Laporan Penyelenggaraan Pelatihan

PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS

UNIVERSITAS TRILOGI

22 Februari 2017

Jl. Taman Makam Pahlawan Kalibata Jakarta Selatan, 12760

Telp. 021 – 7980011 Fax. 021 – 7981352

Homepage : www.universitas-trilogi.ac.id

E – mail : info@universitas-trilogi.ac.id

Universitas Trilogi
Teknoprenuer, Kolaborasi dan Kemandirian

LAPORAN PENYELENGGARA PELATIHAN~~/PENDIDIKAN~~

Unit kerja	:	Program Studi Manajemen
Pimpinan unit kerja	:	Budi Suryowati, S.E., M.M.

Melaporkan pelaksanaan pelatihan/pendidikan sebagai berikut:

1.	Pendidikan/Pelatihan	:	Penyusunan Proposal Bisnis
2.	Penyelenggara	:	Program Studi Manajemen
3.	Tempat Pelaksanaan	:	Kampus Universitas Trilogi, Ruang Kelas Internasional, Lantai 4, Gedung Kuliah.
4.	Waktu pelaksanaan	:	22 Februari 2017 (Pk. 09.00 – 13.00)
5.	Realisasi dan sumber dana	:	Sumber Dana : ----------, dengan anggaran Rp. ------,- Realisasi : Rp. --------,-
6.	Instruktur	:	
7.	Jumlah peserta	:	Terdaftar : 50 Orang Hadir : 31 Orang (Daftar Hadir peserta terlampir)

8. Materi Pelatihan :

Penyusunan Proposal Bisnis yang meliputi :

1. Aspek Pasar dan Pemasaran
2. Aspek Produksi
3. Aspek SDM dan Perijinan
4. Aspek Keuangan

9. Uraian singkat pelaksanaan :

Pelatihan Penyusunan Proposal Bisnis ini diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen bekerja sama dengan LPPM dalam rangka Dies Universitas Trilogi yang ke 4, sebagai bentuk Pengabdian Kepada Masyarakat oleh Dosen-dosen Universitas Trilogi Program Studi Manajemen.

Dosen yang terlibat dalam kegiatan ini adalah 13 orang, baik mulai dari persiapan sampai dengan pelaksanaan. (daftar dosen yang terlibat terlampir)

Peserta pelatihan adalah anggota Posdaya – Posdaya yang menjadi binaan Universitas Trilogi

10. Materi yang diberikan :

- Penjelasan Aspek Pasar dan Pemasaran (Instruktur: Budi Suryowati, S.E.,M.M dan Asep Imam, S.E., MM)
  Materi yang dijelaskan meliputi
  1. Aspek Pasar:
     - Tujuan Mengamati Kondisi Pasar
     - Produk/Jasa
     - Mengamati Kondisi Pasar
     - Aktivitas Kelompok Terkait dengan aspek pasar
  2. Aspek Pemasaran:
     - Perancangan pemasaran dan penjualan
     - Perancangan pemasaran
     - Pesaing
     - Perencanaan penjualan
     - Aktivitas kelompok terkait dengan aspek pemasaran

- Penjelasan Aspek Produksi (Instruktur : DR. Sahnaz Ubud, Fanny Suzuda Pohan, S.E.,M.M)
  Materi yang dijelaskan meliputi:
  - Perancangan produksi
  - Rencana produksi
  - Proses produksi
  - Bahan baku
  - Mesin dan peralatan
  - Tempat produksi
  - Fasilitas pendukung
  - Aktivitas kelompok terkait aspek produksi

- Penjelasan Aspek SDM dan Perijinan (Instruktur: Nurhidayati Dwiningsih, S.E., M.M, Budi Suryowati,S.E.,M.M)
  Materi yang dijelaskan meliputi:
  1. Perancangan Sumber Daya Manusia
     Materi yang dijelaskan meliputi:
     - Perancangan SDM
     - Struktur organisasi
     - Uraian pekerjaan
     - Persyaratan kerja dan kompensasi/imbal jasa
     - Aktivitas kelompok terkait aspek SDM
  2. Perijinan usaha
     - Perijinan yang harus tersedia

- Aktivitas kelompok terkait aspek perijinan

- Penjelasan Aspek Keuangan (Ati Harianti,S.E.,M.B.A dan Fanny Suzuda Pohan, S.E.,M.M)
  - Perancangan Keuangan
  - Aktivitas eklompok terkait perancangan keuangan

11. Uraian singkat mengenai pelatihan :

Pelatihan Penyusunan Proposal Bisnis diberikan dalam bentuk ceramah yang kemudian diikuti dengan aktivitas (diskusi) kelompok.

Setiap peserta menerima 1 set hard copy materi pelatihan yang terdiri dari:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran
2. Aspek Produksi
3. Aspek SDM dan Perijinan
4. Aspek Keuangan
5. Contoh Proposal Bisnis yang sudah jadi.

Para peserta dibagi dalam beberapa kelompok, setiap kelompok beranggotakan 3 – 5 orang, yang dipandu oleh seorang Dosen sebagai mentor dalam diskusi terkait dengan materi yang sedang dijelaskan oleh instruktur.

Pada akhir pelatihan diadakan evaluasi oleh peserta tentang penyelenggaraan pelatihan. Evaluasi meliputi: materi, suasana kelas, dan sarana/prasarana.

Hasil Evaluasi Pelaksanaan Pelatihan:
Materi, nilai rata-rata = 3,37
Suasana, nilai rata-rata = 2,56
Sarana/Prasarana, nilai rata-rata = 3,46

Jenis Pelatihan yang diinginkan:

1. Kewirausahaan = 22
2. Kiat-Kiat Pemasaran = 14
3. Manajemen Keuangan Kop/Pinjaman = 5
4. Investasi = 4
5. Lap Keuangan Keluarga = 3
6. Packaging = 3
7. Perencanaan Keuangan Kel = 2
8. Paud = 2
9. Manajemen = 1

10. Pemasaran Online = 1
11. Pembuatan Website = 1

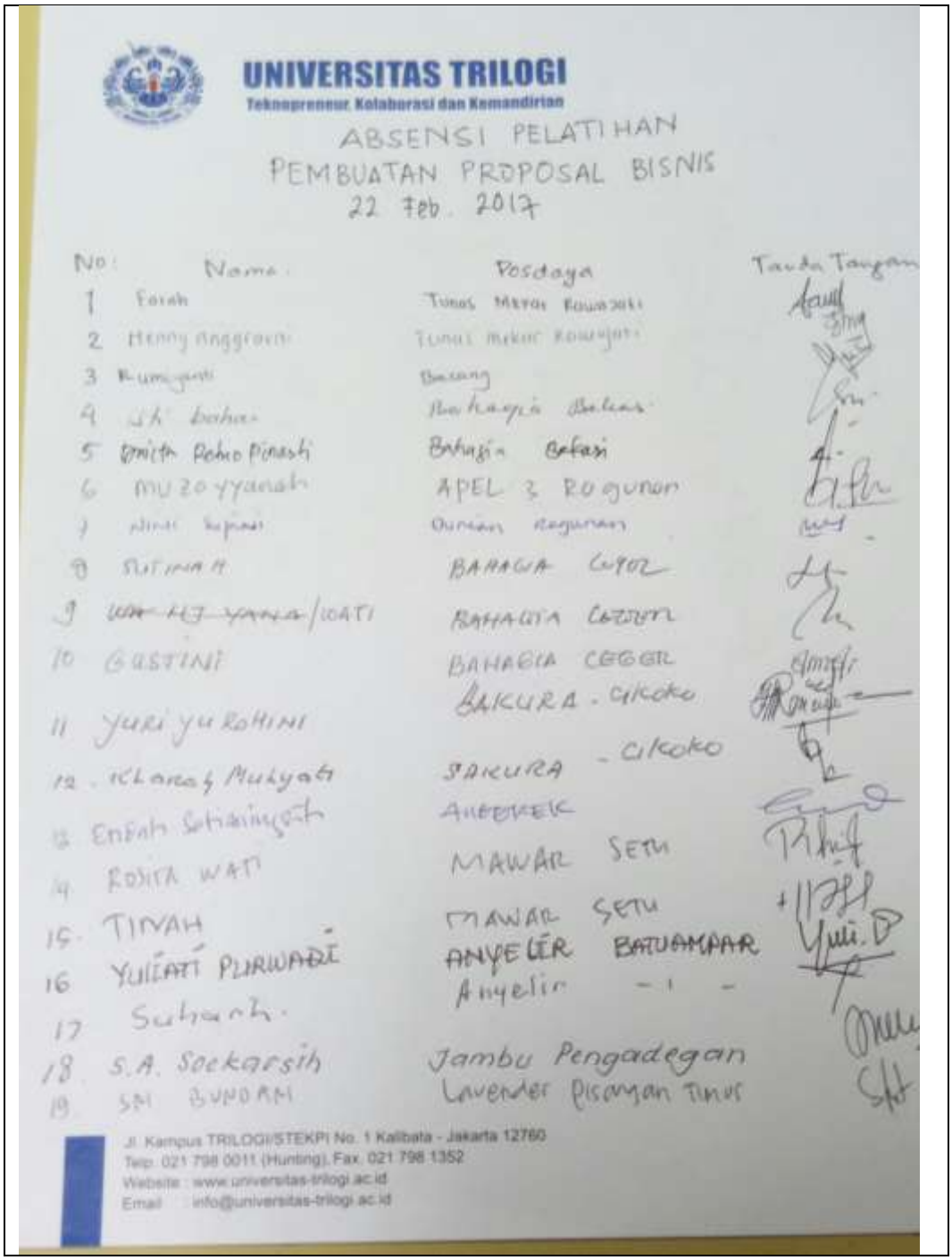
12. Saran dan Kesimpulan:

1. Pelatihan ini sangat bermanfaat bagi para anggota Posdaya, namun waktu kurang lama sehingga kesannya tidak terburu-buru. Oleh karena itu perlu mempertimbangkan kembali untuk menambah waktu.
2. Para peserta sangat antusias mengikuti pelatihan ini, mereka berharap diadakan pelatihan yang lain.
3. Untuk pelatihan berikutnya yang perlu diadakan adalah pelatihan "Kewirausahaan"
4. Proaktif mengadakan pelatihan di Posdaya sesuai dengan kebutuhan mereka.

Tim Penyelenggara,

Budi Suryowati, S.E., M.M.
Ketua Program Studi Manajemen

1. Daftar Hadir Peserta

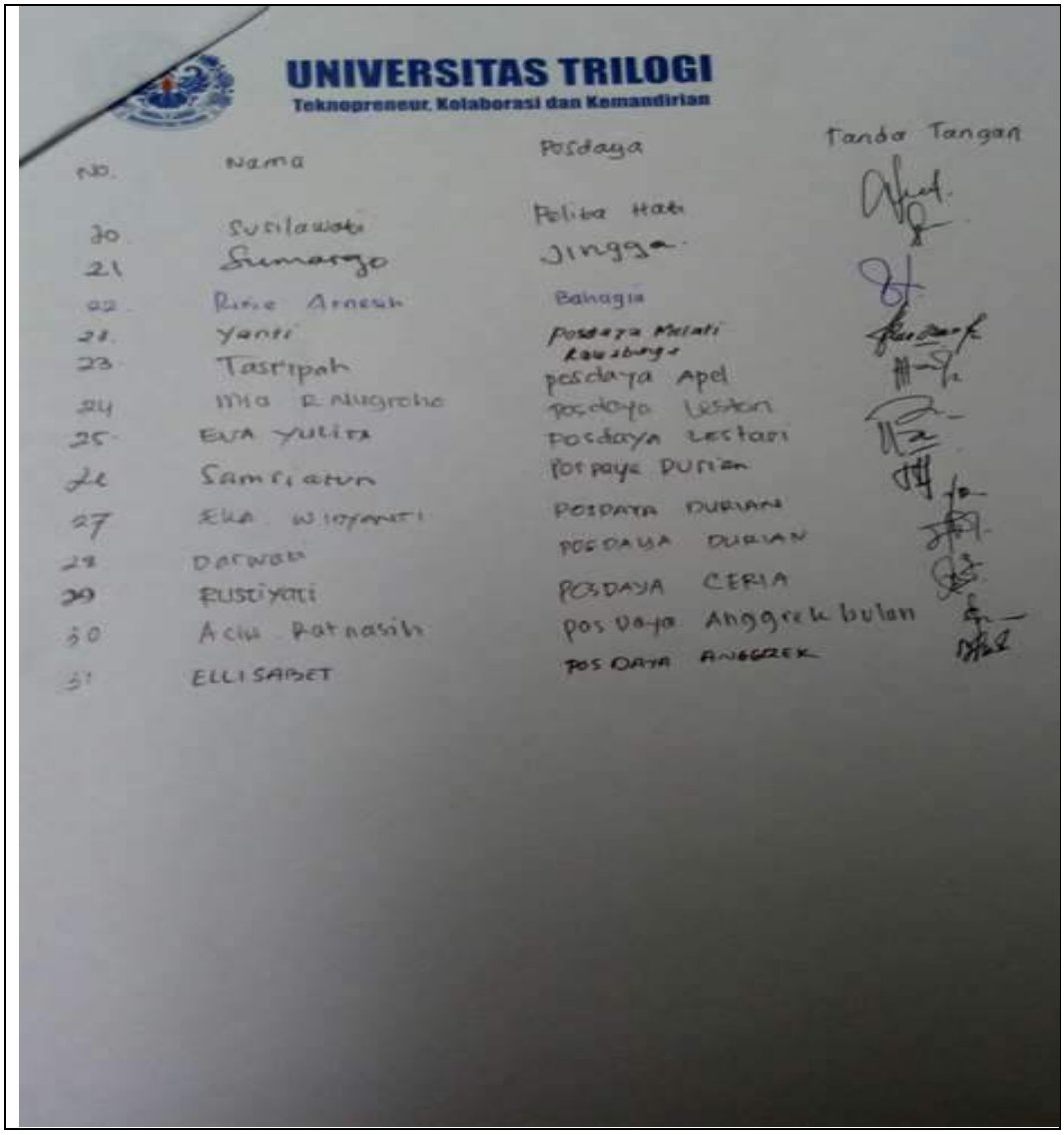


UNIVERSITAS TRILOGI
Teknopreneur, Kolaborasi dan Kemandirian

ABSENSI PELATIHAN
PEMBUATAN PROPOSAL BISNIS
22 Feb. 2017

No:	Nama	Posdaya	Tanda Tangan
1	Farah	Tunas Mekar Rawajati	
2	Henny Anggraeni	Tunas mekar Rawajati	
3	Rumiyanti	Barang	
4	Ji bahas	Bahagia Bahas	
5	Dwita Rehio Pinasti	Bahagia Bahasi	
6	MUZOYYANAH	APEL 3 Rogunan	
7	Nimi Supiati	Dunian Rogunan	
8	SUTINAH	BAHAGIA CEGER	
9	~~WA HJ YANA~~/WATI	BAHAGIA CEGER	
10	GUSTINI	BAHAGIA CEGER	
11	YURI YUROHINI	SAKURA - CIKOKO	
12	Klara Mulyati	SAKURA - CIKOKO	
13	Enfah Setianingsih	ANGEREK	
14	ROSITA WATI	MAWAR SETU	
15	TINAH	MAWAR SETU	
16	YULIATI PURWADI	ANYELIR BATUAMPAR	
17	Suhanh	Anyelir - " -	
18	S.A. Soekarsih	Jambu Pengadegan	
19	SM BUNDAM	Lavender Pisangan Timur	

