

Makalah

Eksploitasi Imajinasi dan Intuisi Untuk Kemajuan Usaha

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah
Dosen Pembimbing :

Prof. Dr. Cicah Ratnasih, Msi



F.T Arsitektur

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya makalah ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Makalah ini disusun agar pembaca dapat lebih memahami tentang kewirausahaan. Makalah ini disusun oleh penyusun dengan berbagai rintangan. Baik itu yang datang dari diri penyusun maupun yang datang dari luar. Namun dengan penuh kesabaran dan terutama pertolongan dari Allah SWT akhirnya makalah ini dapat terselesaikan.

Penyusun juga mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang terlibat dalam penyusunan makalah ini. Semoga makalah ini dapat memberikan wawasan yang lebih luas kepada pembaca. Walaupun makalah ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan makalah ini.

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	1
Daftar Isi	2
BAB I. PENDAHULUAN	3
A. Latar Belakang Masalah	4
B. Tujuan	5
BAB II .POKOK MASALAH.....	6
BAB III. PENUTUP.....	7
Kesimpulan.....	7
Daftar Pustaka.....	8
Lampiran.....	

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Wirausaha merupakan proses atau cara untuk melakukan suatu usaha yang bertujuan untuk mendapatkan hasil atau keuntungan yang diharapkan dengan cara memproduksi, menjual atau menyewakan suatu produk barang atau jasa. Dalam menjalankan suatu usaha (wirausaha) seorang pelaku usaha harus memiliki :

1. skill (kemampuan)

Pelaku usaha harus memiliki kemampuan untuk berwirausaha karena tanpa kemampuan seorang wirausahawan tidak akan bisa berwirausaha dan skill kemampuan ini adalah modal utama yang harus dimiliki dalam berwirausaha.

2. Tekad (kemauan)

Apabila seorang pelaku usaha telah mempunyai kemampuan tapi tidak mempunyai tekad (kemauan yang kuat) untuk berwirausaha maka kemampuan berwirausaha itu akan sia-sia karena tidak dapat tersalurkan.

3. Modal

Modal adalah unsur yang sangat penting dalam berwirausaha disamping Kemampuan dan Tekat. Modal adalah hal yang dibutuhkan untuk memulai suatu usaha.

4. Target dan Tujuan

Seorang yang berwirausaha jika ingin menjalankan suatu usaha maka harus bisa menentukan target dan tujuan pemasarannya. Karena jika target dan tujuan tidak direncanakan maka usaha yang dijalankan tidak mungkin dapat bertahan lama.

5. Tempat

Tempat usaha merupakan suatu hal yang harus dimiliki karena sangat menunjang dalam hal wirausaha dikarenakan kita akan menjual produk kita disana dan Tempat usaha juga harus strategis nyaman dan aman untuk para pembeli kita.

Namun tidak hanya itu masih banyak lagi pokok masalah yg harus di unkit dalam berwirausaha. Seperti hal hal yang akan dijabarkan dalam makalah ini.

B. Tujuan

Adapun tujuan dari pembuatan makalah ini adalah sebagai berikut :

- a. Sebagai contoh inspirasi dalam memulai suatu usaha baru
- b. Sebagai tolak ukur jika mau memulai berwirausaha
- c. Menjadi gambaran dalam berwirausaha bagi pemula wirausaha
- d. Mengembangkan jiwa berwirausaha bagi mahasiswa
- e. Untuk memenuhi tugas mata kuliah kepemimpinan dalam Kewirausahaan

BAB II

POKOK MASALAH (MATERI)

A. Pembahasan

Eksplorasi Imajinasi dan Intuisi Untuk Kemajuan Usaha

Dalam sebuah karya berjudul *Artistic Research Tools for Scientific Minds* yang ditulis oleh Prof. George W. Ladd, Seorang ahli ekonomi dari Iowa State University mengemukakan Suatu Uraian dan pemikiran menarik melalui proses mental bawah sadar berupa imajinasi dan intuisi yang membantu kemajuan usaha . Proses mental bawah sadar sangat lah besar yang berarti banyak ide yang tercipta dari mental bawah sadar namun tidak semua orang bisa memanfaatkannya, sebuah kerugian yg amat sangat besar jika menghiraukan rasa bawah sadar terhadap wirausaha , karna apa yang muncul sekarang , jika tidak dimanfaatkan maka lain kali dia tidak akan muncul kembali.

