dengan harga jual yang tidak naik secara signifikan serta tidak dapat menutup seluruh biaya. Apalagi di masa pandemi Covid-19, pemasaran tidak stabil serta kondisi cuaca ekstrim yang tidak dapat diprediksi (*unpredicted*) menyebabkan kondisi kesehatan ayam rentan dan menyebabkan kematian.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, *D'Angel Farm* bermaksud untuk melakukan pengembangan usaha/ekspansi dengan menambah produksinya berupa ayam kampung olahan ungueb dan pedesan. Usaha ayam kampung ini didirikan pada awal tahun 2021, di bawah naungan CV. Lestari Abadi dengan terkonsentrasi pada produksi ayam kampung untuk pemenuhan konsumsi masyarakat dan produksi unit usaha makanan dengan bahan baku ayam kampung, berupa ayam hidup dan ayam kampung potong/karkas, dan bermula hanya sebanyak 100 ekor DOC/anak ayam. Usaha ayam kampung *D'Angel Farm* saat ini dapat

memproduksi dan panen ayam sebanyak 100 ekor/minggu atau 400 ekor/bulan.

Setelah melalui banyak proses dan kendala dalam beberapa bulan terakhir, owner *D'Angel Farm* memandang perlu untuk melakukan pengembangan usaha untuk

meminimalisir ayam tidak terjual tepat waktu sehingga menyebabkan potensi kerugian. Olahan ayam kampung dalam bentuk ayam kampung ungkeb dan ayam kampung pedesan menjadi salah satu rencana terbaik dalam pengembangan usaha *D'Angel Farm*.

Aspek Pasar

Tabel 1
Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tahun	Permintaan	Penawaran	Peluang Pasar	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar
1	45.000	18.000	27.000	6.000	22,22%
2	45.000	18.000	27.000	6.000	22,22%
3	45.000	18.000	27.000	6.000	22,22%
4	45.000	18.000	27.000	6.000	22,22%
5	45.000	18.000	27.000	6.000	22,22%

Tabel 2. Pesaing

No	Indikator	D'Angel Farm	Ceu Een Kirpay	Pasar Resik
1	Tingkat Harga	Murah	Cukup tinggi untuk produk olahan	Cukup Murah
2	Diskon	Banyak Promo	Banyak Promo	Hampir Tidak ada
3	Merk	Position Branding Representatif	Cukup dikenal masyarakat	Cukup dikenal masyarakat
4	Bentuk pembayaran	Cash, Transfer, Q-Risk, LinkAja, GoPay & Ovo	Cash, Transfer, GoPay & Ovo Grab	Cash
5	Promosi	Market Place Online & Media Sosial	Market Place Online & Media Sosial	Tidak Ada
6	Kemasan	Menarik (Vakum, Box dan Hampers)	Hanya bungkus biasa	Kantong Plastik
7	Kualitas produk	Grade A	Enak	Kondisional
8	Higienis	Sangat Higienis	Higienis	Cukup higienis
9	Pelayanan Purna Jual	Prima	Tidak Ada	Tidak Ada
10	Lokasi Usaha	Strategis	Akses Jauh & tak ada Moda Umum selain Ojeg & Grab	Lumayan Strategis
11	Kemudahan bahan baku	Sangat Mudah	Sangat Mudah	Sangat Mudah
12	Pemasok	Cukup Banyak	Cukup Banyak	Cukup Banyak

Aspek Teknis

Produksi *D'Angel Farm* masih berskala produksi rumah-tangga, di mana dampak terhadap lingkungan masyarakat sekitar masih relatif kecil, sehingga lokasi produksi (kandang) masih di lingkungan tanah keluarga, namun tetap berjarak lebih dari 500 meter dari pemukiman masyarakat terdekat/tetangga, memiliki drainase yang baik, serta memiliki akses jalan masuk ke tempat produksi sehingga memudahkan

proses pengangkutan bahan dan hasil produksi.

Lokasi produksi (kandang) *D'Angel Farm* memiliki kemudahan fasilitas seperti akses listrik, sumur air sehat dan lain-lain, sehingga kebutuhan ekspansi ke depannya (pembangunan dan pengembangan usaha) dapat teratasi baik.