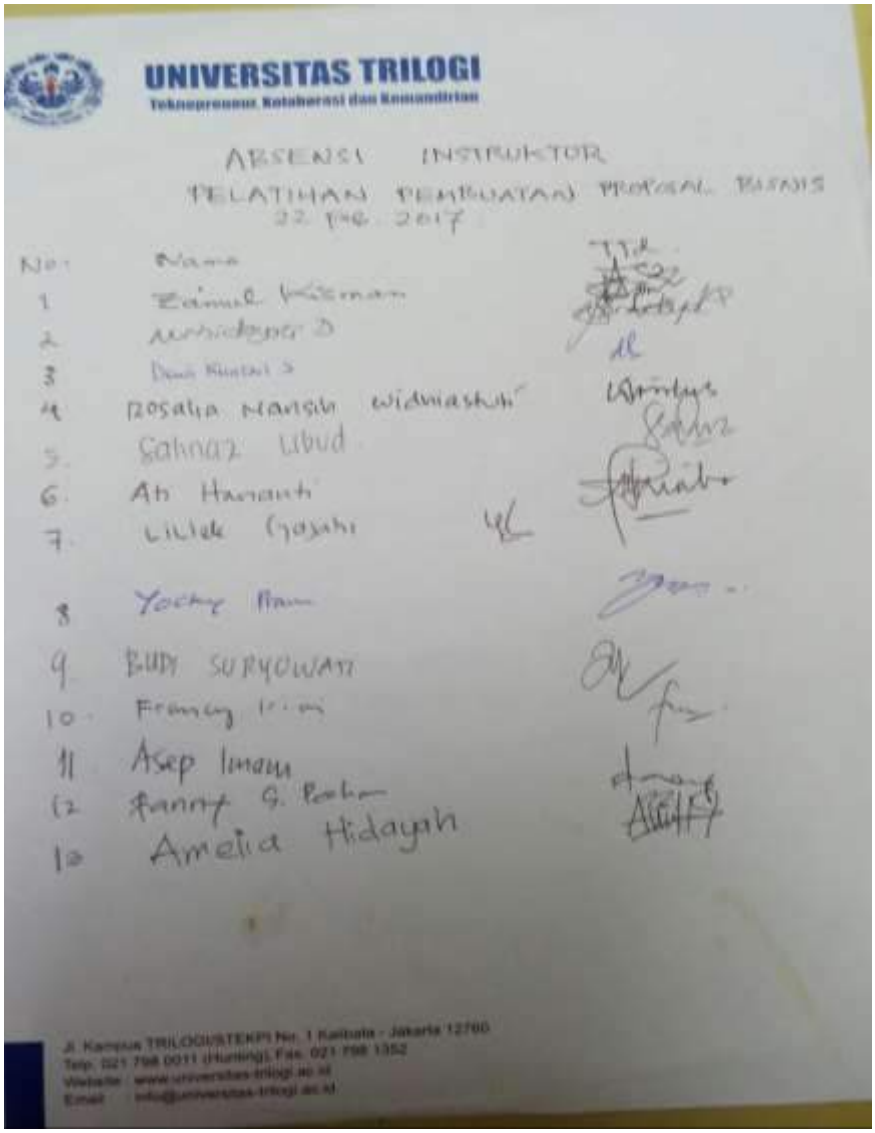
Jl. Kampus TRILOGI/STEKPI No. 1 Kalibata - Jakarta 12760
Telp. 021 798 0011 (Hunting), Fax. 021 798 1352
Website : www.universitas-trilogi.ac.id
Email : info@universitas-trilogi.ac.id



UNIVERSITAS TRILOGI
Teknopreneur, Kolaborasi dan Kemandirian

No.	Nama	Posdaya	Tanda Tangan
20	Susilawati	Peliba Hati	
21	Sumargo	Jingga	
22	Rise Arnesih	Bahagia	
23	Yanti	Posdaya Melati Rawabunga	
23	Tastipah	posdaya Apel	
24	Mia R Nugroho	Posdaya Lestari	
25	EVA Yulita	Posdaya Lestari	
26	Samsiatun	Posdaya Durian	
27	EKA WIDYANTI	POSDAYA DURIAN	
28	Darwati	POSDAYA DURIAN	
29	Rustiyati	POSDAYA CERIA	
30	Aciu Ratnasih	pos Daya Anggrek bulan	
31	ELLISABET	POS DAYA ANGGREK	

Lampiran 2. Daftar Hadir Dosen (Instruktur dan Mentor)



UNIVERSITAS TRILOGI
Teknoprenuer, Kolaborasi dan Kemandirian

ABSENSI INSTRUKTOR
PELATIHAN PEMBUATAN PROPOSAL BISNIS
22 FEB 2017

No.	Nama	TTd
1	Zainul Kisman	
2	[illegible]	
3	[illegible]	
4	Rosalia Nansih Widniastuti	
5	Salinaz Ubud	
6	Ati Hanauti	
7	Liliek Gajahi	
8	Yocky [illegible]	
9	BUDI SURYOWATI	
10	Francy [illegible]	
11	Asep Imam	
12	Fanny G. [illegible]	
13	Amelia Hidayah	

Jl. Kampus TRILOGI/STEKPI No. 1 Kalibata - Jakarta 12760
Telp. 021 798 0011 (Hunting), Fax. 021 798 1352
Website : www.universitas-trilogi.ac.id
Email : info@universitas-trilogi.ac.id

RUNDOWN ACARA PELATIHAN

PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS
RABU, 22 FEBRUARI 2017
PRODI MANAJEMEN UNIVERSITAS TRILOGI

No	Waktu	Kegiatan	Tempat	PIC
1	08.00 - 08.30	Registrasi	Auditorium	LPPM
2	08.30 – 09.00	Pembukaan	Auditorium	LPPM
3	09.00 – 09.10	Pendahuluan	R.Internasional	BS

No	Waktu	Kegiatan	Tempat	PIC
4	09.10 -09.35	Penjelasan Aspek Pasar dan Pemasaran		AI
5	09.35 – 10.10	Latihan		terlampir
6	10.10 – 10.30	Penjelasan Aspek Produksi	R.Internasional	SU
7	10.30 – 10.55	Latihan		terlampir
8	10.55 – 11.05	Penjelasan aspek SDM dan Perijinan	R.Internasional	NDN
9	11.05 – 11.15	Latihan		terlampir
10	11.15 – 11.35	Penjelasan Aspek Keuangan	R.Internasional	AH
11	11.35 - 12.00	Latihan		terlampir
12	12.00 – 13.00	ISHOMA		
13	13.00 – 13.50	Penyusunan Proposal Bisnis	R.Internasional	
14	13.50 – 14.00	Penutup		

Pembagian Kelompok

Kelompok	**Nama**	**Posdaya**	**Mentor**
1	Hj. Yana	Bahagia	Liliek G
	Sutinah	Bahagia	
	Muinah	Bahagia	
	Rositawati	Mawar Setu	
	Minangsyah	Mawar Setu	
2	T. Budiarti	Melati 1 Bukit Duri	Dewi Kuntari
	Yuliani	Melati 1 Bukit Duri	
	Henny Anggraeni	Tunas Mekar Rawajati	
	Fara	Tunas Mekar Rawajati	
	Rumiyanti		
3	Susilawati	Pelita Hati	NN Sawitri
	Sri Heni BA	Pelita Hati	
		Kelengkeng	
	Intan Nuraeni		
	Akustika	Kenanga Setu	
4	Isti Bahar	Tunas Bahagia	Yocky
	Sumarni	Flamboyan	
	Kristin		

Kelompok	Nama	Posdaya	Mentor
	Ririe Arnesih	Srikandi	
	Acih Ratnasih		
5	Magda Hasmurti	Melati 1 Pengadegan	Fanny
	Jarwati	Melati 1 Pengadegan	
	S.A. Soekarsih	Jambu Duren Tiga	
	Normawati	Jambu Duren Tiga	
	Dwi Retno Pinasti	Delima 33	
6	M. Rosmiati	Apel	Francy
	Tasripah	Apel Pejaren Timur	
	Hardini Budi S	Nusas Indah Pejaten Timur	
	Sri Mulyani	Mawar 04 Manggarai	
	Suratmi	Mawar 04 Manggarai	
7	Asdianti	Lavender Pisangan	Nurhidayati
	Sri Rahayu	Lavender Pisangan	
	Hj. Klara Mulyati	Sakura	
	Yuri	Sakura	
	Eva Yulita	Lestari	
8	Bambang Hari Wibowo	Nasio	Sahnaz
	Riyo Setiyono	Nasio	
	Elly	Anggrek Susukan	
	Endah	Anggrek Susukan	
	Elin	Anggrek Susukan	
9	Yuliati	Anyelir	Ati Harianti
	Suharti	Anyelir	Fanny
	Puji Hartini	Anyelir	
	Sumarti		
	Muzayyanah		
10	Neni Prastiwi		R. Nansih
	Margo	Jingga	
		Lestari	
		Lestari	
		Merak Cipinang	