Bagaimana kita dapat memanfaatkan dan menggali lebih banyak rasa bawah sadar agar dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin ? apa saja produk dari proses mental bawah sadar ?

1. Rasa Bawah Sadar

Menurut Freud (Sigmund Freud) pikiran manusia dengan sebuah gunung es , hanya sekira kiranya seperdelapannya gunung es yang muncul dipermukaan air, sedangkan tujuh perdelapannya ada dibawah permukaan air. Demikian pula dengan proses mental hanya sebagian kecil yang disadari dan sebagian besarnya berada dibawah sadar

Dikatakan pula bahwa banyak konsep dan ide yang dapat digali dalam bawah sadar kita kemudian kita dapat menguji konsep dari bawah sadar dengan rasa sadar kita untuk menguji konsep tersebut apakah diterima ataupun ditolak.

2. Imajinasi

Para ahli ilmu jiwa mengemukakan banyak macam imajinasi . lamunan dan mimpi adalah salah satu bentuk dari imajinasi yang pasif. Imajinasi reproduksi ialah berupa kemampuan kembali pengalaman masa lalu . Bentuk imajinasi dalam bidang kewirausahaan adalah seperti ketika

seorang memikirkan benda atau produk yang akan dikeluarkan dengan imajinasi kita juga dapat mulai mengobservasi ingin diapakan benda tersebut.

3. Intuisi

Intuisi dalam istilah filosofi adalah pengetahuan mendadak yang diperoleh tanpa sadar. Dalam ilmu pengetahuan intuisi adalah pengertian yang diperoleh secara mendadak tentang suatu kebenaran. Beveridge mendefinisikan sebagai suatu pemberian keterangan yang tiba tiba tentang suatu situasi , suatu penjelasan tentang ide yang melompat ke kesadaran seiring kejadian

4. Kondisi kondisi yang mendorong proses diatas ialah

- a. Doubt
- b. Venturesome Attitude(Sikap Berani)
- c. Pengalaman memori dan interest
- d. Persiapan yang sempurna dan sungguh sungguh
- e. Menyerah sementara
- f. Relacation (santai)
- g. Writing (menulis)
- h. Bertukar pikiran
- i. Bebas dari kebingungan
- j. Batas waktu
- k. tension

BAB III

KESIMPULAN

Dari pokok pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam berwirausaha kita memerlukan bantuan dari rasa bawah sadar imajinasi dan juga intuisi , kita juga diharuskan mengeksploitasi seluruh aspek tersebut ketika kita berwira usaha dikarenakan aspek aspek tersebut juga teramat penting dalam berwirausaha

Dalam Berwirausaha kita harus mempunyai berbagai macam hal seperti skill, tekad, serta kepercayaan diri. Seorang Wirausahawan harus dapat berfikir kreatif dan inovatif , Seorang wirausaha juga harus berwawasan luas , wirausahawan harus dapat mengembangkan sesuatu menjadi barang baru yang bernilai jual , menemukan pasar, memperbaiki produk dan juga harus dapat menemukan suatu yang menguntungkan bagi usahanya.seorang wirausaha harus memiliki jiwa kepemimpinan kepercayaan diri yang tinggi serta berani dalam mengambil resiko yang ada demi memajukan dan mengatur

Daftar Pustaka

[Buku Kewirausahaan Prof.Dr.H.Buchari Alma \(Bab 9 Hal 100-105\)](#)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb.

