

**MODUL PROGRAM KEAHLIAN
BUDIDAYA IKAN
KODE MODUL SMKP3X01-06BIK**

**USAHA PRODUKSI
PAKAN IKAN BUATAN**



**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
PROYEK PENGEMBANGAN SISTEM DAN STANDAR PENGELOLAAN SMK
DIREKTORAT PENDIDIKAN MENENGAH KEJURUAN JAKARTA
2001**

**MODUL PROGRAM KEAHLIAN
BUDIDAYA IKAN
KODE MODUL SMKP3X01-06BIK
(Waktu : 95 Jam)**

**USAHA PRODUKSI
PAKAN IKAN BUATAN**

Penyusun :

Dr. Masyamsir, Ir., MS

Tim Program Keahlian Budidaya Ikan

Penanggung Jawab :

Dr. Undang Santosa, Ir., SU

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
PROYEK PENGEMBANGAN SISTEM DAN STANDAR PENGELOLAAN SMK
DIREKTORAT PENDIDIKAN MENENGAH KEJURUAN JAKARTA
2001

Ikan sebagai salah satu hasil perikanan merupakan salah satu bahan makanan yang tak asing lagi bagi masyarakat Indonesia. Bahan makanan ini merupakan sumber protein yang relatif murah, tetapi beberapa jenis di antaranya mempunyai nilai ekonomi yang cukup tinggi untuk diekspor.

Salah satu kelemahan ikan sebagai bahan makanan ialah sifatnya yang mudah busuk setelah ditangkap dan mati. Oleh karena itu, ikan perlu ditangani dengan baik agar tetap dalam kondisi yang layak dikonsumsi oleh konsumen. Tidak kalah pentingnya adalah pemberian pakan pada ikan yang harus tersedia dan mencukupi kebutuhan baik kuantitas maupun kualitasnya. Untuk menjamin ketersediaan pakan ikan yang memadai maka perlu dilakukan usaha produksi pakan ikan buatan, sehingga kontinuitas produksi ikan akan berlangsung dengan lancar dan baik sampai pemanenan untuk selanjutnya disalurkan kepada konsumen.

Modul ini disusun sebagai pegangan bagi para wirausahawan yang akan bergerak dalam bidang produksi pakan ikan buatan yang membahas sejak menganalisis peluang usahanya sampai ke evaluasi hasil usaha dan pemasarannya.

Pada kesempatan ini tak lupa diucapkan terimakasih kepada:

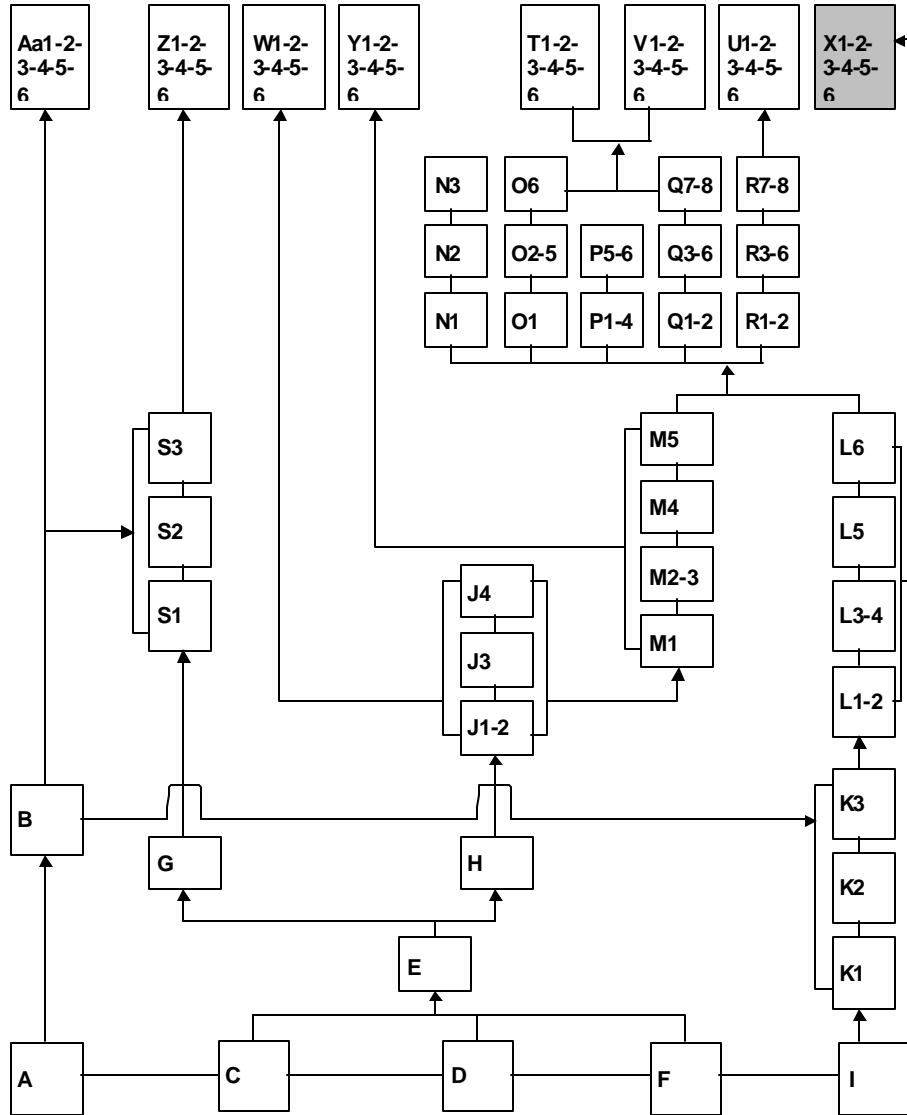
1. Pimpinan dan Staf Dikmenjur Jakarta.
2. Pimpinan dan Staf P5D Bandung.
3. Dr. H. Masyamsir., Ir., MS, selaku ketua tim penyusun modul
4. Rekan-rekan yang telah membantu tersusunnya modul ini

Modul ini masih jauh dari sempurna. Karenanya kritik dan saran sangat dibutuhkan untuk penyempurnaan modul ini.

Bandung, Desember 2001

Tim Penyusun,

SMK Pertanian	DESKRIPSI	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Modul ini merupakan Paket Program Keahlian bagi para siswa SMK Bidang Keahlian Pertanian Program Keahlian Budidaya Ikan tingkat III, yang membahas mengenai kompetensi Melakukan Usaha Pembuatan Pakan Ikan Buatan (X). Untuk itu, maka modul ini disusun menjadi enam sub kompetensi sejak menganalisis peluang usaha sampai menyusun rencana pengembangannya.</p>		



SMK Pertanian	PRASYARAT	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Kemampuan awal yang dipersyaratkan sebelum menguasai kompetensi yang terdapat di dalam modul ini, siswa diharapkan sudah mempelajari modul-modul sebagai berikut :</p> <p>Telah menyelesaikan kompetensi Membuat Pakan Ikan Buatan (L), Mengoperasikan Alat dan Mesin Budidaya Ikan (K). Ditunjang oleh kompetensi Mengenal Alat dan Mesin Pertanian (I), Memahami Sistem Agribisnis (A) dan Mengelola Agribisnis (B).</p>		

SMK Pertanian	DAFTAR ISI	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
	KATA PENGANTAR	i
	DESKRIPSI	ii
	PETA KEDUDUKAN MODUL	iii
	PRASYARAT	iv
	DAFTAR ISI	v
	PERISTILAHAN/GLOSSARY	vi
	PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL	vii
	TUJUAN	viii
	KEGIATAN BELAJAR 1: Analisis Peluang Usaha Pembuatan Pakan Ikan Buatan	1
	Lembar Informasi	1
	Lembar Kerja	3
	Lembar Latihan	3
	KEGIATAN BELAJAR 2: Penyusunan Proposal Teknis Usaha Pembuatan Pakan Ikan Buatan	4
	Lembar Informasi	4
	Lembar Kerja	7
	Lembar Latihan	7
	KEGIATAN BELAJAR 3 : Pengajuan Usulan Kegiatan Usaha Pembuatan Pakan Ikan Ke Lembaga Keuangan	8
	Lembar Informasi	8
	Lembar Kerja	15
	Lembar Latihan	16
	KEGIATAN BELAJAR 4 : Pemasaran Hasil Usaha Produksi Pakan Ikan Buatan	17
	Lembar Informasi	17
	Lembar Kerja	23
	Lembar Latihan	23
	KEGIATAN BELAJAR 5 : Pengendalian Usaha	26
	Lembar Informasi	26
	Lembar Kerja	28
	Lembar Latihan	29
	KEGIATAN BELAJAR 6. Evaluasi Hasilusaha Dan Pelaporan....	30
	Lembar Informasi	30
	Lembar Kerja	38
	Lembar Latihan	39
	LEMBAR EVALUASI	40
	LEMBAR KUNCI JAWABAN	41
	Lembar Kunci Jawaban Latihan 1	41
	Lembar Kunci Jawaban Latihan 2	41
	Lembar Kunci Jawaban Latihan 3	41
	Lembar Kunci Jawaban Latihan 4	41
	Lembar Kunci Jawaban Latihan 5	41
	Lembar Kunci Jawaban Latihan 6	42
	DAFTAR PUSTAKA	43

SMK Pertanian	PERISTILAHAN / GLOSSARY	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
Pelet	: Pakan buatan kering-lengkap, dengan ukuran \pm 2 cm dan diameter 2 mm.	
Flake	: Pakan buatan kering-lengkap, dengan bentuk seperti lembaran.	
Crumble	: Pakan buatan kering-lengkap, dengan bentuk seperti remah-remah.	
Perubahan deterioratif	: Perubahan kimiawi pada pakan/bahan pakan yang menyebabkan terjadinya perubahan aroma dan nilai nutrisi; perubahan kimia ini terjadi secara alami dan berhubungan kandungan lipid dalam pakan.	
Alga	: Makhluk hidup bisa mikro atau makro, nabati atau hewani, dengan habitat alaminya adalah perairan.	