Penentuan lokasi produksi (kandang) *D'Angel Farm* dan pembuatan kandang DOC

serta kandang pembesaran telah dilakukan dengan tepat sehingga dapat meminimalisir kondisi kandang tak sehat yang akan sangat berdampak pada kondisi ayam kampung yang ditenakkan, yang menyebabkan ayam kampung ternak terjangkit penyakit yang dapat mematikan ayam yang ada.

DOC dibeli dari peternak penyedia DOC terbaik/unggulan sehingga kualitas bibit sudah terpercaya.

Persiapan Kandang

1. Persiapan *Brooding*
2. Kandang Utama

Bobot Ayam Kampung dan Periode Panen

Tabel 3.
Bobot Ayam Kampung Berdasarkan Umur

No	Umur	Jenis Kelamin		Rata-rata/ekor
		Jantan	Betina	
Bobot (Gram)				
1	1 Hari	30 – 40		
2	9 Minggu	960 – 1.200	850 – 960	1 kg
3	12 Minggu	2.000	1.800	1,9 Kg

Tenaga Kerja

Tenaga kerja berasal dari masyarakat sekitar yang tidak memiliki pekerjaan tetap, di mana saat ini baru mengerjakan dua (2) orang pekerja, sehingga sedikitnya dapat membantu masyarakat sekitar, walau di sisi lain harus kita bina terlebih dahulu mengingat minimnya pengetahuan masyarakat dalam ilmu peternakan dan penggunaan teknologi.

Upah sebesar \pm Rp1.000.000,00 (satu juta)/bulan dengan jam kerja 4 jam/hari untuk mengurus \pm 500 ekor ayam/bulan.

Apabila usaha ternak dikembangkan sudah barang tentu memerlukan tenaga kerja tambahan minimal 2 (dua) orang untuk membantu bagian produksi olahan dengan memasak dan bagian Packing/pegepakan. Dengan pengupahan dan jam kerja untuk sementara masih sama dengan tenaga kerja produksi di kandang. Di mana sewaktu-waktu dapat berubah mengikuti keberhasilan pengembangan usaha.

Teknologi yang digunakan

Saat ini teknologi yang digunakan belum ada yang terlalu sulit, seperti pemanas kandang pun baru melalui pengaturan dan penggunaan lampu *spot* khusus untuk kandang ayam dan sedang direncanakan akan menggunakan alat pemanas ruangan khusus kandang ayam.

Namun jika dikembangkan maka:

- Penyediaan ayam kampung olahan tentu akan memerlukan alat lainnya seperti mesin vakum dan sealer sederhana dikarenakan masih segmen produksi rumahan.
- Penyediaan DOC akan memerlukan mesin penetas telur.
- Penyediaan indukan memerlukan alat inseminasi (belum menjadi target ekspansi dikarenakan kendala *skill* terkait inseminasi).
- Dan lain-lain

Aspek SDM

Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada bidang usaha *D'Angel Farm & Resto* masih sederhana, semua di bawah koordinasi pemilik, namun demikian semua unsur organisasi mempunyai tanggung jawab dan wewenang masing-masing sesuai dengan *Job Description* sebagai berikut:

1. Pemilik usaha / manajer

- Pemilik mempunyai wewenang dan tanggung jawab atas semua kegiatan yang dilaksanakan oleh perusahaan.
- Menentukan kelayakan usaha.

2. Bagian Produksi Kandang D'Angel Farm

Bertanggung jawab terkait kebersihan kandang, pemeliharaan anak ayam, manajemen *brooding*, pemberian pakan ternak, dan pemberian vitamin, mengatur udara di dalam kandang, penerangan, *marketing*.

3. Bagian Potong

Mengurus pemotongan dan pembersihan ayam kampung.

4. Bagian Produksi olahan/Masak

Bertanggungjawab dalam mengolah/memasak ayam kampung olahan berupa ayam kampung unkeb dan pedesan.

5. Bagian Packing

Mengurus packing ayam kampung karkas maupun ayam kampung olahan berupa ayam kampung unkeb dan pedesan.