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puja dan puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayahnya sehingga saya dapat menyelesaikan tugas yang diberikan oleh guru pembimbing mata kuliah KEWIRAUSAHAAN UNIVERSITAS BOROBUDUR tentang PROPOSAL USAHA yang saya beri judul "GENTING SUMUR MAS".

Dalam penyusunan proposal usaha ini tentunya tidak lepas dari pihak yang telah membantu kami, kami ucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberi kelancaran pada sproses pembuatan karya tulis ilmiah ini
2. Dosen pembimbing mata kuliah KEWIRAUSAHAAN UNIVERSITAS BOROBUDUR yaitu Dr.Jooner Rambe.SE.MM
3. Kedua orang tua saya yang selalu mendukung saya dalam segala hal
4. Teman-teman saya terutama Jurusan ARSITEKTUR

Semoga proposal usaha yang telah selesai ini bermanfaat bagi semua pihak yang membaca.dan apabila dalam penyusunan proposal usaha ini terdapat kesalahan saya mohon maaf yang setulus-tulusnya. Kritik dan saran yang bersifat membangun sangat kami harapkan bagi para pembaca. Wassalamu'alaikum wr.wb.

DAFTAR ISI

Halaman Judul

Kata Pengantar

Daftar Isi

BAB I

Pendahuluan

BAB II

Rangkuman Eksekutif

BAB III

Analisis Industri

BAB IV

Diskripsi Usaha

BAB V

Rencana Produksi

BAB VI

Rencana Pemasaran

BAB VII

Perencanaan Organisasi

BAB VIII

Resiko

BAB IX

Perencanaan Permodalan

BAB X

APENDIKS

BAB XI

PENUTUP

BAB I PENDAHULUAN

A. Nama dan Alamat Perusahaan

Nama Perusahaan : PT. SUMUR MAS
Alamat Perusahaan : Jl. Raya Kreatif Blok A1 No 1-4
No.Telp : 0219006754

B. Nama dan Alamat Pemilik

Nama Pemilik : PT. SUMUR MAS
Alamat Pemilik : Jl. Raya Kreatif Blok A1 No 1-4
No.Telp : 0219006754

C. Nama dan Alamat Penanggung jawab

Nama Pemilik : PT. SUMUR MAS
Alamat Pemilik : Jl. Raya Kreatif Blok A1 No 1-4
No.Telp : 0219006754

D. Informasi Tentang Bisnis yang di jalankan

Yang akan kami bangun itu adalah suatu hal yang bersangkutan dengan Arsitektur yang berbeda dari usaha ini adalah bukan berupa gambar melainkan bahan bangunan untuk mensupport arsitek arsitek yang membutuhkannya, yaitu dengan memproduksi genteng tradisional yang terbuat dari tanah. Bukan dari bahan yang akhir-akhir ini mulai muncul yaitu yang berbahan dari plastic yang kami rasa dapat mengakibatkan suhu dalam rumah itu panas. Dan hal itu akan semakin menekat bulatkan saya menciptakan lapangan pekerjaan baru.dan dengan hal ini dapat menggantikan lapangan pekerjaan yang membutuhkan.

BAB II

RANGKUMAN EKSEKUTIF

- **Ø VISI**

1. Memproduksi Genteng yang terjamin baik dari segi kualitas dan kuantitas oleh masyarakat

- **Ø MISI**

1. Memasarkan genteng di dalam maupun di luar daerah dengan target beberapa daerah di luar jawa

2. Menjaga kualitas dan terus berinovasi
3. Memberikan harga produk yang terjangkau oleh masyarakat
4. Meningkatkan mutu dan kualitas, mengedepankan proses dalam pengolahan produksi yang terjamin baik dari bahan yang berkualitas dan rapi
5. Dapat membuka cabang di daerah lain

- **Ø TUJUAN**

Dengan modal yang terbatas mampu membuat sebuah produk yang banyak diminati di pasaran oleh masyarakat karna kualitas yang bagus dan harga yang terjangkau, juga berguna untuk mengurangi pengangguran di daerah sekitar tempat usaha terutama daerah Bekasi.