Kelompok	Nama	Posdaya	Mentor
		Kecapi Pancoran	

Lampiran 3. Contoh Proposal Bisnis Kripik Singkong “Si Engkong Kranci” (terlampir)

Lampiran 4. Materi Pelatihan (terlampir)

Lampiran 3. Contoh Proposal Bisnis Kripik Singkong “Si Engkong Kranci” (terlampir)

PROPOSAL USAHA KRIPIK SINGKONG

“SI ENGKONG KRANCI”

DISUSUN OLEH:
POSDAYA PELITA HATI
BINAAN UNIVERSITAS TRILOGI
JAKARTA, 2017

Bab I Pendahuluan 2
Bab II Aspek Pasar dan Pemasaran 3
Bab III Aspek Produksi 7
Bab IV Aspek Sumber Daya Manusia dan Perijinan 10
Bab V Aspek Keuangan 13
Bab VI Penutup 15

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Dalam rangka membantu pemerintah meningkatkan kesejahteraan keluarga salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan membuka usaha-usaha kecil di lingkungan masyarakat. Salah satu usaha yang bisa dilakukan adalah di bidang makanan.

Seperti yang telah kita ketahui, singkong merupakan salah satu jenis bahan makanan yang mudah didapatkan dan disukai oleh masyarakat Indonesia. Atas dasar hal tersebut, kami dari Posdaya Pelita Hati berencana untuk membuka usaha keripik singkong.

2. Tujuan

Maksud penyusunan proposal usaha keripik singkong adalah:

1. Sebagai landasan untuk menjalankan usaha
2. Dapat digunakan untuk melihat kelayakan usaha
3. Digunakan sebagai dasar untuk mengajukan modal usaha

BAB II

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

I. Pengamatan Kondisi Pasar

1. Wilayah Pasar

Pasar yang akan dimasuki untuk penjualan keripik singkong meliputi pasar wilayah Kalibata dan sekitarnya dengan pembeli para remaja dan dewasa.

2. Persaingan

Dalam usaha keripik singkong ini akan menghadapi produk-produk yang sama yaitu keripik Maicih, Qtela, Kriuk, dan produk-produk keripik buatan rumahan yang tanpa nama.

3. Permintaan Pasar

Perkiraan jumlah permintaan keripik singkong di wilayah Kalibata diperkirakan sebanyak 10,000 bungkus tiap bulannya dengan asumsi jumlah penduduk Kalibata sebanyak 10,000 orang, 50% mengkonsumsi keripik tiap bulannya sebanyak 2 kali. Jumlah permintaan tersebut diperkirakan sudah terpenuhi sebanyak 6,000 bungkus sehingga masih ada peluang untuk mengisi kebutuhan keripik singkong tersebut sebanyak 4,000 bungkus tiap bulan.

Berdasarkan kondisi permintaan dan kondisi pasar yang ada, bahwa usaha keripik singkong di wilayah Kalibata memiliki peluang untuk dijalanka

II. Pemasaran

A. Bauran Pemasaran

1. Produk

Produk yang kami jual adalah keripik singkong yang terbuat dari singkong pilihan dengan model bulat tipis dengan rasa asin dan pedas dalam kemasan plastik bermerek seberat 100 gram per bungkus. Produk singkong kami diberi nama “SI ENGKONG KRANCI”.

Gambar 1. Kemasan dan Merek

Keunggulan dari produk singkong yang kami buat adalah rasa yang enak, gurih, dan renyah.

2. Harga

Harga keripik singkong yang kami tawarkan adalah sebesar Rp 4,000 tiap bungkus. Harga tersebut diperkirakan mampu dibeli oleh masyarakat dan harga tersebut cukup bersaing bila dibandingkan dengan pesaing keripik singkong lainnya.

3. Promosi

Promosi yang akan kami lakukan supaya banyak diminati antara lain adalah:

1. Memberikan sampel keripik singkong ke konsumen dan distributor
2. Menyebarkan brosur sederhana
3. Memberikan bonus kepada pembeli yang telah membeli sebanyak 10 bungkus mendapatkan gratis 1 bungkus
4. Menyebarkan informasi keripik singkong melalui media sosial, facebook, whatsapp, dan lain-lain

Gambar 2. Brosur

4. Saluran dan Tempat Pemasaran

Keripik singkong akan kami jual melalui:

1. para penjual eceran dengan 14ystem konsinyasi, dan
2. penjualan langsung di tempat

Lokasi penjualan keripik singkong akan bertempat di depan rumah, dipajang dalam etalase, dan dengan penataan ruangan yang dirancang sedemikian rupa agar menarik konsumen yang dilengkapi dengan papan nama.

Gambar 3. Kios penjualan

B. Rencana Penjualan

Rencana penjualan keripik singkong dalam sebulan bisa mencapai 3,750 bungkus yang terdiri dari 1,500 keripik singkong pedas dan 2,250 keripik singkong asin sehingga pendapatan dapat mencapai Rp. 15,000,000. Berikut tabel rencana penjualan keripik singkong selama 3 bulan.

RENCANA PENJUALAN 3 BULAN

PENJUALAN	JANUARI			FEBRUARI			MARET		
	UNIT	HARGA	JUMLAH	UNIT	HARGA	JUMLAH	UNIT	HARGA	JUMLAH
KS Pedas	1500	4,000	6,000,000	1500	4,000	6,000,000	1500	4,000	6,000,000
KS Asin	2250	4,000	9,000,000	2250	4,000	9,000,000	2250	4,000	9,000,000
JUMLAH	3750		15,000,000	3750		15,000,000	3750		15,000,000

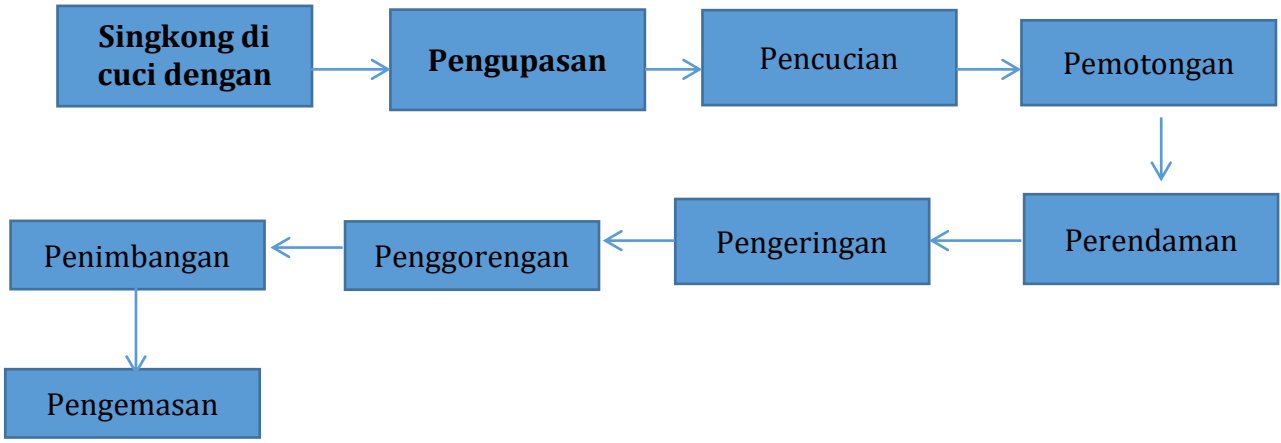
BAB III

ASPEK PRODUKSI

Aspek produksi dalam perencanaan bisnis sangatlah penting. Hal ini dikarenakan dalam aspek produksi menjelaskan sistem operasi bisnis kita. Dalam aspek produksi pada saat perencanaan bisnis yang kita rencanakan (dalam hal ini kripik singkong) harus mengetahui bagaimana proses produksi, bahan baku, mesin dan peralatan yang dipakai,dan tempat produksinya.