SMK Pertanian	PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Pada dasarnya modul ini berisi pengalaman belajar tentang pengetahuan, keterampilan dan jenis praktek baik di laboratorium maupun di lahan praktek dengan bantuan guru dan tehniisi atau laboran. Pada setiap akhir kegiatan belajar terdapat lembar Evaluasi kognitif dan kinerja disertai kunci jawabannya yang berupa cara penilaian prestasi pembelajaran sehingga siswa dapat mengontrol kemampuannya sendiri.</p> <p>Berikut ini diuraikan petunjuk penggunaan modul ini secara umum :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bacalah uraian teori pada lembar informasi dengan seksama. 2. Perhatikan dengan baik setiap hal yang dijelaskan atau diperagakan oleh guru atau tehniisi/laboran. 3. Bacalah isi penjelasan pada lembar kerja dengan teliti. 4. Periksa kondisi alat dan bahan praktek sesuai dengan yang diperlukan dalam kegiatan praktek. 5. Buat catatan alat dan bahan yang dipinjam baik jenis, jumlah dan kondisinya. 6. Usahakan untuk mempelajari setiap bab yang telah tersusun secara berurutan dan jangan mencoba untuk melangkah ke bab berikutnya sebelum bab yang pertama selesai di baca. 7. Catat hal-hal yang dianggap penting untuk ditanyakan atau didiskusikan. 8. Evaluasi diri sendiri dengan mengerjakan soal atau latihan yang tersedia. 		

SMK Pertanian	TUJUAN	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>1. TUJUAN AKHIR</p> <p>Pada akhir pembelajaran, siswa diharapkan mampu menyusun program usaha pembuatan pakan ikan, berikut merencanakan pengembangan usaha.</p> <p>2. TUJUAN ANTARA</p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menganalisis peluang usaha pembuatan pakan ikan dengan menginventaris data ekonomi, data teknis, data peluang usaha sehingga dapat ditentukan jenis pakan yang akan diusahakan. 2. Menyusun proposal teknis usaha pembuatan pakan ikan, setelah mengetahui teknis analisis untung rugi, dan tahapan penyusunan “cashflow”. 3. Mengajukan usulan kegiatan usaha pembuatan pakan ke penyandang dana (bank atau koperasi), setelah mengatui strategi pencarian dana, teknik transaksi dan negosiasi, pemilihan lokasi dan penyusunan formulasi pakan. 4. Menguraikan aspek-aspek pemasaran, yang terdiri dari strategi pemasaran, faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penentuan harga, bauran promosi dan layanan purna jual. 5. Mengevaluasi hasil usaha dan pemasaran serta menyusunnya menjadi kegiatan presentasi. 6. Menganalisis hasil usaha dan permintaan serta mampu menyusun rencana pengembangan usaha. 		

Lembar Informasi**ANALISIS PELUANG USAHA
PEMBUATAN PAKAN IKAN BUATAN**

Merencanakan untuk berusaha, terlebih dahulu dimulai dengan cara memperkirakan manfaat yang diharapkan supaya mendatangkan keuntungan. Suatu usaha yang akan dibuka sebagai usaha baru atau cara yang dikembangkan produknya, tidaklah semata-mata dilihat dari keuntungannya saja, namun perhitungan siapa yang diuntungkan dengan adanya usaha tersebut. Apabila keuntungan dapat dinikmati oleh satu pihak, sedangkan pihak lain terkena akibatnya seperti pencemaran air dan udara, kebisingan suara, gangguan lalu lintas umum dan lain-lain, maka harus dicari penanggulangan dampak negatifnya.

Untuk membuka usaha pembuatan pakan ikan, ada baiknya mengetahui :

1. Manfaat dan keuntungan apa yang dapat diperoleh dari usaha yang hendak dikembangkan.
2. Masih adakah peluang pasar yang diharapkan?
3. Berapa besarkah jumlahnya yang diminta secara potensi, efektif dan mampu disediakan?
4. Bagaimana caranya untuk mengusahakan kegiatan yang akan dilaksanakan tersebut?
5. Bagaimana cara memperoleh dana dan berapa kebutuhan untuk investasi dan modal kerjanya?

Pasar industri pakan ikan terdiri atas individu-individu dan organisasi-organisasi yaitu petani ikan dan organisasi-organisasi yang berhubungan dengan sektor perikanan, seperti Kelompok Petani Ikan dan Koperasi Unit Desa. Dengan melihat potensi budidaya ikan, baik di perairan tawar, payau dan laut secara semi intensif dan intensif, dapat dikatakan tingkat permintaan pakan ikan sangatlah besar dan masih terbuka.

Disamping itu ada beberapa hal lainnya yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan.

- a. Hasil secara keseluruhan dari aspek-aspek yang ada seperti :
 1. Aspek teknis/produksi
 2. Aspek pemasaran
 3. Aspek manajemen

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 1	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>4. Aspek finansial 5. Aspek hukum 6. Aspek iklim berusaha 7. Aspek sosial budaya</p> <p>b. Sarana dan prasarana yang dibutuhkan untuk usaha misalnya angkutan dan jalan raya, lembaga keuangan, pelabuhan.</p> <p>c. Biaya yang dibebankan dan hasil yang diharapkan akan diterima.</p> <p>d. Akibat langsung/tidak langsung serta manfaatnya bagi kegiatan usaha tersebut.</p> <p>Dalam menginterpretasikan data peluang usaha harus dipikirkan resiko yang mungkin terjadi dalam pelaksanaan usaha, antara lain resiko pemborosan, penyelewengan, resiko piutang dan lain-lain. Dengan ditetapkannya pokok-pokok ketentuan, maka dapat dilakukan tindakan berjaga-jaga/pencegahan, menekan sekecil mungkin resiko yang terjadi.</p> <p>A. Resiko pemborosan dan penyelewengan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengadakan seleksi atas kecakapan maupun kejujuran 2. Menanamkan kesadaran dan melakukan tindakan tegas yang mungkin dilakukan perusahaan 3. Menanamkan rasa tanggung jawab yang lebih besar 4. Menutup sekecil mungkin lubang-lubang kemungkinan pemborosan dan penyelewengan 5. Melakukan inspeksi secara efektif 6. Memisahkan tugas pelaksana dan pengawas 7. Mengadakan administrasi yang baik 8. Memberikan upah yang cukup. <p>B. Resiko piutang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Resiko tidak dibayarnya seluruh piutang 2. Resiko tidak dibayarnya sebagian piutang 3. Resiko keterlambatan di dalam melunasi piutang-piutangnya 4. Resiko tertanamnya modal dalam piutang. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 1	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Resiko-resiko lain yang mungkin timbul adalah sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Resiko bahaya kebakaran 2. Resiko terhadap bencana alam 3. Resiko penipuan dan pencurian 4. Resiko keadaan ekonomi yang memburuk 5. Resiko kematian/kehilangan seorang penentu pelaksana 6. Resiko kegiatan usaha terhenti 7. Resiko tanggung jawab. <p>Lembar Kerja 1</p> <p>1. Alat:</p> <ul style="list-style-type: none"> - alat tulis - buku tulis - kalkulator - beberapa pustaka yang berkaitan dengan peluang usaha <p>2. Langkah kerja :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kumpulkan data-data segmen pasar dan tingkat permintaan pakan ikan di propinsi saudara dan diskusikan secara berkelompok (10 jam) - Kumpulkan data-data teknis produksi antara lain tempat, waktu, proses, alat dan bahan, untuk memproduksi pakan ikan dan diskusikan secara berkelompok (10 jam). <p>Lembar Latihan 1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. B – S Untuk membuka usaha baru atau pengembangan usaha dari produk yang sudah ada maka dasar pengetahuannya sama. 2. B – S Hal terpenting untuk membuka usaha, adalah bagaimana cara memperoleh dana dan berapa kebutuhan untuk investasi dan modal kerjanya. 3. B – S Aspek sosial budaya merupakan salah satu unsur non-teknis dalam rangka membuka usaha. 4. B – S Yang tidak termasuk resiko yang mungkin terjadi dalam pelaksanaan usaha adalah resiko kematian/kehilangan seorang penentu pelaksana. 5. B – S Kegiatan usaha tidak menguntungkan bilamana tidak ada estimasi pasar dan pemasarannya. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 2	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
-------------------------	---------------------------	----------------------------------

Lembar Informasi

**PENYUSUNAN PROPOSAL
TEKNIS USAHA PEMBUATAN PAKAN IKAN BUATAN**

Dalam menjalankan aktifitasnya, setiap perusahaan dapat menyusun rencana kegiatan usahanya. Kegiatan usaha yang akan dilakukan adalah memproduksi pakan ikan alami. Selanjutnya siswa diharuskan membuat proposal teknis yang terdiri dari tujuh bagian utama, yaitu :

1. Ringkasan eksekutif, yaitu ringkasan yang memuat garis besar rencana usaha yang akan dikerjakan.
2. Ringkasan perusahaan, yaitu ringkasan yang mendeskripsikan dengan singkat perusahaan yang akan dibuat dan apa yang akan dikerjakan.
3. Analisis produk dan jasa yang medeskripsikan secara singkat produk dan jasa yang akan dihasilkan. Dilengkapi dengan informasi mengapa produk dan jasa tersebut lebih baik daripada produk dan jasa para pesaing.
4. Analisis pasar yang dilakukan untuk mengidentifikasi pasar target dan menunjukkan cara penentuan segmen pasar untuk mencapai penetrasi pasar.
5. Rencana strategis, yaitu rencana tindakan yang menjelaskan bagaimana rencana usaha keseluruhan akan dilaksanakan.
6. Profil manajemen, yaitu dokumentasi profil para karyawan kunci, rekan bisnis, dan penasehat profesional yang akan dipekerjakan untuk mendukung usaha.
7. Analisis keuangan, yaitu laporan keuangan dan laporan akuntansi pendukung.