- **SASARAN**

Produk yang kami buat ini dapat di percaya sehingga dapat menjangkau seluruh wilayah pelosok indonesia. Dan menjadi satu-satunya perusahaan pemroduksi genteng tradisional yang terbuat dari tanah liat yang telah di olah dan dapat membuka cabang di wilayah lain,dapat di gunakan untuk berbagai macam bentuk atap rumah sehingga kami dapat terus berinovasi.

- **Kunci Keberhasilan Usaha**

1. Mempunyai etos kerja yang tinggi
2. Menerima gagasan-gagasan baru di dalam dunia usaha
3. Menerima kritik dan saran dari orang lain
4. Tidak mudah putus asa
5. Bersemangat dalam memulai usaha
6. Disiplin dalam bekerja
7. Memberikan pelayanan yang baik dan mengutamakan pelanggan
8. Pandai berkomunikasi terhadap pelanggan/partner
9. Yakin bahwa usaha bisa di laksanakan dengan baik

Analisis SWOT

- **Strength(Kekuatan)**

1. Bertanggung jawab, disiplin kerja, kreatif dan inovatif
2. Dapat memenuhi kebutuhan pelanggan
3. Memberikan pelayanan terbaik terhadap pelanggan
4. Menghasilkan genting yang berkualitas

- **Weaknes(Kelemahan)**

1. Sarana dan prasarana yang kurang lengkap
2. Persaingan pasar dengan perusahaan yang berskala nasional
3. berubahnya kondisi perekonomian

- **Oportunity(Peluang)**

1. Dengan tetap menjaga mutu dan kualitas barang, kami yakin kami dapat bersaing walaupun harus bersaing dengan perusahaan berskala nasional yang akan muncul di kemudian hari.

2. Saat ini dengan belum adanya perusahaan dengan bidang usaha sejenis di tingkat regional kawasan temanggung, membuat kami yakin bahwa kedepannya perusahaan kami akan maju dan mampu sedikit mengurangi tingkat pengangguran di daerah temanggung yang semakin banyak ini. Yang di sebabkan perubahan masyarakat yang mulai jenuh dan berubah profesi.

- **Threaty(Ancaman)**

Munculnya Perusahaan-perusahaan baru yang sejenis yang berusaha menyaingi perusahaan kami, dengan peralatan yang cukup canggih.

BAB III

ANALISIS INDUSTRI

A. Perspektif Masa depan

Dengan tetap menjaga mutu dan kualitas, kami yakin bahwa perusahaan kami kedepannya akan menjadi salah satu perusahaan besar yang terkemuka. Melihat kondisi pasaran genting yang saat ini semakin pesat dengan munculnya industri-industri yang semakin maju, membuat kami semakin tertantang untuk senantiasa meningkatkan kualitas dan kuantitas baik itu dalam bekerja maupun hasil produksinya.

Apabila kedepannya perusahaan kami sudah mendapat konsumen dengan jumlah yang banyak, untuk lebih meningkatkan hasil produksi dan juga pemasaran, kami akan membuka anak perusahaan di daerah lain yang mempunyai perspektif baik itu dari segi lingkungan maupun kondisi masyarakat sekitar.

B. Analisis Persaingan

Persaingan dalam dunia bisnisk dapat di elakkan. Seorang wirausahawan akan maju apabila ia mau berusaha untuk bersaing. Bekerja keras agar usaha yang ia geluti menjadi terbaik di antara sekian banyak para wirausahawan.

Begitu juga kami akan berusaha semaksimal mungkin untuk dapat bersaing dengan saingan-saingan kami, yaitu:

1. Perusahaan dengan jenis produk yang sama
2. Perusahaan dalam satu areal wilayah kerja.

Guna menunjang hasil persaingan yang baik, kami akan lebih selektif dalam bekerja yang meliputi proses produksi dan pemasaran. Dengan keselektifan tersebut, kami yakin perusahaan lain akan menganggap perusahaan kami sebagai saingan terberat.