1. Proses produksi

Proses produksi dalam perencanaan bisnis diperlukan untuk mengetahui bagaimana proses pembuatan dari produk yang direncanakan setelah bahan baku tersedia sampai dengan menjadi produk akhir. Dalam proses produksi kita bisa buat dalam bentuk diagram alir maupun dalam bentuk narasi, untuk pembuatan produksi kripik singkong dalam proposal ini dengan mengunakan diagram alir seperti pada gambar 1.



Gambar 4. Diagram Alir Proses Produksi

2. Bahan baku

Bahan baku pembuatan sebuah produk dalam perencanaan bisnis harus dijelaskan secara mendetail dari jenis bahan baku apa saja yang dibutuhkan, siapa pemasoknya (membeli bahan baku itu dimana), berapa jumlah yang dibutuhkan sampai dengan berapa harga dari masing-masing bahan baku yang dibutuhkan. Bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat kripik singkong adalah sebagai berikut :

3. Mesin dan peralatan

Setelah bahan baku sudah kita identifikasi, maka kita juga harus mengidentifikasi mesin dan peralatan yang akan dipakai dalam memproduksi kripik singkong tersebut. Dalam perencanaan bisnis, harus disertakan spesifikasi teknis dari mesin-mesin dan peralatan yang digunakan sesuai dengan kapasitas produksi, proses produksi, dan umur teknis mesin. Semua kebutuhan peralatan harus sudah diperhitungkan sebagai satu kesatuan dalam suatu sistem yang terkait dengan kebutuhan pembuatan kripik singkong untuk menghasilkan produk sesuai kapasitas dan kualitas yang direncanakan.

MESIN & PERALATAN YG DIPERLUKAN

						12	
JENIS MESIN/PERALATAN	MERK	TOKO PENJUAL	UNIT	HARGA	JUMLAH	UMUR TEKNIS	depresiasi
penggorengan	ABC	Peralatan RT	1	300000	300,000	3	8,333.33
kompor	ABC	Peralatan RT	1	600000	600,000	5	#######
pisau	ABC	Peralatan RT	3	50000	150,000	1	#######
etalase			1	2,000,000	2,000,000	5	#######
sikat untuk mencuci singkong	ABC	Peralatan RT	2	10000	20,000	1	1,666.67
baskom	ABC	Peralatan RT	3	10000	30,000	1	2,500.00
sutil	ABC	Peralatan RT	2	5000	10,000	1	833.33
saringan minyak	ABC	Peralatan RT	2	10000	20,000	1	1,666.67
centong	ABC	Peralatan RT	2	5000	10,000	1	833.33
timbangan	ABC	Peralatan RT	2	200000	400,000	2	#######
mesin press	ABC	toko mesin	1	200000	200,000	5	3,333.33
JUMLAH					3,740,000		91,667

4. Tempat produksi

Tempat produksi merupakan salah satu faktor penting dalam pengambilan keputusan suatu usaha. Hal ini dikarenakan tempat produksi sangat berpengaruh terhadap biaya produksi dan biaya operasional lain.

FORMULIR RANCANGAN PRODUKSI

TEMPAT PRODUKSI

RUANGAN	PERUNTUKAN	LUAS TANAH	LUAS BANGUNAN	HARGA	BELI/SEWA	UMUR TEKNIS
Dapur produksi	**produksi**	4 x 5 meter	4 x 5 meter	500,000	sewa	
Ruang pengemasan	**pengemasan**	3 x 3 meter	3 x 3 meter	500,000	sewa	
JUMLAH				1,000,000		

BAB IV

ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA (SDM) DAN PERIJINAN

I. Sumber Daya Manusia (SDM)
Aspek SDM yang perlu dirancang adalah:

1. Jenis Pekerjaan:
   Bagian Produksi
   Bagian Pemasaran
   Bagian Keuangan

Untuk tahap awal masing-masing bagian dari pekerjaan cukup 1 orang pekerja di bagian produksi, sedangkan untuk pekerjaan di bagian pemasaran dan keuangan bisa dilakukan oleh pemilik usaha. Jadi untuk tahap awal hanya perlu 2 orang yaitu 1 orang pekerja bagian produksi dan 1 orang sebagai pemilik usaha sekaligus melakukan pekerjaan pemasaran dan keuangan.

Penambahan jumlah pekerja disesuaikan dengan perkembangan usahanya karena menyangkut penambahan biaya untuk usaha tersebut.

2. Uraian Pekerjaan:
   Bagian Produksi:
   - Belanja Bahan Baku
   - Mengolah Bahan baku menjadi barang jadi: Mengupas, mencuci, mengiris, membumbui, menggoreng dan mengemas

   Bagian Pemasaran:
   - Memasarkan Produk
   - Menawarkan produk ke toko toko atau warung
   - Mencari peluang pasar

   Bagian Keuangan:
   - Mencatat Pemasukan dan Pengeluaran
   - Melakukan pembayaran
   - Melakukan penagihan

- Membuat laporan penjualan sehari hari.

3. Persyaratan kerja:

   Bagian Produksi:

   - Pendidikan : Minimal SMP
   - Rajin/tekun
   - Jujur
   - Ulet
   - Sehat jasmani/rohani

   Bagian Pemasaran:

   - Pendidikan : Minimal SMP
   - Pandai bergaul/berkomunikasi
   - Rajin/tekun
   - Jujur
   - Ulet
   - Sehat jasmani/rohani

   Bagian Keuangan:

   - Pendidikan : Minimal SMK
   - Mengerti masalah keuangan
   - Rajin/tekun
   - Jujur
   - Ulet
   - Sehat jasmani/rohani

4. Kompensasi:

   Bagian Produksi:

   - Rp 1.000.000 (sudah termasuk uang makan, transport dan iuran BPJS)

   Bagian Pemasaran:

   - Rp 1.000.000 (sudah termasuk uang makan, transport dan iuran BPJS)
   - Bonus apabila mencapai target penjualan tertentu.

   Bagian Keuangan:

- Rp 1.250.000 (sudah termasuk uang makan, transport dan iuran BPJS)

II. Perijinan

Perijinan di awal pendirian:

Meminta ijin di sekitar tempat usaha kepada tetangga kiri, kanan, depan, belakang. kepada ketua RT setempat dan kepada ketua RW setempat.

Selanjutnya bisa membuat Ijin Domisili atau disebut SKDU (Surat Keterangan Domisili Usaha) adapun prosedur untuk membuat SKDU:

1. Minta Surat Pengantar dari RT/RW
2. Datang ke Kantor Kelurahan membawa Surat Pengantar RT/RW dan berkas persyaratan, datang ke Kantor Kelurahan meminta formulir permohonan SKDU yang kemudian isi dengan benar dan lengkap.

Ada wilayah di mana SKDU akan langsung diterbitkan oleh Kantor Kelurahan, sementara di wilayah yang lain ada yang mengharuskan pemohon untuk melanjutkan pengurusan ke Kantor Kecamatan.

Keterangan :

Yang pertama kali harus dibuat adalah SKDU karena diperlukan untuk membuat surat/ijin yang selanjutnya. Untuk SIUP, TDP, NPWP diperlukan jika usaha sudah semakin berkembang yang memerlukan badan usaha seperti CV.