Perijinan

Usaha *D'Angel Farm* di bawah naungan CV Lestari Abadi atas nama pemilik D'Angel Farm, dengan data perijinan sebagai berikut:

- No akta : 67/CV.P/2005/Pn.Smd tanggal. 27 Juli 2005

- Nomor SIUP Kecil: 01882/10-13/PK/VII/2005 tanggal. 26 Juli 2005

- Nomor TDP : 101230100659 tanggal. 26 Juli 2005

Perpanjangan perizinan CV Lestari Abadi (SIUP Kecil dan TDP) sedang dalam proses.

Untuk perijinan BPOM produk usaha D'Angel Farm pun masih dalam proses serta memerlukan waktu dalam proses pengajuan perijinannya.

Aspek Keuangan

Interpretasi atau kelayakan pengembangan usaha ayam akan memberi gambaran berkaitan kelayakan dilihat dari aspek keuangan, apakah layak jika dikembangkan dengan bantuan dana dari pihak perbankan

Berdasarkan asumsi analisa keuangan melalui pembiayaan dari pihak bank berupa fasilitas Pinjaman Kredit Usaha Rakyat (KUR) Rp90.000.000,00 dengan suku bunga 5%/thn saat ini dan tenor/jangka waktu pengembalian 5(lima) tahun disesuaikan dengan proyeksi lama usaha, sehingga total biaya angsuran Pokok dan bunga sebesar Rp1.875.000,00/bulan. Di mana pembayaran kewajiban angsuran pokok dan bunga dibayar setiap bulan, dan rencana pengembangan usaha dimulai di Bulan Januari 2022. Maka didapat tabel asumsi analisa keuangan pembiayaan pengembangan usaha ayam kampung sebagai berikut:

Tabel 4
Asumsi Analisis Keuangan

No	Keterangan	Besaran	Unit
1	Umur investasi	5	Tahun
2	Panen per-bln	1	Kali
3	Kapasitas Produksi per-bln	500	Ekor
4	Harga jual per-ekor karkas	40.000,-	Rp.
5	Harga jual per-ekor Pedesan/ungkeb	100.000,-	Rp.
7	Survival Rate	95	%
	Jumlah Penjualan bersih rata-rata per-bln	475	
8	- Karkas	275	Ekor
	- Pedesan/unkeb	200	
	Proyeksi pendapatan per-bulan		
9	- Karkas	11.000.000,-	Rp.
	- Pedesan/ungkeb	20.000.000,-	
10	Pendapatan per-bulan total	31.000.000,-	Rp.
11	Pendapatan per-tahun		Rp.
12	Investasi dan Operasional	142.775.000,-	Rp.
13	Modal Intern	52.775.000,-	Rp.
14	Hutang Perbankan	90.000.000,-	Rp.

No	Keterangan	Besaran	Unit
15	Tingkat Bunga	5	%
16	Jangka Waktu	5	Tahun
17	Angsuran Pokok & Bunga (Mulai Jan 2022)	1.875.000,-	Rp.

Biaya investasi jangka panjang merupakan seluruh komponen biaya yang diperlukan untuk memenuhi seluruh kegiatan pengembangan usaha ayam kampung

D'Angel Farm, di mana biaya investasi tersebut dapat dirinci dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 5
Biaya Investasi Pengembangan Usaha D'Angel Farm

No	Biaya Investasi	Vol	Satuan	Biaya (Rp.)	Jumlah (Rp.)
1	Pembuatan Kandang				
	1. Kandang Utama	1		Rp.30.000.000,-	Rp. 30.000.000,-
	2. Kandang Brooding	1	Lokal	Rp. 5.000.000,-	Rp. 5.000.000,-
	3. Kandang Karantina	1		Rp.10.000.000,-	Rp. 10.000.000,-
2	Tempat makan dan minum	50	Buah	Rp. 75.000,-	Rp. 3.750.000,-
3	Intalansi Listrik	1	Paket	Rp. 5.000.000,-	Rp. 5.000.000,-
4	Sumur dan Intalansi Air	1	Paket	Rp. 5.000.000,-	Rp. 5.000.000,-
5	Rumah Jaga	1	Lokal	Rp.10.000.000,-	Rp. 10.000.000,-
6	Sewa Lahan	1	Lokal	Rp.20.000.000,-	Rp. 30.000.000,-
7	Pemanas Kandang	1	Unit	Rp.13.000.000,-	Rp. 13.000.000,-
8	Vakum & Sealer	1	Unit	Rp. 8.000.000,-	Rp. 8.000.000,-
Jumlah					Rp.119.750.000,-