» Teknik Penyusunan Proposal

Hampir semua kegiatan selalui disertai dengan sebuah proposal, namun masih sedikit yang berminat mendalami mengenai proposal. Proposal mengandung pengertian sebagai rencana yang dituangkan dalam bentuk rancangan kerja. Jenis proposal tergantung dari tujuan penggunaannya, misalkan proposal kerja, proposal usaha, proposal penelitian, proposal teknis, dan proposal lainnya. Meskipun memiliki karakteristik masing-

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 2	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>masing, proposal mempunyai tujuan sama yaitu memberikan informasi mengenai tahapan kegiatan yang akan dilaksanakan.</p> <p>» Teknik Analisa Untung Rugi</p> <p>Seorang pengusaha yang akan bergerak dalam suatu jenis kegiatan usaha sebaiknya melengkapi diri dengan laporan analisa untung rugi. Hasil analisa ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi terhadap kinerja usaha yang sedang dilakukan. Apakah usaha yang sudah dilakukan kondisinya menguntungkan atau malah sebaliknya.</p> <p>Pada dasarnya, teknik analisa untung rugi relatif sederhana, namun kesulitan yang dihadapi adalah dalam penentuan komponen yang diperlukan dalam analisis tersebut. Kesulitan tersebut terjadi karena adanya perbedaan harga yang berlaku antar daerah, sulitnya mendapatkan variabel baku, sangat tergantung dari perubahan mata uang, keinginan masyarakat, atau perkembangan yang terjadi. Pengalaman dan ketekunan yang dimiliki pengusaha akan banyak membantu dalam pembuatan analisis untung rugi.</p> <p>Data yang diperlukan dalam pembuatan analisis untung rugi terbagi menjadi tiga komponen utama, yaitu variable biaya, besarnya produksi, dan hasil penjualan. Variabel biaya terdiri dari biaya investasi, biaya tetap, dan biaya tidak tetap. Biaya investasi adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha untuk pengadaan sarana dan prasarana usaha, seperti tanah, bangunan, peralatan utama, dan modal kerja. Biaya tetap adalah beban atau pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh pengusaha, dimana besarnya relatif tetap dan tidak dipengaruhi oleh perubahan tingkat kegiatan. Contoh dari biaya tetap antara lain biaya penyusutan alat, bunga bank, dan pajak. Biaya tidak tetap adalah beban yang harus dikeluarkan oleh pengusaha dan besarnya tidak tetap, tergantung dari tingkat usaha yang dilakukan. Contoh dari biaya tidak tetap adalah biaya produksi yang meliputi biaya untuk memperoleh bahan baku, peralatan, upah, dan lain-lain. Biaya tetap dan biaya tidak tetap sering dinyatakan sebagai biaya produksi.</p> <p>Variable berikutnya yang diperlukan dalam pembuatan analisis untung rugi adalah informasi produksi. Produksi merupakan hasil yang diperoleh dari suatu kegiatan usaha, baik berupa barang atau jasa. Hal ini relatif sulit dilakukan untuk produksi berbentuk jasa; sedangkan untuk produksi berbentuk barang dapat dengan mudah dilakukan.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 2	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Informasi mengenai penjualan merupakan variable lain yang juga diperlukan dalam pembuatan analisis untung rugi. Informasi mengenai penjualan dapat diperoleh berdasarkan jumlah produk yang terjual dan harga produk.</p> <p>Berdasarkan data ketiga komponen utama tersebut, selanjutnya dapat dilakukan analisis untung rugi dengan menentukan Break Event Point (BEP), R/C, B/C, NPV, dan Internal Rate of Return (IRR) atau nilai pengembalian modal.</p> <p>BEP dapat dibagi menjadi BEP harga dan produksi. BEP harga merupakan rasio antara biaya operasional dengan total produksi. Hasil yang diperoleh menunjukkan harga produk minimal yang harus diberlakukan agar dapat mencapai BEP. Adapun BEP produksi merupakan rasio antara biaya produksi dengan harga jual produk. Hasil yang diperoleh menunjukkan tingkat produksi minimal yang harus dihasilkan agar tercapai BEP.</p> <p>B/C rasio merupakan perbandingan antara hasil penjualan (benefit) dengan biaya operasional (cost). R/C rasio merupakan perbandingan antara hasil (revenue) dengan biaya operasional.</p> <p>Net Present Value (NPV) adalah nilai uang saat sekarang. Nilai NPV diperoleh dari data keuntungan (benefit), biaya (cost), dan keuntungan bersih (net benefit) yang telah dikoreksi oleh bunga bank (<i>discount factor</i>). Data yang dibutuhkan untuk menghitung NPV adalah data <i>time series</i> selama lima tahun atau lebih.</p> <p>Pengembalian modal (Internal Rate of Return; IRR) adalah waktu yang diperlukan oleh pengusaha untuk mengembalikan modal investasinya. Nilai IRR dapat diperoleh melalui perbandingan antara keuntungan bersih dan biaya tetap dengan modal investasi. Nilai yang diperoleh dapat digunakan untuk menduga berapa lama modal investasi yang ditanamkan akan kembali.</p> <p>» Tahapan Penyusunan Cashflow</p> <p>Cashflow merupakan arus kas masukan dan keluaran suatu perusahaan. Pembuatan cash flow tergantung dari tujuannya. Ada cash flow berdasarkan jenis kegiatan, waktu, kebutuhan tenaga kerja, bahan, peralatan, dan dana.</p>		

Lembar Kerja

1. Alat

- Peralatan tulis menulis
- Kalkulator

2. Bahan

- Kertas
- Platik transparan

3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja

4. Langkah Kerja

- Siswa secara berkelompok (6 orang) membicarakan point-point yang akan disajikan dalam proposal teknis
- Berdasarkan hasil inventarisasi data yang telah dilakukan sebelumnya, masing-masing kelompok siswa membuat proposal teknis usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan.
- Masing-masing kelompok siswa mendiskusikan proposal tersebut untuk memperbaiki kekurangan yang ada
- Masing-masing kelompok membuat laporan hasil kerja yang telah dilakukan.

Lembar Latihan

Rencana bisnis umumnya terdiri dari tujuh bagian pokok yang saling terkait. Sebutkan dan jelaskan ketujuh bagian pokok tersebut ?

Lembar Informasi

**PENGAJUAN USULAN KEGIATAN USAHA
PEMBUATAN PAKAN IKAN KE LEMBAGA KEUANGAN**

Jika seseorang hendak berusaha, maka diperlukan dana (modal) guna membiayai usaha tersebut, yaitu untuk keperluan investasi dan modal kerja.

Ruang lingkup pendanaan usaha meliputi :

1. Modal investasi, biasanya tertanam dalam
 - a. Aktiva berwujud : tanah, bangunan (pabrik, kantor, gudang, bengkel, prasarana), mesin, peralatan pabrik, alat-alat transpor, peralatan kantor, instalasi air dan listrik.
 - b. Aktiva tidak berwujud : lisensi/hak paten, surat-surat izin, pendidikan dan latihan personalia, biaya-biaya perencanaan.
2. Modal kerja, biasanya tertanam dalam aktiva lancar perusahaan guna pembiayaan operasi perusahaan setiap harinya, yaitu : pembelian bahan mentah, upah pekerja, gaji pegawai, biaya bunga/sewa, biaya overhead.

Sumber-Sumber Pendanaan

Kebutuhan akan dana usaha secara garis besar dapat dipenuhi melalui 2 sumber :

1. Dari luar perusahaan :
 - a. Pendanaan sendiri (berasal dari pemilik, peserta, pengambil bagian).
 - b. Pendanaan asing (berasal dari bank, negara, asuransi dan kredit-kredit lain).
2. Dari dalam perusahaan :
 - a. Pendanaan intern (penggunaan laba cadangan, laba tidak dibagi di dalam perusahaan).