BAB V

ASPEK KEUANGAN

Berdasarkan rencana penjualan , rencana produksi dan rencana SDM , diketahui total kebutuhan modal adalah sebesar Rp. 6.500.000. Adapun rinciannya dapat dilihat pada table dibawah ini :

Kebutuhan Dana	Jumlah (Rp)
Investasi (Lihat Lampiran Produksi)	3,740,000
Persiapan Usaha	1,000,000
Modal Kerja Awal (Bahan Baku, Dll)	990,000

Lain-Lain	770,000
Jumlah	6,500,000

Dari kebutuhan modal sebesar Rp. 6.500.000 , Rp 4.500.000 menggunakan modal sendiri dan Rp. 2.000.000 akan meminjam kepada koperasi Sodara Indra dalam bentuk pinjaman Tabur Puja dengan bunga 18% per tahun , sehingga perbulan dikenakan bunga sebesar 1,5%. Sedangkan modal sendiri jika tidak digunakan untuk modal investasi akan disimpan dalam tabungan dengan bunga 6% per tahun sehingga per bulannya sebesar 0,5%. Dibawah adalah rincian pembayaran bunga perbulan

Sumber Modal	Jumlah Modal	Biaya Modal
Modal Pinjaman (Tabur Puja)	Rp.2,000,000	Rp. 30.000
Modal Sendiri	Rp 4,500,000	Rp. 22,500
Total Modal yang dibutuhkan	Rp.6,500,000	
Total Biaya Modal		Rp. 52.500

Rencana penjualan keripik singong perbulan adalah sebanyak 3750 bungkus dengan harga Rp.4000 per bungkus sehingga diperoleh pendapatan per bulan sebesar Rp 15.000.000 , sedangkan rencana biaya biaya yang harus dikeluarkan berjumlah Rp. 3.994,167 sehingga diperoleh keuntungan atau laba setiap bulannya sebesar Rp.3.085.333. Berikut adalah rinciannya.

ERKIRAAN LABA/RUGI
" SI ENGKONG KRANCI"
31 Januari-31 Maret 2017

	Jan	**Feb**	**Maret**	**Jumlah (Rp)**
Pendapatan (lihat lampiran pemasaran)	15,000,000	15,000,000	15,000,000	45,000,000

	Jan	Feb	Maret	Jumlah (Rp)
Biaya Pokok (lihat biaya bahan baku)	7,920,000	7,920,000	7,920,000	23,760,000
Laba Kotor	7,080,000	7,080,000	7,080,000	21,240,000
Biaya-Biaya				
Biaya Pegawai	2,250,000	2,250,000	2,250,000	
Biaya Transportasi dan Penjualan	500,000	500,000	500,000	
Biaya depresiasi	91,667	91,667	91,667	
Biaya modal	52,500	52,500	52,500	
Biaya sewa tempat produksi dan penjualan	1,000,000	1,000,000	1,000,000	
Biaya listrik dan air	100,000	100,000	100,000	
Total Rincian Biaya	3,994,167	3,994,167	3,994,167	11,982,500
Laba (Rugi) Bersih Sblm Pajak	3,085,833	3,085,833	3,085,833	9,257,500

Dari hasil penjualan keripik singkong , modal hutang sudah dapat dilunasi dalam bulan pertama.dan semua biaya investasi dan modal kerja dapat balik modal dalam waktu 3 bulan.

Dari hasil analisis diatas terlihat bahwa usaha keripik singkong layak untuk di jalankan.

BAB VI

PENUTUP

Berdasarkan kajian-kajian kondisi pasar, aspek pemasaram, aspek produksi, aspek Sumber Daya Manusia (SDM), dan keuangan dapat disimpulkan bahwa usaha Kripik Singkong “Si Engkong Kranci” memiliki peluang pasar. Mengingat permintaannya cukup tinggi, dengan berbagai program pemasaran yang akan dilakukan keripik “Si Engkong Kranci” akan mampu menjual sebanyak 3.750 bungkus perbulannya sehingga diperoleh pendapat sebesar Rp. 15 juta rupiah per-bulannya. Keripik “Si Engkong Kranci” dalam produksinya memerlukan

investasi berupa peralatan-peralanan, tempat produksi dan penjualan, dsb. Kebutuhan dana untuk mebiayai investasi dan modal kerja diperlukan dana sebesar Rp. 6,5 juta, yang akan dipenuhi dengan modal sendiri sebesar Rp. 6,5 juta, sisanya mengajukan pinjaman Rp. 2 juta.

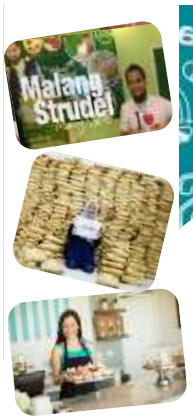
Setelah memperhitungkan pendapatan dan biaya “Si Engkong Kranci” dapat meraih keuntungan sebesar lebih dari Rp. 3 juta setiap bulannya, sehingga dana yang ditanamkan akan segera kembali dalam waktu kurang dari 1 tahum.

Dengan demikian usaha keripik singkong “Si Engkong Kranci”, layak untuk dijalankan dan proposal ini dapat digunakan sebagai acuan bagi pengelola usaha dalam hal kegiatan yang akan dilakukannya, atau pemberi pinjaman maupun penanam modal.

Lampiran 5. Foto-Foto Kegiatan selama Pelatihan

Pembukaan Pelatihan oleh Rektor Universitas Trilogi.

Lampiran : Materi Pelatihan



Universitas Trilogi

Pembuatan Proposal Bisnis

Februari 2017

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Selamat Datang…

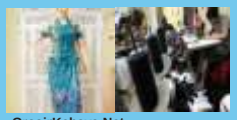
© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Agenda

- Definisi Proposal Bisnis
- Tujuan Pembuatan Proposal Bisnis
- Penggunaan Proposal Bisnis
- Pihak-pihak Yang Berkaitan Dengan Proposal Bisnis
- Struktur Proposal Bisnis

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Menjadi Wirausahawan Sukses



GrosirKebaya.Net
Produsen, Reseller & Dropship Kebaya No #1 di Indonesia
Solo – Jawa Tengah

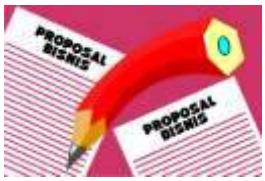
Pengusaha Talas Bogor
memproduksi di atas 2000 boks tiap hari

Lynda Permatasari, Jadi Pengusaha Katering
Beromset 10 miliar dalam 3 tahun

Menjadi wirausahawan sukses akan meningkatkan kesejahteraan keluarga dan membuka lapangan pekerjaan

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Definisi Proposal Bisnis



Proposal Bisnis adalah **dokumen tertulis berisi rancangan usaha meliputi aspek:**
1. Pemasaran
2. Produksi
3. Sumber daya manusia, dan
4. Keuangan
dalam rangka memperoleh pengajuan dana pada pihak-pihak terkait

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Tujuan Pembuatan Proposal Bisnis

- Menjelaskan rancangan-rancangan usaha yg ingin diusulkan secara lebih sistematis
- Mengajukan dana untuk mengembangkan usaha kepada pihak terkait, misalnya pemodal

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Penggunaan Proposal Bisnis

1

Membuat usaha baru

2

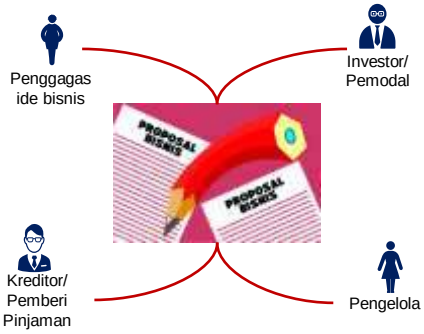
Memperluas usaha

3

Rehabilitasi/memperbaiki usaha

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Pihak-Pihak yang Berkaitan dengan Proposal Bisnis



© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Struktur Proposal Bisnis

Struktur penulisan proposal bisnis meliputi hal-hal berikut

- Resume/Ikhtisar
- Pendahuluan (Latar belakang, tujuan)
- Kondisi pasar
- Rancangan pemasaran
- Rancangan produksi
- Rancangan sumber daya manusia
- Rancangan keuangan
- Rancangan perijinan usaha
- Lain-lain
- Penutup

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Universitas Trilogi

Perancangan Keuangan

Februari 2017

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Agenda

- Kebutuhan Dana
- Sumber Dana
- Laporan Keuangan

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Kebutuhan Dana

INVESTASI : digunakan untuk membiayai atau memenuhi kebutuhan harta tetap
Contoh Investasi : alat produksi, peralatan, tempat usaha, dll (aktiva tetap yang umurnya diatas satu tahun)

MODAL KERJA : Biaya modal kerja diperlukan untuk membiayai perputaran roda operasi usaha untuk memperoleh laba.
Contoh Modal Kerja :harga bahan baku , transportasi , gaji pegawai , sewa , listrik dll)

© 2017 Universitas Trilogi All Rights Reserved.