C. Segmentasi Pasar yang akan Dimasuki

Segmentasi pasar sangat berpengaruh terhadap kemajuan ekonomi industri maka dari itu harus di pertimbangkan dan di pikirkan dengan cermat dan waspada karena pasar merupakan salah satu tujuan dari pendistribusian usaha kami, dengan sedikit saja kelalaian dan kecerobohan dapat mengurangi penghasilan perusahaan, dan mengakibatkan banyak dampak negative bagi perkembangan perusahaan tersebut. Maka dari itu kami memilih lokasi yang kami gunakan untuk pemasaran produk kami adalah di mulai dari daerah pedesaan. Hal utama yang kami perhatikan dan lebih kami utamakan yaitu permintaan terhadap produk buatan perusahaan kami, kondisi persaingan dalam pemasaran, reaksi para pesaing dan biaya promosi atau iklan. Selain hal tersebut di atas, dalam menentukan biaya dan laba yang diharapkan, perusahaan kami mengutamakan kondisi dan orientasi pasar yang setiap waktu bisa berubah sesuai dengan keadaan.

BAB IV

DISKRIPSI USAHA

A. Produk yang Dihasilkan

Produk yang kami hasilkan ini berupa genting yang terbuat dari tanah liat yang telah kami olah dengan memenuhi prosedur yang ditetapkan bersama guna menjaga kualitas yang bagus dan di segani konsumen. Sehingga konsumen puas dengan produk genting kami, karena konsumen sangat berpengaruh bagi perkembangan perusahaan kami, apabila kepuasan konsumen kurang maka itu akan berdampak negative bagi penghasilan dan perkembangan perusahaan.

B. Jasa Pelayanan

Kami sangat mengerti kebutuhan para konsumen, maka dari itu dalam sector perusahaan GENTING SUMUR MAS yang kami dirikan kami tidak hanya menyediakan satu pencetak genting tetapi kami menyediakan beberapa pencetak genting bahkan dengan tempat genting yang berbeda-beda masanya, sehingga memudahkan bagi para konsumen untuk membeli genting kapanpun mereka butuh.

C. Ruang lingkup Usaha

Ruang lingkup lingkup usaha genting ini kami rancang dengan sebaik mungkin karena semua itu bisa berpengaruh terhadap maju mundurnya perusahaan kami, maka dari itu kami berusaha memberikan sesuatu yang terbaik untuk konsumen. Perusahaan GENTING SUMUR MAS kami terletak di Bekasi, Kecamatan Mustika Sari, Kota Bekasi, Jawa Barat. Lokasi pabrik tersebut sudah memenuhi persyaratan berdirinya sebuah perusahaan, karena lokasi tersebut tidak terlalu jauh dari pemukiman penduduk dan akses transportasi menuju lokasi perusahaan sudah lancar.

D. Personalia dan Peralatan Kantor

Susunan kegiatan personalia bagi sebuah perusahaan wajib ada, namun dalam usaha genting kami, susunan kegiatan personalia masih dalam bentuk sederhana yang masing-masing personalia memiliki kegiatan dan tanggung jawab yang berbeda dalam perusahaan ini.

Kami tidak memerlukan banyak peralatan kantor, kami hanya membutuhkan buku catatan daftar kalkulasi dana dan peralatan untuk pengolahan dan perawatan genting itu sendiri.

BAB V

RENCANA PRODUKSI

A. Proses Produksi

Proses produksi yang kami rencanakan dan kami jalankan dalam perusahaan genting sinar cemerlang ini adalah sebagai berikut:

- **PERSYARATAN LOKASI**

1. Lokasi yang tidak terlalu jauh dari perumahan penduduk.
2. Lokasi mudah terjangkau dari pusat-pusat pemasaran.
3. Lokasi terpilih bersifat menetap, artinya tidak mudah terganggu oleh keperluan-keperluan lain selain untuk usaha genting.