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>b. Pendanaan intensif (penggunaan penyusutan-penyusutan aktiva tetap).</p> <p>Sebagaimana diketahui, salah satu sumber dana dari luar perusahaan berasal dari kreditur. Kreditur ini bisa perorangan, bank, lembaga-lembaga keuangan, ataupun perusahaan-perusahaan lain. Contohnya bila kita membeli bungkil kedelai untuk bahan pembuatan pakan yang pembayarannya dilakukan dalam waktu satu bulan berikutnya, ini salah satu bentuk kredit dari penjual. Atau kita dapat uang muka dari pembeli untuk pembelian pakan yang baru akan diserahkan beberapa hari berikutnya, ini juga merupakan salah satu bentuk kredit dari pembeli.</p> <p>Pada kenyataannya, kita sering menghadapi masalah pada saat baru akan berusaha, untuk itu kita harus tahu apa dan bagaimana caranya mendapatkan kredit untuk memenuhi kebutuhan dana tersebut. Dalam hal ini, pemerintah telah menyediakan beberapa macam kredit dan ketentuannya.</p> <p>A. Kredit Investasi Kecil (KIK)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Besar kredit kecil atau sama dengan Rp. 5.000.000,00. Bunga 12% setahun. 2. Jangka waktu kredit termasuk masa tenggang paling lama 5 tahun. 3. Kewajiban pembiayaan sendiri menurut kemampuan, tidak mutlak harus 25%. 4. Untuk kegiatan-kegiatan melakukan usaha-usaha rehabilitasi atau perluasan yang menghasilkan barang-barang atau jasa (tidak termasuk hiburan). 5. Jaminan kredit <ul style="list-style-type: none"> – Proyek yang dibiayai dengan KIK yang bersangkutan. – Jika nilai fisik kurang dicukupi dengan kekayaan lain milik nasabah atau pihak ketiga sehingga menjadi sekurang-kurangnya 100% dari jumlah kredit. 6. Sumber-sumber pembiayaan kredit <ul style="list-style-type: none"> – Bank Indonesia 80% – Bank Pelaksana 20%. 7. Dalam prosedur permohonan dan pemberian kredit, Bank Pelaksana membuat Daftar Isian yang harus dipenuhi oleh pemohon kredit. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>8. Biaya materai dikenakan hanya Rp. 25,00 dan tidak sebesar 5% dari jumlah kredit yang disetujui.</p> <p>9. Bank Pelaksana melakukan pengawasan kredit secara terus menerus membina nasabah, khusus dalam mengadakan perbaikan administrasi dan manajemen.</p> <p>10. Guna memperkuat jaminan kembali kredit tersebut, Bank Pelaksana mengadakan perjanjian pertanggungan dengan PT. Askrido.</p> <p>11. KIK diberikan kepada pengusaha-pengusaha pribumi, yang memiliki modal sama atau lebih kecil dari Rp. 25.000,00.</p> <p>B. Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Modal kerja permanen adalah modal kerja yang secara terus menerus untuk kelancaran kerja. 2. KMKP diberikan kepada semua usaha yang melakukan usaha rehabilitasi atau perluasan yang menghasilkan barang-barang atau jasa. 3. Jumlah kredit paling besar Rp. 5.000.000,00. 4. Bunga kredit 15% setahun. 5. Jangka waktu kredit termasuk masa tenggang paling lama 3 tahun. 6. Cara pemberian oleh Bank sama dengan cara pemberian kredit modal kerja/eksploitasi lainnya. <p>C. Cara mendapatkan kredit</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Daftar Isian KIK <ol style="list-style-type: none"> a. Keterangan tentang pemohon kredit <ul style="list-style-type: none"> – Nama pemohon/perusahaan – Alamat – Lapangan usaha dan izin usaha – Riwayat hidup dan pengalaman pengusaha. b. Hubungan kredit dengan pihak luar <ul style="list-style-type: none"> – Apakah pernah menerima kredit dari Bank (Nomor Akad Kredit, Tanggal, Jumlah, Keperluan, Jaminan) – Apakah pernah menerima kredit dari pihak Bukan Bank (Tanggal, Jumlah, Keperluan, Jaminan). c. Keterangan kredit investasi yang diminta <ul style="list-style-type: none"> – Lokasi proyek status tanah, dimana proyek didirikan 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<ul style="list-style-type: none"> – Jumlah kredit investasi yang diperlukan – Tujuan penggunaan kredit (perbaikan gedung/tempat usaha, pembelian peralatan/mesin, pembelian lain-lain untuk usaha) – Alasan permintaan kredit (rehabilitasi, perluasan, pembangunan baru) – Jangka kredit yang diminta dan rencana pelunasan (per bulan, per triwulan, per musiman, per tahun) – Cara penyediaan pembiayaan sendiri (tunai, kekayaan yang diperhitungkan sebagai pembiayaan sendiri). <p>d. Gambaran rencana usaha</p> <ul style="list-style-type: none"> – Rencana kerja/produksi – Jumlah produksi yang akan dicapai, perputaran usaha dibandingkan tahun-tahun sebelumnya – Jaminan (perincian menurut jenis, tempat, nilai/harga, dan juga jaminan dari pihak ketiga). <p>e. Lain-lain (yang dianggap perlu).</p> <p>2. Pedoman penyusunan permohonan kredit</p> <p>a. Orientasi umum</p> <p>Gambaran tentang keadaan permintaan akan barang-barang/jasa perusahaan dihubungkan dengan kehidupan ekonomi secara keseluruhan, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa perusahaan yang menghasilkan barang/jasa tersebut perlu dipertahankan dan dikembangkan.</p> <p>b. Data dan informasi tentang perusahaan</p> <p>1) Keterangan pribadi pemohon</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nama – Alamat – Tempat dan tanggal lahir – Pendidikan – Pengalaman usaha – Kedudukan dalam masyarakat – Keterangan tentang keluarga/istri (istri/suami dan jumlah anak). 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>2) Keterangan tentang perusahaan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nama perusahaan - Status hukum (Perseroan, Firma, CV, PT, Koperasi) - Alamat kantor - Lokasi usaha/proyek - Modal yang telah ditanamkan - Sekutu-sekutu dalam perusahaan - Surat-surat izin (industri, perdagangan, ekspor/impor dan lain-lainnya) - Nomor rekening di bank (kalau sudah menjadi nasabah suatu bank) - Lain-lain. <p>3) Keadaan perusahaan sekarang</p> <p>a) Produksi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bahan baku (Jenis bahan-bahan baku/penolong, sumber/ potensi persediaan, fasilitas pembelian dan lain-lainnya) atau barang-barang/jasa utama. - Proses produksi (Jenis alat, tenaga ahli, lama proses dan lain-lainnya) atau cara pembelian/penjualan. - Hasil produk (barang/jasa atau jasa sampingan) - Produksi nyata Jumlah produksi rata-rata dalam satu periode pada waktu-waktu yang lampau atau hasil penjualan rata-rata dalam suatu periode pada waktu-waktu yang lampau. <p>b) Perhitungan harga pokok</p> <ul style="list-style-type: none"> - Biaya tetap <ul style="list-style-type: none"> 1) Gaji dan upah tetap 2) Biaya administrasi 3) Biaya modal sendiri 4) Biaya umum - Biaya tidak tetap <ul style="list-style-type: none"> 1) Bahan baku/penolong 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<ul style="list-style-type: none"> 2) Upah buruh 3) Ongkos angkutan 4) Biaya-biaya lain – Biaya-biaya non produksi <ul style="list-style-type: none"> 1) Penghapusan 2) Biaya modal pinjaman 3) Beban-beban sosial 4) Dan lain-lain c) Pemasaran barang-barang/jasa yang dihasilkan perusahaan <ul style="list-style-type: none"> – Daerah-daerah dan langganan-langganan yang telah dikuasai – Sistem penjualan (tunai atau kredit) – Cara penyaluran (langsung atau tidak langsung) – Macam/jenis pembeli (konsumen) – Keadaan persaingan dengan perusahaan yang lain yang menghasilkan barang/jasa sejenis – Fasilitas penjualan (angkutan, keamanan dan lain-lainnya) – Perbandingan antara persediaan barang/jasa dengan jumlah penjualan – Neraca dan laporan Rugi/Laba 4) Rencana kerja perusahaan <ul style="list-style-type: none"> a) Alasan permohonan <ul style="list-style-type: none"> – Rehabilitasi – Perluasan – Pembangunan proyek baru b) Kredit yang diperlukan <ul style="list-style-type: none"> – KIK (bangunan, tanah, mesin, peralatan lain, kendaraan bermotor) – KMKP (bahan baku/penolong, gaji/upah tetap, upah buruh langsung, biaya operasi) c) Jangka waktu, bunga, masa tenggang d) Rencana kerja <ul style="list-style-type: none"> – Jadwal/tahap kegiatan – Hasil-hasil produksi/jasa yang akan dihasilkan berikut hasil-hasil sampingan – Dan sebagainya. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
--------------------------	---------------------------	----------------------------------

- e) Rencana biaya operasi
 - Biaya tetap
 - Biaya tidak tetap
 - Biaya non produksi
- f) Harga pokok barang/jasa pada waktu yang akan datang
- g) Rencana pendapatan
- h) Rencana pelunasan.

Daftar Rencana Pelunasan Kredit

TAHUN KE	BULAN KE	ANGSURAN POKOK PINJAMAN	BUNGA	JUMLAH ANGSURAN	SISA (SALDO) KREDIT

Setelah memperoleh kepastian pendanaan barulah kita kaji kembali persiapan usaha pembuatan pakan, dimulai dengan pemilihan lokasi. Agar efisien, dan efektif, lokasi pabrik pakan haruslah memiliki beberapa kriteria sebagai berikut:

- Dekat dengan jalan
- Dekat dengan lokasi pangsa pasar
- Tidak terlalu dekat dengan pemukiman
- Air bersih mudah diperoleh, baik PAM ataupun sumur bor
- Tidak terlalu jauh dengan sentra bahan baku.

Dengan melihat potensi pasar, dapat dipilih jenis pakan ikan apa yang akan diproduksi. Untuk lokasi yang dekat dengan sentra-sentra pertambakan di pantai, tentu lebih tepat apabila dipilih pakan udang atau bandeng. Sedangkan lokasi yang jauh dari pantai, dapat dipilih pakan untuk ikan-ikan di keramba jaring apung atau kolam-kolam tradisional, seperti ikan mas, nila dan lele. Formulasi pakan untuk ikan udang tentu berbeda dengan bandeng,