Sumber Dana

Sumber Dana Pinjaman

- BANK
- Pegadaian
- Koperasi
- Relasi Bisnis: supplier atau distributor
- Pinjaman dari kantor atau teman

Modal Sendiri : modal usaha dari uang sendiri

© 2017 Universitas Trilogi All Rights Reserved.

Laporan Keuangan

- **PENDAPATAN** adalah keseluruhan uang yang diterima dari hasil penjualan barang atau jasa.
- **BIAYA** merupakan pengeluaran (guna memperoleh manfaat. Manfaat dapat berwujud, seperti: bahan-bahan, alat-alat dan jasa (upah, sewa, atau tenaga).
- **LAPORAN LABA/RUGI** : Merupakan laporan yang menggambar selisih pendapatan dengan biaya biaya yang dikeluarkan.

© 2017 Universitas Trilogi All Rights Reserved.

Aktivitas Kelompok

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok: Perancangan Keuangan

Tujuan:

- Membuat rencana keuangan

Petunjuk:

- Bacalah form kebutuhan dana, rugi laba, dan angsuran pinjaman yang diberikan
- Lengkapi form tersebut bersama kelompok Anda

Waktu:

- 20 menit diskusi kelompok & pengisian form

Contoh Kebutuhan Dana Keripik Singkong

Contoh Rugi Laba Keripik Singkong

Contoh Angsuran Pinjaman Keripik Singkong

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Terima Kasih!

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Universitas Trilogi

Perancangan Produksi

Februari 2017

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Bisnis Ayam Suwir, Suami Istri Ini Raup Omzet Hingga Rp 100 Juta/Bulan

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

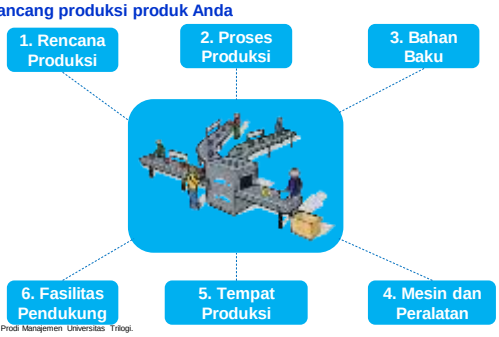
Agenda

- Perancangan Produksi
- Rencana Produksi
- Proses Produksi
- Bahan Baku
- Mesin dan Peralatan
- Tempat Produksi
- Fasilitas

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Perancangan Produksi

Di bawah ini menggambarkan rangkaian langkah-langkah dalam merancang produksi produk Anda



© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Rencana Produksi

Dalam membuat usaha Anda lebih besar haruslah membuat rencana produksi secara tepat. Berikut yang perlu diperhatikan dalam membuat rencana produksi

1. Menentukan jenis produk
2. Kualitas produk
3. Kapasitas produk

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Proses Produksi

Contoh alur proses pembuatan keripik singkong

1. Singkong dicuci dengan sikat
2. Pengupasan
3. Pencucian
4. Pemotongan
5. Perendaman
6. Pengeringan
7. Penggorengan
8. Penimbangan
9. Pengemasan

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Modal Rp 50 Ribu, Widayati Raup Rp 50 Juta/Bulan dari Bisnis Snack

"…kapasitas produksi juga harus saya tambah dulu, supaya tidak percuma kalau marketingnya bagus tapi enggak bisa penuhi permintaan"

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Bahan Baku

Selanjutnya Anda harus mempertimbangkan baik-baik pada saat memilih bahan baku yang akan diolah menjadi produk siap jual

- Bahan baku apa saja yg diperlukan
- Berapa kebutuhan bahan baku
- Kualitas bahan baku yang cocok
- Sumber bahan baku
- Cara pengadaannya
- Harga bahan baku

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Mesin dan Peralatan

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Tempat Produksi

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Utilitas / Fasilitas Pendukung

- Tenaga Listrik : PLN, Generator Listrik
- Air
- Bahan Bakar : Diesel oil, Gas, Batubara

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok 1: Proses Produksi

Tujuan:

- Membuat proses produksi

Petunjuk:

- Buatlah alur proses produksi produk bersama kelompok Anda pada kertas yang telah diberikan

Waktu:

- 5 menit

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok 2: Rencana Unit Produksi

Tujuan:

- Membuat rencana produksi

Petunjuk:

- Bacalah form produksi yang diberikan
- Lengkapi form tersebut bersama kelompok Anda

Waktu:

- 10 menit diskusi kelompok & pengisian form

Contoh Rencana Produksi Keripik Singkong

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok 3: Bahan Baku

Tujuan:

- Membuat rencana pengadaan bahan baku

Petunjuk:

- Bacalah form bahan baku yang diberikan
- Lengkapi form tersebut bersama kelompok Anda

Waktu:

- 10 menit diskusi kelompok & pengisian form

Contoh Rencana Bahan Baku Keripik Singkong

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok 4: Mesin & Peralatan

Tujuan:

- Membuat rencana pengadaan mesin dan peralatan

Petunjuk:

- Bacalah form peralatan yang diberikan
- Lengkapi form tersebut bersama kelompok Anda

Waktu:

- 10 menit diskusi kelompok & pengisian form

Contoh Rencana Peralatan Keripik Singkong

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok 5: Tempat Produksi

Tujuan:

- Membuat rencana tempat produksi

Petunjuk:

- Bacalah form tempat produksi yang diberikan
- Lengkapi form tersebut bersama kelompok Anda

Waktu:

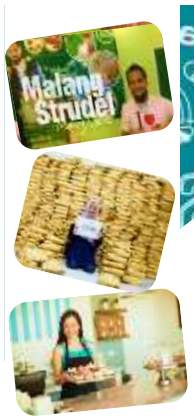
- 10 menit diskusi kelompok & pengisian form

Contoh Tempat Produksi Keripik Singkong

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Terima Kasih!

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.



Universitas Trilogi

Pengamatan Kondisi Pasar

Februari 2017

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Agenda

- Tujuan Mengamati Kondisi Pasar
- Produk / Jasa
- Mengamati Kondisi Pasar

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Tujuan Mengamati Kondisi Pasar

- Mengkaji mengenai kondisi pasar terhadap kegiatan usaha yang akan dijalankan, apakah cukup layak untuk dimasuki

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Sebelum memulai usaha, Anda sebaiknya mengamati produk / jasa yang telah ada

Contoh Produk Makanan

Contoh Jasa Home Cleaning / Laundry

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Mengamati Kondisi Pasar

Berikut ini komponen-komponen yang perlu Anda ketahui pada saat mengamati kondisi pasar

1. Wilayah pemasaran?
2. Siapa pembelinya?
3. Berapa jumlah peminat?
4. Berapa jumlah pesaing?
5. Siapa pemimpin pasar?
6. Berapa peluang pasar?

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok 1: Mengamati Kondisi Pasar

Tujuan:

- Mengevaluasi kondisi pasar yang akan digunakan untuk menjual produk / jasa Anda

Petunjuk:

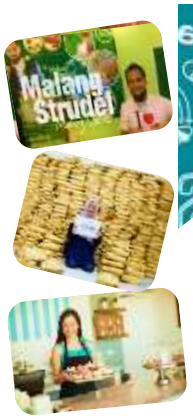
- Bacalah form kondisi pasar yang diberikan
- Lengkapi form tersebut bersama kelompok Anda

Waktu:

- 10 menit diskusi kelompok & pengisian form

Contoh Kondisi Pasar Keripik Singkong

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.