- **PEDOMAN TEKNIS BUDIDAYA**

Penyiapan Sarana dan Peralatan

- Bahan-bahan utama

1. Tanah liat
2. Kayu bakar
3. Pasir
4. Minyak tanah dan kacang
5. Jerami

- Cara pembuatan

1. Haluskan tanah liat, pasir dalam penggilingan lalu bentuk kotak-kotak menurut ukuran sesuai dengan genting. Setelah jadi lalu cetak tanah-tanah yang sudah di bentuk itu sehingga berbentuk genting. Dengan di lapisi minyak tanah yang di campur dengan minyak kacang dengan perbandingan 1:2, agar genting tidak mudah rusak dan lebih halus.
2. Setelah terbentuk menjadi genting keringkan genting –genting itu dengan cahaya matahari. Setelah kering lalu bakar sampai genting berubah menjadi warna merah.

B. Keadaan Gedung dan Perlengkapannya

Mengenai gedung yang di gunakan untuk pabrik dalam perusahaan kami ini terdapat di suatu wilayah tidak jauh dari tempat tinggal penduduk setempat dan jalan raya , di perusahaan kami terdapat pabrik dengan 1 lantai, satu gudang untuk penyimpanan tanah yang sudah diolah, dan alat-alat yang di gunakan untuk pencetakan genting, di sini terdapat juga tempat pembakaran genting khusus, sehingga tidak mengganggu aktivitas proses pengolahan genting.

C. Sumber – sumber Bahan Baku

Bahan baku yang berupa tanah liat kami dapatkan dari luar daerah yang sudah teruji dan terbukti kualitasnya. Daerah lain yang mempunyai sumber daya yang lebih dapat kami gunakan untuk menambah bahan baku yang kami perlukan. dengan membeli dari para penjual tanah olahan untuk genting dengan ukuran tertentu dan dengan harga yang tertentu pula, yang tidak

merugikan berbagai pihak, baik dari penjual tanah maupun dari pembeli seperti perusahaan kami.

BAB VI

RENCANA PEMASARAN

Pemasaran adalah usaha untuk mencari, menemukan dan mempertahankan konsumen. Strategi pemasaran yang utama adalah mencari kepuasan konsumen. Dalam sebuah peternakan, bagian produksi dan pemasaran harus seimbang, karena apabila pemasaran tidak berjalan dengan baik akan terjadi penumpukan hasil produksi. Hal ini dapat menyebabkan kerugian, mengingat produk genting mudah rusak. Oleh karena itu, kami harus bisa memasarkan hasil produksi dan mencari pelanggan.

A. Penetapan Harga

Setelah memperhitungkan dengan cukup matang, akhirnya kami tetapkan bahwa harga per biji genting adalah Rp.400,00 agar kami menghasilkan laba sesuai dengan yang kami inginkan.

B. Pelaksanaan Distribusi

Perusahaan kami tidak memerlukan pendistribusian khusus karena kebanyakan dari para konsumen biasanya datang langsung ke tempat kami sehingga kami tidak banyak mengeluarkan tenaga dan biaya untuk pendistribusian. Akan tetapi apabila konsumen menginginkan pengiriman barang dengan jasa pendistribusian juga, maka kami siap menyediakan jasa pendistribusian juga.

C. Promosi yang akan Dilakukan

Untuk promosi usaha, kami di era sekarang sebagai kaum milenial memanfaatkan media sosial seperti facebook dan instagram. Di dalam media sosial tersebut kita memasang foto jenis barang dan harga, sehingga memudahkan konsumen untuk memilih sebelum membeli. Pemesanan pun kita dapat melalui aplikasi jejaring sosial masa kini, whatsapp, line dan BBM. Dan di luar itu semua kepuasan konsumen akan secara tidak langsung membantu dalam memperkenalkan produk kami kepada para konsumen lainnya. Sehingga secara tidak langsung konsumen kami akan terus bertambah dari waktu ke waktu.