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>berlainan pula dengan pakan lele, tapi perhitungannya telah dibahas pada modul “Pembuatan Pakan Ikan”.</p> <p>Persiapan alat dan bahan untuk pembuatan pakan, tentu bergantung kepada, sebesar apa skala usaha yang akan diupayakan, skala yang besar dengan tingkat pemasaran regional, tentu alat-alat yang digunakan haruslah berkapasitas besar, sebaliknya skala kecil dengan lingkup pemasaran kecamatan, mesin yang diperlukan kapasitasnya lebih kecil. Demikian pula halnya dengan kebutuhan bahan-bahan baku.</p> <p>Pada modul “Membuat Pakan Ikan Buatan” telah diinformasikan metoda pembuatan pakan dan aliran materi di pabrik pakan, sehingga setelah seluruh alat dan bahan tersedia, dapat dilaksanakan proses pembuatan pakan ikan, sekaligus diuji hasilnya secara fisik, kimiawi dan biologis. Proses pengemasan dan pengangkutan adalah langkah terakhir sebelum produk akhir dipasarkan.</p> <p>Lembar Kerja 3</p> <p>Alat : - Komputer/mesin tik - Kalkulator - Alat tulis - Daftar tabel komposisi bahan pakan - Mesin skala besar/kecil</p> <p>Bahan :- Modul “Pembuatan Pakan Ikan” - Modul “Usaha Pembuatan Pakan Ikan”</p> <p>Langkah kerja :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dengan mencermati situasi di sekeliling saudara, amatilah lokasi yang akan dibangun pabrik pakan, terutama aspek : <ul style="list-style-type: none"> Pemukiman Sentra pangsa pasar Sentra bahan baku Sarana jalan, jembatan Prasarana air bersih, listrik dan lain-lain - Identifikasikan, peled jenis apa yang paling tepat untuk diproduksi, sesuai dengan potensi perikanan di daerah saudara. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Lembar Latihan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. B – S Pendidikan dan latihan personalia termasuk ruang lingkup pendanaan, yaitu aktiva tidak berwujud. 2. B – S Penggunaan laba tidak terbagi di dalam perusahaan, tidak dapat digunakan sebagai sumberdana. 3. B – S Pada Kredit Investasi Kecil (KIK) jangka waktu kredit termasuk masa tenggang, maksimal lima tahun. 4. B – S Pada Daftar Isian KIK, maksimal terdapat informasi tentang pemohon kredit, hubungan kredit dengan pihak luar, keterangan kredit investasi yang diminta dan gambaran rencana usaha. 5. B – S Yang termasuk pedoman penyusunan permohonan kredit. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Lembar Informasi</p> <p style="text-align: center;">PEMASARAN HASIL USAHA PRODUKSI PAKAN IKAN BUATAN</p> <p>Pengertian dan Ruang Lingkup Pemasaran</p> <p>Pemasaran diartikan sebagai suatu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial.</p> <p>Proses pemasaran mulai dilakukan jauh sebelum produksi sesuatu barang/jasa dibuat, tidak dimulai pada saat produksi selesai. Juga tidak berakhir pada waktu penjualan atau transaksi. Semua keputusan yang diambil di bidang pemasaran harus ditujukan untuk menentukan produk dan pasarnya, harganya, promosi dan sistem distribusinya.</p> <p>Hal yang sangat penting adalah pengusaha harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen jika ingin kelangsungan (kontinuitas) usahanya terjamin. Serta harus mampu mempengaruhi agar konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap usahanya. Membuat jaminan yang lebih baik atas barang dan jasa.</p> <p>Penjualan merupakan ilmu dan seni yang dapat mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual dengan mengajak orang lain agar bersedia membeli produk yang ditawarkan.</p> <p>Ruang Lingkup Manajemen Pemasaran</p> <p>Ruang lingkup manajemen pemasaran sangat luas, tetapi yang akan dibahas di sini hanya hal-hal sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perencanaan pemasaran (Marketing Planning) 2. Ramalan penjualan (Sales Forecasting) 3. Kebijakan dan strategi pemasaran <ol style="list-style-type: none"> a. Produk b. Harga c. Promosi d. Distribusi 4. Pengendalian peningkatan efisiensi pemasaran. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Rencana Pemasaran</p> <p>Rencana pemasaran merupakan kegiatan menyusun dan merumuskan rencana di bidang pemasaran agar usaha dan kegiatan pemasaran dapat menghasilkan laba dan manfaat tertentu dalam jangka waktu tertentu.</p> <p>Rencana pemasaran mengandung unsur-unsur :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Kekuatan dan kelemahan perusahaan sekarang b. Tujuan dan sasaran yang ingin dicapai c. Perumusan usaha-usaha yang perlu dilaksanakan guna mencapai tujuan yang menyangkut : <ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi : artinya dengan jalan apakah sebaiknya kita sampai ke tujuan tersebut? 2. Taktik : artinya tindakan-tindakan dan aksi-aksi khusus apakah yang perlu diadakan, oleh siapa dan kapan? 3. Kontrol : alat-alat apakah yang perlu diadakan agar diketahui apakah pelaksanaan perencanaan kita berhasil? <p>Rencana pemasaran sebaiknya ditulis, karena akan dapat diperoleh manfaat oleh semua pihak yang ada dalam perusahaan. Manfaat itu antara lain :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Dasar perencanaan bagi kegiatan bagian-bagian lain dalam organisasi perusahaan. b. Dasar untuk pertanggungjawaban pelaksanaan rencana tersebut. c. Bahan perbandingan dari berbagai usaha untuk menyusun rencana laba. <p>Cara Menyusun Rencana Pemasaran</p> <p>Urutan penyusunan rencana pemasaran adalah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Mengetahui pasar (Diagnosis) Yaitu mempelajari keadaan pasar dengan kegiatan mengumpulkan serta menggunakan data tentang pasar, ekonomi umum, bagian pasar, besarnya penjualan yang telah tercapai, kecenderungan pada saat itu dan lain-lain. 2) Meramal keadaan mendatang (Prognosis) 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Setelah sampai pada posisi tertentu, maka perlu juga diketahui kemana perusahaan akan kita arahkan.</p> <p>3) Penentuan tujuan</p> <p>Diagnosis menghasilkan analisis dan ramalan pemasaran, yakni tentang sesuatu yang cenderung bakal terjadi. Berdasarkan ini ditentukan tujuan dan sasaran yang akan dicapai dengan mempertimbangkan kekuatan serta kesempatan dan bahaya yang mematikan perusahaan.</p> <p>Penentuan tujuan ini mencakup jawaban dari pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Barang/jasa apa yang akan dijual? b) Di mana daerah pemasarannya? c) Siapa pembelinya? d) Bagaimana penjualan dilakukan? e) Siapa penyalurnya? f) Hasil apa yang harus dicapai (laba)? <p>4) Kebijakan dan siasat (Strategi)</p> <p>Cara dan tindakan manakah yang terbaik untuk mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditentukan?</p> <p>Kebijakan dan siasat ini meliputi :</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Kebijakan barang (Product) b) Kebijakan harga (Price) c) Kebijakan promosi (Promotion) d) Kebijakan penyaluran (Distribution). <p>Pelbagai jenis kebijakan dan siasat pemasaran barang/jasa lainnya, meliputi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengembangan pakan ikan 2. Penciptaan pakan ikan jenis baru 3. Pemasaran barang tunggal (spesialisasi barang) atas pemasaran aneka barang 4. Pemakaian cap dagang dan cap usaha (tanda pengenal dagang/usaha) 5. Penggunaan pembungkus 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>6. Pelayanan setelah penjualan yang meliputi :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Garansi (jaminan) untuk jangka waktu tertentu terhadap kerusakan b. Penggantian pakan yang rusak c. Pemberian keterangan cuma-cuma untuk pemakaian dan pemeliharaan. <p>Kebijakan Harga (Price Policy)</p> <p>Harga barang merupakan pertimbangan terpenting bagi pembeli untuk memutuskan membeli atau tidak. Oleh karena itu penting bagi pengusaha untuk menentukan harga jual yang tepat, yakni menguntungkan pengusaha dan terjangkau oleh konsumen.</p> <p>Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan harga jual yang tepat adalah :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. harga pokok b. daya beli para pembeli c. jangka waktu perputaran modal d. peraturan-peraturan pemerintah e. cara penentuan harga berdasar situasi persaingan. <p>a. Harga Pokok</p> <p>Pengusaha harus dapat memperhitungkan secara cermat biaya yang dikeluarkan untuk membuat barang/jasa untuk setiap satuan (unit). Biaya tersebut terdiri dari :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Biaya produksi <ol style="list-style-type: none"> a) biaya bahan baku b) biaya tenaga kerja c) biaya umum (overhead) 2) Biaya komersial <p>Biaya pemasaran dan biaya administrasi umum dalam perhitungan dari harga pokok adalah harga jual setelah ditambah dengan persentase laba yang diinginkan secara wajar.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>b. Daya Beli Konsumen/Pembeli</p> <p>Konsumen jarang memikirkan berapa harga pokok barang yang dibelinya, berapa keuntungan pengusaha. Kemampuan membayar serta tingkat dan urutan kepentingan merupakan dasar yang sangat menentukan dalam pembelian. Jadi pengusaha harus memperhatikan apakah barang/jasa yang ditawarkan merupakan kebutuhan pokok, sekunder, barang mewah bagi pembeli. Oleh karena itu untuk sejumlah pembeli yang kemampuan daya belinya rendah, maka perlu dipertimbangkan cara-cara pembayaran kredit atau cicilan.</p> <p>c. Peraturan Pemerintah</p> <p>Pengusaha harus mengetahui peraturan-peraturan pemerintah yang mengatur barang-barang jasa tertentu yang strategis dan menyangkut hajat hidup orang banyak atau penting bagi pertumbuhan ekonomi seperti kebijakan pemerintah pada paket-paket. Oleh karena itu harga barang/jasa tersebut diawasi oleh pemerintah. Adanya perubahan-perubahan peraturan pemerintah perlu segera diketahui, terlambat mengetahui berarti kerugian antara lain :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pakto 88 (paket 27 Oktober 1988) mengenai perhubungan angkutan luas. 2. Pak Nop. (paket 20 November 1988) deregulasi perbankan atau lembaga keuangan non-bank. <p>d. Cara Penentuan Harga Berdasar Situasi Persaingan</p> <p>Tujuan penentuan harga berdasar situasi persaingan ini adalah untuk mencegah persaingan, laba yang maksimal. Dengan cara ini harga jual hasil produksi dapat ditetapkan sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Penetapan harga setingkat dengan harga pasar Jika persaingan sangat tajam, serta hasil produksi tidak mudah dibedakan dengan produk saingan, juga jika di pasar sudah ada standar harga dari hasil produksi tersebut, seperti sabun mandi kualitas menengah, berapa jenis minuman. 2) Penetapan harga di bawah harga pasar Hal ini biasanya dilakukan oleh pengecer, dengan tujuan memperoleh laba maksimal dengan jalan penurunan harga yang kecil tetapi diimbangi oleh perputaran modal yang besar dari barangan dagangan. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>3) Penetapan harga di atas harga pasar</p> <p>Biasanya kebijakan menentukan harga di atas harga pasar merupakan kebijakan sementara sifatnya, kebijakan tersebut seringkali dilakukan pada periode-periode pertama oleh perusahaan yang memperkenalkan suatu produk yang baru dan unik di pasaran, ataupun apabila pedagang/ toko memiliki suatu reputasi yang terkemuka, maka para pembeli akan bersedia membayar di atas harga pasar di toko tersebut.</p> <p>Bagi suatu usaha, baik yang sudah berjalan, maupun yang akan melangkah ke arah sukses, alangkah baiknya kalau sukses yang akan dicapai ada keterkaitan bauran promosi (promotion mix). Bagaimana dengan produk, harga distribusi, promosi yang merupakan kunci untuk membuka/menuju kepada konsumen, sehingga terbuka pasar nyata bagi pengusaha.</p> <p>Definis bauran promosi adalah kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan, personal selling, dan alat-alat promosi lain. Secara lengkap, variabel-variabel bauran promosi adalah :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Produk pakan ikan - Pembungkusan dan merek - Penentuan harga - Lokasi - Periklanan - Personal selling - Hubungan masyarakat dan publisitas - Promosi penjualan. <p>Menentukan variabel bauran promosi yang paling efektif merupakan tugas yang sulit dalam manajemen pemasaran, karena ditentukan oleh beberapa faktor yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Jumlah dana yang digunakan untuk promosi - Sifat pasar : <ul style="list-style-type: none"> a. Luas pasar secara geografis b. Konsentrasi pasar c. Macam-macam pembeli. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<ul style="list-style-type: none"> - Jenis produk pakan - Tahap-tahap dalam siklus kehidupan produk pakan <ul style="list-style-type: none"> a. Tahap pengenalan b. Tahap pertumbuhan c. Tahap kedewasaan d. Tahap kejenuhan e. Tahap penurunan <p>Lembar Kerja 1</p> <p>Pada kegiatan ini akan dipraktekkan pemasaran hasil usaha pembuatan pakan buatan.</p> <p>I. Menetapkan Harga</p> <p>Alat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alat tulis - Modul “Pembuatan Pakan Ikan” - Modul “Usaha Pembuatan Pakan Ikan” <p>Langkah Kerja :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tentukan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penentuan harga. 2. Dari faktor-faktor tersebut (harga pokok, daya beli, jangka waktu perputaran modal, peraturan-peraturan pemerintah dan situasi persaingan) coba tentukanlah harga pakan ikan yang akan diproduksi. <p>II. Melakukan Promosi</p> <p>Alat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alat tulis - Modul “Pembuatan Pakan Ikan” - Modul “Usaha Pembuatan Pakan Ikan” <p>Langkah Kerja :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pelajari mengenai “bauran promosi” 2. Tentukan variabel mana yang akan digunakan sebagai strategi memasarkan pakan ikan disesuaikan dengan beberapa faktor antara lain : 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p style="margin-left: 40px;">a. Jumlah dana yang akan digunakan untuk promosi</p> <p style="margin-left: 40px;">b. Sifat pasar</p> <p style="margin-left: 40px;">c. Jenis produk</p> <p style="margin-left: 40px;">d. Tahap-tahap dalam siklus kehidupan produk.</p> <p>III. Melayani Pembeli (Customer Service) Sebelum dan Sesudah Penjualan</p> <p>Alat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alat tulis - Modul “Membuat Pakan Ikan Buatan” - Modul “Usaha Produksi Pakan Ikan Buatan” <p>Langkah Kerja :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pelajari mengenai customer service sebelum dan sesudah penjualan. 2. Mungkin kan keseluruhan aspek-aspek itu dapat dikerjakan/ dilakukan berkaitan dengan produk pakan. <p>Lembar Latihan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Yang bukan merupakan urutan-urutan penyusunan rencana pemasaran adalah : <ol style="list-style-type: none"> a. Mengetahui pasar (Diagnosis) b. Meramal keadaan mendatang (Prognosis) c. Penentuan tujuan d. Penentuan hasil apa yang dicapai 2. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan harga jual yang tepat adalah : <ol style="list-style-type: none"> a. Harga pokok b. Harga promosi c. Daya beli para pembeli d. Peraturan-peraturan pemerintah 3. Pengusaha pakan harus dapat memperhitungkan secara cermat, biaya yang dikeluarkan untuk membuat pakan setiap satuan unit. Biaya tersebut kecuali : <ol style="list-style-type: none"> a. Biaya bahan baku dan tenaga kerja b. Biaya umum (overhead) c. Biaya investasi d. Biaya promosi, administrasi dan keuntungan 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>4. Definisi bauran promosi (promotion mix) adalah kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel :</p> <ol style="list-style-type: none"> Periklanan Personal selling Alat-alat promosi lain Semua benar <p>5. Tahapan-tahapan dalam siklus kehidupan produk pakan :</p> <ol style="list-style-type: none"> Perkenalan – pertumbuhan – kedewasaan – kejenuhan – penurunan Perkenalan – pertumbuhan – kejenuhan – penurunan – inovasi baru Perkenalan – pertumbuhan – kedewasaan – kejenuhan – pertumbuhan negatif Semua benar 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 5	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Lembar Informasi</p> <p style="text-align: center;">PENGENDALIAN USAHA</p> <p>Dalam kegiatan pengendalian produksi terdapat usaha-usaha untuk menjaga agar kegiatan produksi sesuai dengan rencana dan jadwal yang telah ditentukan. Haruslah difikirkan dan dipilih metode atau cara untuk pengendalian yang paling sesuai dengan proses produksi perusahaan, sehingga dapat dicapai hasil yang memuaskan. Meliputi sumber-sumber yang terdiri :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan/material 2. Mesin dan peralatan 3. Tenaga kerja 4. Biaya <p>Pengendalian bahan/material, meliputi :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Pengendalian penggunaan bahan agar efektif dan efisien – Pengendalian persediaan bahan – Pengaturan penyediaan bahan – Penentuan jumlah pesanan yang ekonomis <p>Pengendalian mesin dan peralatan :</p> <p>Sesuai dengan jadwal yang sudah ditetapkan, mesin dan peralatan yang diperlukan harus sudah tersedia dalam keadaan siap pakai. Peralatan ini harus selalu dijaga (dirawat) agar selalu dalam kondisi baik. Dirawat secara berkala umpamanya, setelah sekian lama dipakai harus diservis (diganti oli, dikencangkan baut-baut yang longgar, diganti onderdil yang rusak) sesuai dengan buku petunjuk perawatan. Jangan sampai terjadi kegiatan produksi terhenti karena mesin/ peralatan rusak.</p> <p>Terhentinya kegiatan produksi akan mengakibatkan kerugian yang besar bagi perusahaan dan kerugian ini tidak bisa dinilai dengan uang.</p> <p>Riset pemasaran, adalah riset yang dilakukan oleh perusahaan sendiri atau dengan bantuan pihak-pihak lain dengan maksud sebagai dasar bagi perusahaan agar dapat mengambil keputusan secara lebih tepat dalam bidang marketing, misalnya riset mengenai efektifitas strategi pemasaran.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 5	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Semua upaya strategis yang telah dilakukan berkaitan dengan 4P (Product, Price, Place & Promotion) diteliti efisiensi dan efektifitasnya.</p> <p>Setiap perusahaan harus dapat mengadakan riset pemasaran, meskipun dengan cara yang sederhana. Apabila perusahaan tidak mengadakan riset pemasaran, maka dapat terjadi keputusan-keputusan yang diambil kurang tepat atau salah sehingga dapat merugikan perusahaan. Tentu tidak semua keputusan di bidang pemasaran harus dengan riset terlebih dahulu, dapat pula tanpa riset tapi cukup dengan pengalaman dengan pengamatan.</p> <p>Keterangan dan data diperlukan dalam riset pemasaran karena dengan adanya hal ini, perusahaan dapat mengadakan analisis sehingga dapat mengambil kesimpulan dan saran-saran yang terbaik bagi perusahaan. Sumber informasi untuk data-data ini adalah :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Catatan perusahaan sendiri b. Langsung dari konsumen c. Pedagang perantara d. Salesman e. Biro konsultan f. Biro reklame g. Data statistik h. Departemen-departemen i. Peraturan-peraturan Pemerintah j. Test pemasaran k. Dan lain-lain. <p>Sebenarnya tidak semua data diperlukan perusahaan sebab hal ini tergantung dari tujuan riset. Meskipun demikian, pada umumnya, data-data yang selalu diperlukan antara lain :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Keterangan dan data-data mengenai harga b. Keterangan dan data-data tentang produk c. Keterangan dan data-data tentang kemasan d. Keterangan dan data-data tentang saluran distribusi e. Keterangan dan data-data tentang saingan. <p>Keterangan dan data-data untuk melaksanakan riset, hendaknya memenuhi syarat-syarat tertentu yaitu : lengkap, dapat dipercaya dan masih berlaku. Meskipun keterangan dan data-data yang diperoleh sudah memenuhi syarat, tapi kalau perusahaan tidak dapat menganalisis dengan baik, maka kesimpulan yang diambil akan salah, dan itu berarti keputusan-keputusan yang dilakukan juga salah.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 5	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Berdasarkan hal itu, maka dalam mengadakan analisis perusahaan harus berhati-hati, sehingga kemungkinan kekeliruan dapat dihindarkan. Bahkan ada yang berpendapat, bahwa keputusan yang diambil oleh manajer yang berpengalaman hanya dengan pengamatan saja, justru lebih baik dari pada keputusan yang diambil oleh manajer yang kurang berpengalaman yang didasarkan pada hasil riset pemasaran yang salah.</p> <p>Lembar Kerja 5</p> <p>1. Alat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alat tulis - Modul “Pembuatan Pakan Ikan” - Modul “Usaha Pembuatan Pakan Ikan” - Kalkulator <p>2. Langkah Kerja</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 5	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Lembar Latihan 5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. B – S Neraca dan perhitungan rugi/laba perusahaan merupakan indikator penting pada laporan keuangan untuk menganalisis keberhasilan kinerja perusahaan. 2. B – S Pada bagian kiri neraca keuangan, tersusun harta perusahaan yang diharapkan dapat diubah menjadi uang pada satu tahun disebut harta lancar dan yang tidak diharapkan menjadi uang dalam waktu satu tahun disebut harta tidak lancar. 3. B – S Pada perhitungan rugi/laba, penjualan terdapat di tempat teratas perhitungan tersebut, bermacam-macam biaya, termasuk pajak, dikurangi untuk mendapatkan laba bersih yang tersedia untuk pemegang saham. Pada garis terakhir terlihat pendapatan per saham. 		