Operasional pengembangan/ekspansi usaha ayam D'Angel Farm terdiri dari Biaya variabel dan Biaya Tetap berdasarkan skala usaha yang akan dikembangkan. Dengan menggunakan analisa kapasitas kandang 500 ekor, sehingga membutuhkan total biaya operasional sebesar Rp23.025.000,00 (Dua

puluh tiga juta dua puluh lima ribu rupiah), di mana komposisi biaya terbesar berada pada biaya variabel untuk pengadaan DOC/anak ayam sebesar Rp5.000.000,- (lima juta rupiah), seperti yang ditunjukkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 6
Biaya Operasional Pengembangan Usaha D'Angel Farm

No	Biaya Operasional	Vol	Satuan	Biaya (Rp.)	Jumlah (Rp.)
A. Biaya Tetap					
1	Tenaga Kerja	4	Bulan	1.000.000	4.000.000
2	Penyusutan Kandang	1	Bulan	750.000	750.000
3	Biaya Sewa	1	Bulan	2.500.000	2.500.000
Sub Jumlah					7.200.000
B. Biaya Variabel					
1	DOC	500	Ekor	10.000	5.000.000
2	Pakan	10	Zak	400.000	4.000.000
3	Obat dan Vaksin	4	Ampul	100.000	400.000
4	Biaya Listrik	1	Bulan	500.000	500.000
5	Persiapan Ternak Masuk	1	Paket	500.000	500.000
6	Biaya Bahan Olahan	200	ekor	15.000	3.000.000
8	Biaya Packing	475	ekor		
Sub Jumlah					15.77.000
Jumlah					23.024.000

Dengan kapasitas produksi 500 ekor ayam kampung dan *Survival Rate* 95% atau 475 ekor, di mana sebanyak 275 ekor dijual dalam bentuk karkas dan sisanya 200 ekor dalam bentuk ayam kampung olahan unkeb dan pedesan. Dengan harga jual ayam karkas rata-rata Rp40.000,00 /ekor dan ayam kampung olahan unkeb dan pedesan sebesar Rp100.000,00/ekor. Maka

didapatkan total penjualan ayam kampung karkas dan olahan perbulan sebesar Rp31.000.000,00.

Laba Rugi dan BEP

Laba rugi pengembangan usaha ayam *D'Angel Farm* selama 5 (lima) tahun dapat diproyeksikan sebagai berikut:

Tabel 7.
Proyeksi Rugi/Laba

No	Uraian	Awal	Tahun Ke-					
			1	2	3	4	5	
1								Penerimaan
	Penjualan Ayam		372.000.000	372.000.000	372.000.000	372.000.000	372.000.000	372.000.000
	Total Investasi Awal	119.750.000	-	-	-	-	-	-
	Jumlah	119.750.000	372.000.000	372.000.000	372.000.000	372.000.000	372.000.000	372.000.000
2								
	Pengeluaran							
	Biaya Investasi	119.750.000	-	-	-	-	-	-
	Biaya Tetap		87.000.000	87.000.000	87.000.000	87.000.000	87.000.000	87.000.000
	Biaya Variabel		189.300.000	189.300.000	189.300.000	189.300.000	189.300.000	189.300.000
	Bunga 5%/thn		4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000
	Pajak 10%		9.120.000	9.120.000	9.120.000	9.120.000	9.120.000	9.120.000
	Jumlah	119.750.000	289.920.000	289.920.000	289.920.000	289.920.000	289.920.000	289.920.000
3	Aliran Kas Keluar untuk menghitung IRR							
4	NET Income	82.080.000	82.080.000	82.080.000	82.080.000	82.080.000	82.080.000	82.080.000
5	Net Income untuk menghitung IRR							
6	Discount Factor 5%	1	0,952	0,907	0,864	0,823	0,784	
7	Nilai sekarang		78.171.429	74.448.980	70.903.790	67.527.419	64.311.828	
8	Cumulative							
9	NPV	141.536.614						
	IRR %	28,265 %						
	Net B/C (x)	2,97						
	PBP	2 Tahun						
		6 bulan						
		30 bulan						