Universitas Trilogi

Pemasaran

Februari 2017

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Agenda

- Perancangan Pemasaran dan Penjualan
- Perancangan Pemasaran
- Pesaing
- Perencanaan Penjualan

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

- Bisnis Ibu Rumah Tangga: Omset Ratusan Juta Dari Baju Menyusui (*NyoNya Nursing Wear (NNW)*)

Awalnya, ide membuat brand baju hamil dan menyusui datang dari kebutuhan pribadi.
"Konsep kami memang online dan berjualan melalui website (*www.nyonyanursingwear.com*) dan Instagram (*@nyonya_nursingwear*),"

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Perancangan Pemasaran dan Penjualan

Dalam merancang pemasaran, terdapat aspek-aspek yang perlu diperhatikan

Perancangan Pemasaran

1. Produk
2. Penetapan Harga
3. Promosi
4. Tempat Penjualan

Rencana Penjualan

Berapa banyak unit yang Anda targetkan untuk dijual?

Sesuai keinginan/harapan pembeli

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Perancangan Pemasaran - Produk

Produk yang baik, produk yang bisa memenuhi keinginan pembeli, memberikan solusi terhadap masalah pembeli

Sebelum menjual produk Anda, sebaiknya memperhatikan hal-hal berikut

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Perancangan Pemasaran - Harga

Penentuan Harga

1. Biaya produksi per unit: misalnya biaya bahan baku, biaya alat produksi, biaya listrik, biaya air, dan lain-lain, yang disesuaikan dengan jenis usaha Anda
2. Keuntungan yang diinginkan
3. Harga pesaing
4. Daya beli pembeli

Contoh strategi Harga: Diskon, Promo beli 2 dapat 3

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Perancangan Pemasaran - Promosi

Promosi yang akan dilakukan, sebaiknya promosi yang efektif menarik pembeli untuk mencari tahu produk Anda sekaligus membelinya

Iklan (brosur, whatsapp, facebook, dan lain-lain)

Promosi penjualan (diskon, hadiah, dan lain-lain)

Penjualan pribadi langsung

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Perancangan Pemasaran - Tempat Penjualan

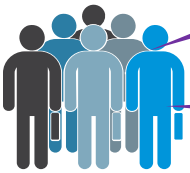
Dalam merancang lokasi tempat penjualan, sebaiknya yang memudahkan akses ke lokasi serta tampilan fisik

Lokasi/tempat penjualan

Tampilan tempat penjualan (kenyamanan, tempat duduk, dan lain-lain)

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Pesaing



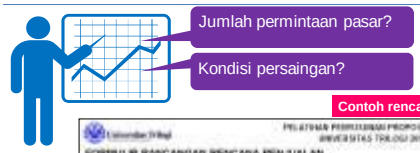
Siapa saja pesaing Anda?

Apa keunggulan pesaing?

Kita harus mengetahui keunggulan pesaing dan juga keunggulan kita

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Perencanaan Penjualan



Contoh rencana penjualan

FORMULIR RANCANGAN RENCANA PENJUALAN

PENJUALAN	JANUARI			FEBRUARI			MARET		
	UNIT	HARGA	JUMLAH	UNIT	HARGA	JUMLAH	UNIT	HARGA	JUMLAH
KS Produk*)	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
KS Jasa*)	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
JUMLAH **)	[illegible]		[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]		[illegible]

Catatan:
*) Rencana Penjualan KS Produk sebesar 40%, KS Jasa 60%
**) Perkiraan Pasar sebesar 4000 konsumen.

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok 2: Rancangan Pemasaran

Tujuan:
- Membuat rancangan pemasaran produk yang baik dan benar

Petunjuk:
- Bacalah form pemasaran yang diberikan
- Lengkapi form tersebut bersama kelompok Anda

Waktu:
- 10 menit diskusi kelompok & pengisian form

Contoh Rancangan Pemasaran Keripik Singkong

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok 3: Rencana Penjualan

Tujuan:
- Membuat rencana penjualan produk yang baik dan benar

Petunjuk:
- Bacalah form penjualan yang diberikan
- Lengkapi form tersebut bersama kelompok Anda

Waktu:
- 10 menit diskusi kelompok & pengisian form

Contoh Rencana Penjualan Keripik Singkong

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Terima Kasih!

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Universitas Trilogi

Perancangan Sumber Daya Manusia

Februari 2017

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

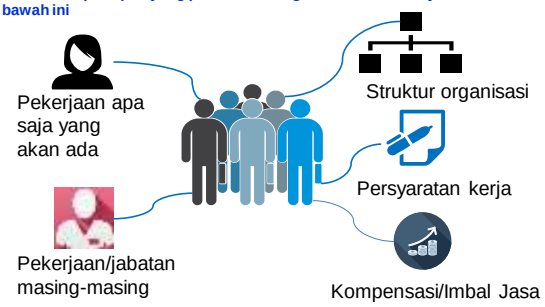
Agenda

- Perancangan Sumber Daya Manusia
- Struktur Organisasi
- Pekerjaan
- Persyaratan Kerja dan Kompensasi/Imbal Jasa

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Perancangan Sumber Daya Manusia

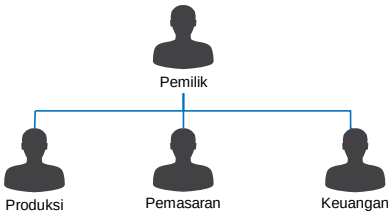
Ada beberapa aspek yang perlu dirancang terkait sumber daya manusia di bawah ini



© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Struktur Organisasi

Berikut contoh struktur usaha sederhana



© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Uraian Pekerjaan

Produksi	Pemasaran	Keuangan
• Belanja bahan baku • Mengolah Bahan baku menjadi barang jadi: Mengupas, mencuci, mengiris, membumbui, menggoreng dan mengemas	• Memasarkan Produk • Menawarkan produk ke toko toko atau warung • Mencari peluang pasar	• Mencatat Pemasukan dan Pengeluaran • Melakukan pembayaran • Melakukan penagihan • Membuat laporan penjualan sehari hari

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Persyaratan Kerja dan Imbal Jasa

Produksi	Pemasaran	Keuangan
Persyaratan Kerja		
• Pendidikan : Minimal SMP • Rajin/tekun • Jujur • Ulet • Sehat jasmani/rohani	• Pendidikan : Minimal SMP • Pandai bergaul/berkomunikasi • Rajin/tekun • Jujur • Ulet • Sehat jasmani/rohani	• Pendidikan : Minimal SMK • Mengerti masalah keuangan • Rajin/tekun • Jujur • Ulet • Sehat jasmani/rohani
Kompensasi/Imbal Jasa		
• Rp 1.000.000 (sudah termasuk uang makan, transport dan iuran BPJS)	• Rp 1.000.000 (sudah termasuk uang makan, transport dan iuran BPJS) • Bonus apabila mencapai target penjualan tertentu.	• Rp 1.250.000 (sudah termasuk uang makan, transport dan iuran BPJS)

Aktivitas Kelompok

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Aktivitas Kelompok: Perancangan Sumber Daya Manusia

Tujuan:

- Membuat rencana kebutuhan sumber daya manusia

Petunjuk:

- Bacalah form SDM yang diberikan
- Lengkapi form tersebut bersama kelompok Anda

Waktu:

- 10 menit diskusi kelompok & pengisian form

Contoh Rancangan SDM Keripik Singkong

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Universitas Trilogi

Perijinan Usaha

Februari 2017

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Agenda

- Perijinan Usaha

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Perijinan Usaha

1. Awal : Meminta ijin ke tetangga kiri, kanan, depan, belakang dan kepada ketua RT dan ketua RW setempat.
2. Apabila sudah berjalan untuk keperluan mengembangkan usaha sebagai kelengkapan persyaratan beruopa ijin resmi untuk:
   - pengajuan kredit modal ke pihak perbankan
   - mengikuti tender yang memerlukan aspek legalitas usaha
   - memasarkan produk ke supermarket

   Ijin resmi tersebut berupa antara lain:

   a. Ijin Domisili ke kelurahan/kecamatan
   b. TDP (tanda Daftar Perusahaan) ke instansi terkait
   c. Akte Pendirian Usaha ke notaris
   d. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) ke Departemen Pajak
   e. SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan) ke Departemen Perdagangan

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.

Terima Kasih!

© 2017 Prodi Manajemen Universitas Trilogi.