Lembar Informasi**EVALUASI HASILUSAHA DAN PELAPORAN**

Memilih faktor-faktor sebagai dasar untuk mengevaluasi bukanlah masalah yang mudah. Evaluasi dapat didasarkan pada faktor-faktor yang objektif dan subjektif. Berbagai kriteria dapat digunakan dengan tepat, tergantung pada tujuan evaluasi. Selanjutnya kita menganggap bahwa evaluasi dari isi dan proses strategi serta rencana harus memainkan peranan dalam sistem. Artinya evaluasi diasumsikan secara khas sebagai cara, sesudah fakta, atau metoda waktu real untuk mengetahui apakah isi strategi bekerja atau tidak bekerja. Tolok ukur kuantitatif sangat tepat di sini bersamaan dengan penilaian subjektif. Tetapi penilaian secara kuantitatif dapat juga dilakukan. Dalam mencoba mengevaluasi keefektifan strategi perusahaan secara kuantitatif, dapat dilihat bagaimana prestasi perusahaan dibandingkan dengan apa yang dilakukan atau dibandingkan dengan pesaingnya dalam faktor-faktor :

- Laba bersih
- Harga saham
- Tingkat deviden
- Laba perusahaan
- Hasil pengembalian atas ekuitas
- Bagian pasar
- Pertumbuhan dalam penjualan
- Jumlah hari kerja yang hilang karena buruh mogok
- Biaya produksi dan efisiensinya
- Keluar masuknya karyawan (turn – over)
- Tingkat kemungkinan indeks kepuasan buruh.

Daftar tersebut masih bisa diperpanjang, banyak faktor lain mungkin terlihat. Faktor mana yang harus digunakan? Menetapkan standar dan batas toleransi tidaklah semudah yang diduga, karena perlu didefinisikan dahulu faktor keberhasilan kritik – faktor yang terpenting bagi strategi dan agar berhasil dalam kegiatan usaha. Setiap perusahaan berbeda faktor-faktor keberhasilan dan tolok ukurnya, tergantung pada tujuan dan strategi mereka.

Sebagian besar tolok ukur ini bersifat internal. Tingkat pencapaian dibandingkan dengan tolok ukur yang dibuat jauh sebelumnya. Tetapi penilaian objektif dapat juga dibuat dengan membandingkan keberhasilan

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
--------------------------	---------------------------	----------------------------------

perusahaan lain yang sejenis. Sebagai contoh, tabel di bawah ini mengemukakan faktor-faktor keberhasilan dan standar bagi pabrik pakan.