Analisa kelayakan pengembangan usaha

Tabel 8
Hasil Analisis kelayakan investasi Pengembangan Usaha D'Angel Farm

No	Kriteria Kelayakan Investasi	Nilai	Kualifikasi Kelayakan	Keterangan
1	<i>Net Present Value</i>	141.536.614	> 0	Memenuhi Kelayakan
2	<i>Internal Rate of Return</i>	28,265%	> 5%	Memenuhi Kelayakan
3	<i>Net Benefit Cost Rasio</i>	2,97 kali	> 1	Memenuhi Kelayakan
4	<i>Pay Back Period</i>	2 Thn 6 Bln (30 Bulan)	< 5 tahun	Memenuhi Kelayakan

Kesimpulan : Rencana usaha layak untuk dilaksanakan



Gambar 1
Pembukaan



Gambar 2
Penjelasan Materi



Gambar 3
Presentasi Peserta

BIBLIOGRAFI

- Afiyah, A. (2015). Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat *âCozyâ* Kademangan Blitar). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 23(1), 85949.
- Bhengu Mbablemhle, & Naidoo Vannie. (2016). Retail banking service quality: A client perception study. *Risk Governance & Control: Financial Markets & Institutions*, 6(4), 113–238. http://www.virtusinterpress.org/IMG/pdf/RGC_Volume__6_Issue_4__Fall_2016_Continue_d_1.pdf#page=104
- Dasuki, R. E. (2015). *Pendekatan Terintegrasi Untuk Mencapai Sustainability Koperasi : Integrasi Kinerja Keuangan Dan Kinerja Sosial Survey Pada Koperasi Di Jawa Barat*. 5(3).
- Dasuki, R. E. (2018a). *Kinerja Usaha Koperasi Melalui Pendekatan Tingkat Kesehatan Kaitannya Dengan Penciptaan Value Of Firm*. 1(1), 41–56. <http://garuda.ristekdikti.go.id/journal/article/806191>
- Dasuki, R. E. (2018b). Study & Accounting Research. *STAR Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, XV(2), 41–55. www.stiestembi.ac.id
- Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra. (2008). Pemasaran Strategi. In *Andi Office*.
- Herawati, N., Lindriati, T., & Suryaningrat, I. B. (2019). Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng. *Jurnal Agroteknologi*, 13(01), 42. <https://doi.org/10.19184/j-agt.v13i01.8554>
- Kotorov, R. (2020). *Business Models For The Digital Economy*. Business Expert Press.
- Nurbaity L, A. (2014). Strategi Pemasaran dalam Persaingan Bisnis. *Universitas Sumatra Utara*.
- Rahmadani, S., & Makmur. (2019). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran

dan Aspek Keuangan. *Hirarki: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 76–83.

Raisa Fitri, & Murniati, A. (2021). Sharia Cooperative Financial Inclusion and Entrepreneurial Orientation To Improve Sharia-Based MSME Empowerment New Normal Era In Malang City. *JBMP (Jurnal Bisnis, Manajemen Dan Perbankan)*, 7(1), 74–92. <https://doi.org/10.21070/jbmp.v7i1.1226>

Rangkuti, F. (2013). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*.

Skokan, K., Pawliczek, A., & Piszczur, R. (2013). Strategic Planning and Business Performance of Micro, Small and Medium-Sized Enterprises. *Journal of Competitiveness*, 5(4), 57–72. <https://doi.org/10.7441/joc.2013.04.04>

Surjani, R. (2003). Manajemen strategi dalam menghadapi era globalisasi. *Unitas*.

Zulkarnain, Saputra, M. G., & Silvia, D. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada PT Pitu Kreatif Berkah. *Journal Industrial Servicess*, 6(1), 55–61.