Tabel Faktor-faktor keberhasilan dan standar bagi pabrik pakan

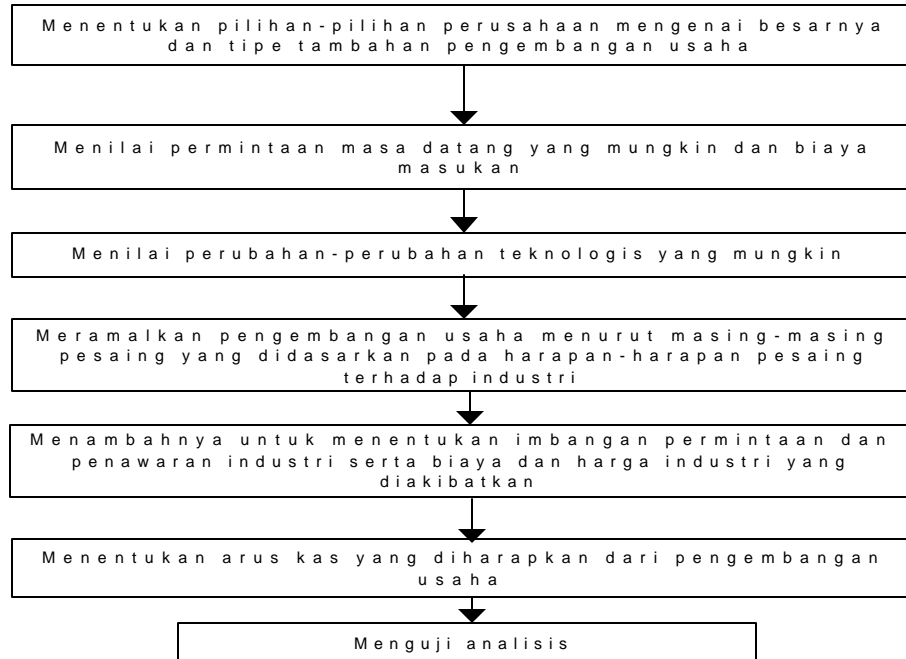
Faktor-faktor keberhasilan yang sangat penting	Standar utama
* Citra (image) dalam pasar keuangan	* Rasio harga – laba * Rasio pesanan – tawaran
* Reputasi teknologi dengan pelanggan	* Persepsi pelanggan yang diwawancarai
* Keberhasilan pasar	* Perubahan dalam bagian pasar * Tingkat perputaran pasar yang dilayani
* Margin laba pekerjaan	* Margin keuntungan dari penawaran sebagai rasio dalam pekerjaan yang serupa dalam lini produk ini
* Modal perusahaan	* Pergantian karyawan, absenteisme masalah perburuhan (personalia)
* Prestasi pelaksanaan sesuai dengan anggaran	* Umpan balik informasi * Biaya pekerjaan, rasio jumlah anggaran dibandingkan dengan jumlah anggaran

Pengembangan usaha, merupakan salah satu dari keputusan strategis yang paling penting yang dihadapi oleh perusahaan, baik diukur dalam jumlah modal yang terlibat maupun dari kerumitan masalah pengambil keputusan. Ini barangkali merupakan aspek sentral strategis dalam bisnis-bisnis jenis komoditas, dimana bisnis pabrik pakan termasuk di dalamnya.

Mekanisme pengambilan keputusan mengenai pengembangan usaha dalam pengertian peranggaran modal tradisional sangatlah sederhana. Arus kas yang akan datang yang dihasilkan dari kapasitas baru diramalkan dan didiskontokan untuk dibandingkan dengan arus kas keluar

yang diperlukan untuk investasi. Nilai sekarang netto (net present value) yang didapat dibandingkan dengan proyek investasi lain yang tersedia bagi perusahaan.

Untuk memudahkan kerumitan perhitungan arus kas yang didiskontokan yang secara tepat mencakup elemen-elemen ini, akan bermanfaat untuk membuat model keputusan tentang perluasan usaha dengan efisien. Langkah-langkah tersebut terdapat pada bagan di bawah ini :



Langkah-langkah pada bagian di atas, harus dianalisis dengan cara tepat. Langkah pertama adalah untuk menentukan pilihan yang realistis yang tersedia bagi perusahaan dalam mengembangkan usaha. Biasanya ukuran pengembangan usaha dapat bervariasi, demikian juga tingkat keterpaduan dari pengembangan usaha baru.

Setelah mengembangkan pilihan, perusahaan akan kemudian harus membuat perkiraan tentang permintaan, biaya masukan dan teknologi masa depan. Teknologi masa depan adalah penting karena perlu untuk meramalkan kemungkinan bahwa pengembangan usaha saat ini akan

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>menjadi usang. Peramalan harga masukan harus memperhitungkan kemungkinan bahwa permintaan yang naik akibat adanya pengembangan usaha mungkin menaikkan harga masukan.</p> <p>Apabila tingkat permintaan masa depan diketahui, perusahaan-perusahaan pakan ternak akan saling berlomba untuk menambah kapasitas guna memenuhi permintaan tersebut, dan bila mereka melakukannya, maka tidak rasional bagi pihak lain untuk tetap menambah kapasitas. Permainan saling mendahului ini umumnya akan disertai dengan pengisyaratan pasar yang gencar untuk menahan pihak lain agar tidak melakukan investasi. Masalah akan muncul, bilamana terlalu banyak perusahaan yang berusaha mendahului, dan produk berlebihan karena perusahaan saling salah menafsirkan kehendak pihak lain, salah membaca isyarat atau salah menaksir kekuatan dan daya tahan relatif mereka.</p> <p>Pada bisnis komoditi seperti bisnis pabrik pakan ikan, ada kecenderungan kuat ke arah berlebihnya produk. Resiko kelebihan produk paling parah dalam bisnis ini karena dua alasan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan umumnya bersifat siklus. Pada masa permintaan lesu, produk berlebihan dan pada masa permintaan naik, mengakibatkan harapan yang terlalu optimis. 2. Produk pabrik pakan tidak berbeda (hampir serupa). Faktor ini membuat biaya menjadi penting dalam persaingan, karena pilihan pembeli sangat didasarkan pada harga. Juga tidak adanya kesetiaan kepada merek, berarti bahwa penjualan perusahaan sangat terikat pada besarnya kapasitas yang mereka miliki. <p>Terdapat beberapa kondisi yang bila satu atau lebih faktor ada dalam industri pakan ikan, maka kondisi kelebihan produk menjadi lebih parah.</p> <p>1. Teknologi</p> <p>Lima kondisi dari aspek teknologi yang memperparah kelebihan produk :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Pengembangan usaha dalam jumlah besar. b. Skala ekonomis atau kurva pengalaman yang besar. c. Waktu tenggang yang lama dalam mengembangkan usaha. d. Meningkatnya skala efisien maksimum. e. Perubahan dalam teknologi produksi. <p>2. Struktural</p> <p>Enam kondisi dari aspek struktural yang menambah buruknya efek kelebihan produk :</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>a. Hambatan penarikan diri. b. Desakan oleh pemasok. c. Membina kredibilitas. d. Pesaing-pesaing terintegrasi. e. Bagian kapasitas mempengaruhi permintaan. f. Usia dan jenis kapasitas mempengaruhi permintaan.</p> <p>3. Daya saing</p> <p>a. Perusahaan berjumlah banyak. b. Ketiadaan pemimpin (pemimpin-pemimpin) pasar yang dapat dipercaya. c. Pendetang baru. d. Keuntungan penggerak utama.</p> <p>4. Arus informasi</p> <p>a. Melambungnya harapan masa depan. b. Asumsi atau persepsi yang berlain-lainan. c. Rusaknya pengisyaratan pasar. d. Perubahan struktural. e. Tekanan masyarakat keuangan.</p> <p>5. Manajerial</p> <p>a. Orientasi produksi dari manajemen. b. Keengganan yang berlebihan terhadap resiko.</p> <p>6. Pemerintah</p> <p>a. Insentif pajak yang tidak wajar. b. Keinginan untuk memiliki industri nasional. c. Tekanan untuk meningkatkan atau memelihara kesempatan kerja.</p> <p>Ada beberapa pencegah terhadap kecenderungan pembangunan kapasitas yang berlebihan, yang paling lazim antara lain :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kendala biaya. ● Difersifikasi usaha, hal ini meningkatkan biaya kesempatan (opportunity cost). ● Masuknya manajemen puncak dengan latar belakang disiplin keuangan menggantikan manajemen dengan latar belakang pemasaran atau produksi. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<ul style="list-style-type: none"> • Biaya pengendalian pencemaran serta biaya lain yang meningkat dengan adanya produksi baru. • Ketidak pastian yang besar mengenai masa depan yang telah diketahui secara luas. • Masalah-masalah yang parah karena masa-masa kelebihan produk sebelumnya. <p><u>Strategi tindak mendahului</u></p> <p>Salah satu pendekatan untuk pengembangan usaha di pasar yang sedang tumbuh adalah strategi tindak mendahului (pre-emptive strategies), dimana perusahaan berusaha mengunci sebagian besar pasar guna menahan para pesaing melakukan pengembangan usaha dan guna menghambat masuknya pendatang baru.</p> <p>Jika tingkat permintaan produk di masa depan dapat diketahui pasti, misalnya, dan perusahaan dapat membangun cukup kapasitas untuk memenuhi semua permintaan, perusahaan lain akan tertahan untuk perluasan usaha. Biasanya tidak mendahului memerlukan bukan saja investasi dalam fasilitas melainkan juga dalam hasil keuangan jangka pendek yang pas-pasan atau rugi. Persyaratan yang penting agar strategi ini berhasil adalah :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Pengembangan usaha yang besar dibandingkan dengan ukuran pasar yang diperkirakan. b. Skala ekonomis yang besar terhadap permintaan pasar total. c. Kredibilitas perusahaan pendahulu. d. Kemampuan untuk mengisyaratkan niat mendahului, sebelum perusahaan pesaing bertindak. e. Kesiediaan para pesaing untuk mengundurkan diri. <p><u>Evaluasi Laporan Keuangan</u></p> <p>Sebelum melakukan analisis keuangan, perlu diperkenalkan dahulu bentuk laporan keuangan yaitu neraca dan perhitungan rugi/laba perusahaan. Sebagai contoh terdapat neraca, yang menunjukkan nilai harta perusahaan dan klaim atas harta-harta ini, pada 2 waktu tertentu (31 Desember 1979 dan 31 Desember 1980). Harta tersebut disusun dari atas ke bawah dengan tingkat likuiditas yang makin menurun, yakni harta yang di bagian atas dapat diubah menjadi uang lebih cepat daripada yang ada di bagian bawah. Kelompok harta-harta di atas kas, surat berharga, piutang dan persediaan, yang diharapkan diubah menjadi uang dalam waktu satu tahun,</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
--------------------------	---------------------------	----------------------------------

dinamakan **harta lancar**. Harta pada bagian bawah laporan tersebut, bangunan dan peralatan, yang tidak diharapkan diubah dapat menjadi uang dalam waktu satu tahun, dinamakan **harta tetap**.

Sisi sebelah kanan dari neraca di atas dengan cara yang sama. Butir-butir di bagian atas kolom, adalah kewajiban yang akan jatuh tempo dan harus dibayar dalam waktu singkat, dan yang ada di bawahnya, akan jatuh tempo lebih lama. Hutang lancar harus dibayar dalam waktu satu tahun, karena perusahaan tersebut tidak perlu membayar pemegang saham biasa, saham dan laba yang ditahan merupakan modal permanen.

Tabel. Neraca Perusahaan Feed Mill (Ribuan dollar)

Harta	31 Des'79	31 Des'80	Lawan atas Harta	31 Des'79	31 Des'80
Kas	52	50	Hutang	87	60
Surat berharga	175	150	Hutang wessel (10%)	110	100
Piutang	250	200	Akrual	10	10
Persediaan	355	300	Cadangan u/ pajak pendapatan	135	130
Total harta lancar	832	700	Total hutang lancar	342	300
Bangunan dan peralatan (Bruto)	1,610	1,800	Obligasi hipotik (8%)	520	500
Penghapusan	400	500	Surat hutang (10%)	200	200
Bangunan dan peralatan (Netto)	1,210	1,300	Modal saham (200.000 lembar)	600	600
			Laba yang diterima	380	400
			Jumlah harta/modal milik sendiri	980	1,000
Jumlah harta	2,042	2,000	Total tagihan atas harta	2,042	2,000

Perhitungan rugi/laba perusahaan yang sama ditunjukkan pada tabel di bawah ini. Penjualan terdapat di tempat teratas perhitungan tersebut; bermacam-macam biaya, termasuk pajak, dikurangi untuk mendapatkan laba bersih yang tersedia untuk pemegang saham. Pada garis terakhir terlihat pendapatan perusahaan (Earning Per Share/EPS), dihitung berdasarkan laba bersih dibagi dengan jumlah saham yang beredar.

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
--------------------------	---------------------------	---

Tabel Perhitungan Rugi/Laba untuk Tahun yang Berakhir pada 31 Desember 1980

Penjualan bersih		3,000,000
Harga pokok penjualan		<u>2,555,000</u>
Laba kotor		445,000
Dikurangi biaya operasi :		
Biaya penjualan	22,000	
Biaya umum dan administrasi	40,000	
Pembayaran sewa kantor	<u>28,000</u>	<u>90,000</u>
Laba kotor operasi		355,000
Penyusutan		<u>100,000</u>
Laba bersih operasi		255,000
Tambah pendapatan lain di luar bunga		
Royalties		<u>15,000</u>
Pendapatan sebelum dikurangi pajak dan bunga (Earning before interest and taxes/EBIT)		270,000
Dikurangi biaya bunga :		
Bunga atas hutang wesel	10,000	
Bunga atas hipotek	40,000	
Bunga atas hutang jangka lama (sementara)	<u>20,000</u>	<u>70,000</u>
Pendapatan bersih sebelum dikurangi pajak		200,000
Pajak perseroan (40%)		<u>80,000</u>
Pendapatan bersih yang tersedia bagi pemegang saham, setelah dikurangi pajak		<u>120,000</u>
Pendapatan per saham (earning per share/EPS)		<u>0.6</u>

Laba dapat dibayarkan kepada pemegang saham sebagai deviden atau ditahan dan diinvestasikan kembali dalam usaha. Kita akan melihat pengaruh deviden dan laba yang ditahan yang untuk perusahaan Feed Mill (pakan ikan) digambarkan pada tabel di bawah ini.

Perusahaan ini memperoleh laba \$ 120.000 selama tahun tersebut, dibayarkan \$ 100.000 sebagai deviden kepada para pemegang saham, dan menahan \$ 20.000 untuk keperluan usaha. Maka laba yang ditahan pada akhir tahun 1980, seperti ditunjukkan baik pada neraca maupun pada perhitungan laba yang ditahan, adalah \$ 400.000, yaitu \$ 20.000 lebih besar daripada akhir tahun 1979.

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK												
Tabel Laporan Laba Yang Ditahan Untuk Tahun Yang Berakhir 31 Desember 1980														
<table border="0" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%; border-top: 1px solid black;">Saldo laba yang ditahan 31 Desember 1979</td> <td style="width: 30%; text-align: right; border-top: 1px solid black;">380,000</td> </tr> <tr> <td>Tambah pendapatan bersih 1980</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 1px solid black;">120,000</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;">500,000</td> </tr> <tr> <td> </td> <td></td> </tr> <tr> <td>Dikurangi deviden untuk pemegang saham</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 1px solid black;">100,000</td> </tr> <tr> <td>Saldo Laba Yang ditahan 31 Desember</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 1px solid black;">400,000</td> </tr> </table>			Saldo laba yang ditahan 31 Desember 1979	380,000	Tambah pendapatan bersih 1980	120,000		500,000	 		Dikurangi deviden untuk pemegang saham	100,000	Saldo Laba Yang ditahan 31 Desember	400,000
Saldo laba yang ditahan 31 Desember 1979	380,000													
Tambah pendapatan bersih 1980	120,000													
	500,000													
Dikurangi deviden untuk pemegang saham	100,000													
Saldo Laba Yang ditahan 31 Desember	400,000													
<p>Adalah penting untuk menyadari bahwa neraca adalah suatu laporan posisi keuangan perusahaan “pada suatu waktu tertentu”, sedangkan perhitungan rugi/laba menunjukkan hasil operasi “selama satu selang waktu”. Jadi neraca tersebut menyajikan suatu gambaran posisi perusahaan pada saat tanggal yang diberikan; sementara perhitungan rugi/laba didasarkan atas satu konsep perubahan, menunjukkan apakah yang terjadi antara 2 waktu tertentu.</p>														
<p>Lembar Kerja</p>														
<p>Alat : - alat tulis - Modul “Pembuatan Pakan Ikan” - Modul “Usaha Pembuatan Pakan Ikan”</p>														
<p>Langkah kerja :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Diumpamakan saudara memiliki perusahaan pabrik pakan yang sedang berkembang; mengamati kecenderungan permintaan, saudara ingin mengembangkan usaha, langkah-langkah apa yang saudara lakukan? – Bagaimana strategi saudara dalam merancang pengembangan usaha? – Diskusikan dengan teman sekelompok, antar kelompok dan guru saudara! 														

Lembar Latihan

1. Mengapa sampai terjadi kondisi over produk (kelebihan produk)?
2. Jelaskan berapa kondisi yang memperparah fenomena kelebihan produk!
3. Strategi tindak mendahului merupakan strategi yang perlu diperhatikan pada saat pengembangan usaha. Jelaskan persyaratan-persyaratannya!

SMK Pertanian	LEMBAR EVALUASI	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dengan melihat potensi budidaya ikan, baik di perairan tawar, payau dan laut secara semi intensif dan intensif, dapat dikatakan tingkat permintaan pakan ikan sangatlah besar dan masih terbuka. Untuk membuka usaha pembuatan pakan ikan, diperlukan sejumlah informasi sebelum kita memulai usaha tersebut, informasi apakah itu ? 2. Jika seseorang hendak berusaha, maka diperlukan dana guna membiayai usaha tersebut, yaitu untuk keperluan investasi dan modal kerja. Tahukah Saudara, terdapat 2 sumber pendana, sebutkan ! 3. Jelaskan urutan penyusunan rencana pemasaran ! 4. Dalam mengevaluasi hasil usaha diperlukan keterangan dan data yang akan dianalisis dalam suatu riset pemasaran, sehingga perusahaan dapat mengambil kesimpulan dan saran-saran terbaik. Jelaskan sumber-sumber informasi untuk data-data ini !. 		

SMK Pertanian	LEMBAR KUNCI JAWABAN	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Kunci Jawaban Lembar Latihan 1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. B 2. S 3. B 4. B 5. B <p>Kunci Jawaban Lembar Latihan 2</p> <p>Tujuh bagian pokok yang terdapat pada proposal adalah sebagai berikut : (1) Ringkasan eksekutif yang merupakan garis besar rencana kegiatan; (2) Ringkasan perusahaan yang merupakan deskripsi singkat perusahaan dan aktivitasnya; (3) Analisis produksi dan jasa yang mendeskripsikan tentang produk yang dihasilkan dan keunggulannya dibandingkan dengan produk pesaing; (4) Analisis pasar yang mengidentifikasi pasar target dan penentuan segmen pasar; (5) Rencana strategis yang mengungkapkan pelaksanaan rencana secara keseluruhan; (6) Profil manajemen yang merupakan dokumentasi dari karyawan inti, rekan bisnis, dan penasehat profesional yang akan mendukung kegiatan; dan (7) Analisis keuangan berupa laporan keuangan dan laporan akuntansi pendukung.</p> <p>Kunci Jawaban Lembar Latihan 3</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. B 2. S 3. B 4. S 5. B <p>Kunci Jawaban Lembar Latihan 4</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. d 2. b 3. c 4. d 5. d <p>Kunci Jawaban Lembar Latihan 5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. d 2. d 3. b 		

SMK Pertanian	LEMBAR KUNCI JAWABAN	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Kunci Jawaban Lembar Latihan 6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. B 2. B 3. S <p>Kunci Jawaban Lembar Evaluasi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manfaat dan keuntungan yang diperoleh dari usaha yang hendak dikembangkan adalah : <ul style="list-style-type: none"> – Masih adakah peluang pasara yang diharapkan – Berapa besarkah jumlah yang diminta secara potensi, efektif dan mampu disediakan – Bagaimana caranya untuk mengusahakan kegiatan tersebut – Bagaimana cara memperoleh dana dan berapa kebutuhan untuk investasi dan modal kerjanya. 2. Dari luar perusahaan <ol style="list-style-type: none"> a. Pendanaan sendiri (berasal dari pemilik, peserta, pengambil bagian) b. Pendanaan asing (berasal dari bank, negara, asuransi dan kredit-kredit lain) <p>Dari dalam perusahaan</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Pendanaan intern (penggunaan laba cadangan, laba tidak dibagi di dalam perusahaan) b. Pendanaan intensip (penggunaan penyusutan aktiva-aktiva tetap) 3. Urutan penyusunan rencana pemasaran <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengenal pasar (diagnosis) 2. Meramal keadaan mendatang (prognosis) 3. Penentuan tujuan 4. Kebijakan dan siasat (strategi) 4. Sumber-sumber informasi <ol style="list-style-type: none"> a. Catatan perusahaan sendiri b. Langsung dari konsumen c. Pedagang perantara d. Salesman e. Biro reklame f. Data statistik g. Departemen-departemen daerah h. Test pemasaran 		

SMK Pertanian	DAFTAR PUSTAKA	Kode Modul SMKP3X01- 06BIK
<p>Glueck, W.F., dan L.R. Jauch, 1989. Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan. Erlangga Jakarta. 430 hal.</p> <p>Munandar M., 1986. Budgeting. BPFE Yogyakarta. 351 hal.</p> <p>Niti Semito, A.S. 1977. Marketing. Ghalia Indonesia. 218 hal.</p> <p>Surachman S., Suwandi Suparlan, Sucherly. 1991. Intisari Manajemen Pemasaran. Remaja Rosdakarya. 152 hal.</p> <p>Swastha, B.D.H. 1984. Azas-azas Marketing. Liberty, Yogyakarta. 352 hal.</p> <p>Tim Penulisan Materi – UT. 1989. Manajemen Usaha Terapan. Depnaker RI – Universitas Terbuka – Kadin Indonesia/Yapenki.</p> <p>Weston J.F., dan E.F. Brigham. 1983. Manajemen Keuangan. Erlangga Jakarta. 441 hal.</p>		