D. Pengembangan Produk

Untuk perencanaan pengembangan hasil produk dalam perusahaan genting ini, kami telah menyusun berbagai cara jitu yang nantinya akan membuat perusahaan genting ini berkembang dengan pesat, berkualitas tinggi dan di segani para konsumen.

BAB VII

RENCANA ORGANISASI

A. Informasi tentang Partner

Dalam sebuah usaha tentunya tidak dapat berjalan lancar tanpa partner, karena partner adalah salah satu dari pengembangan pendistribusian dalam usaha tersebut. Maka dari itu dalam perusahaan genting ini kami mencari partner yang kami anggap cocok, bisa di percaya untuk pengembangan usaha kami dan tentunya menguntungkan. Partner yang biasa kami pilih yaitu toko-toko bangunan yang menyediakan menu genting. Dalam hal ini kami baru mempunyai beberapa partner saja maka dari itu kami terus berusaha mencari partner yang sebanyak-banyaknya demi kelancaran pendistribusian ternak kami.

B. Uraian tentang Kekuasaan

Masing-masing bagian telah memiliki kekuasaan dan tanggung jawab terhadap jadwal kegiatan yang telah di tentukan perusahaan, sehingga tidak akan terjadi bentrokkan atau kekacauan dari bagian yang satu dengan bagian yang lainnya. Untuk bagian pencetak bertugas mencetak, memberi penggilingan tanah, dan membakar genting.

C. Latar belakang Anggota Tim Manajemen

Tenaga kerja adalah suatu komponen pada unit usaha tertentu yang merupakan penggerak dari seluruh unit kegiatan karyawan di perusahaan kami datang dari latar belakang pendidikan yang berbeda-beda, kebanyakan dari karyawan kami tidak memiliki lulusan pendidikan, hanya yang memiliki lulusan pendidikan bekerja di bagian kantor perusahaan itupun paling tinggi lulusan SMA/SMK. Sebagian besar karyawan berasal dari wilayah sekitar JABODETABEK. Disiplin, tanggung jawab dan kerja sama sangat dianjurkan pada semua karyawan demi terciptanya etos kerja yang tinggi.

Anggota atau karyawan dari perusahaan GENTING SUMUR MAS ini jelas diketahui apa kelebihan dan kekurangan masing – masing, sehingga kecil kemungkinan terjadi ketidak profesionalan atau kesalahan kerja. Sebagai menejer tentunya memiliki keahlian yang memadai guna kelancaran dan kemajuan bisnis suatu perusahaan.

D. Peranan dan Tanggungjawab personalia

Masing-masing personalia memiliki tanggungjawab sendiri, yaitu sebagai berikut:

1. Manager berperan dalam memimpin dan memenej para karyawan dalam perusahaan untuk memajukan usaha. manager juga bertanggung jawab atas maju mundurnya perusahaan.
2. Karyawan bertugas melaksanakan perintah pimpinan atau atasan sekaligus memberi masukan tentang bagaimana cara yang lebih baik untuk memajukan perusahaan.

BAB VIII RESIKO

A. Evaluasi tentang Kelemahan

Dalam sebuah usaha tentunya tidak selalu terjadi kesuksesan, tetapi ada juga suatu kegagalan. Kegagalan-kegagalan tersebut merupakan sebuah kelemahan dalam perkembangan perusahaan, maka dari itu pihak perusahaan harus bisa mengevaluasi dari kelemahan-kelemahan tersebut, dan harus menganalisisnya untuk menemukan cara yang terbaik untuk mengatasi kelemahan itu.

Salah satu kendala/kelemahan yang terjadi dalam perusahaan kami yaitu kurangnya modal yang membuat perkembangan perusahaan kami sedikit tidak berjalan dengan lancar, selain itu persaingan antar perusahaan ternak dan pendistribusian di sekitar wilayah itu juga mempengaruhi.

Faktor yang tak terduga yang dapat mengurangi produktifitas perusahaan ini antara lain yaitu:

- Cuaca

Cuaca yang tidak menentu yang menghambat proses produksi di perusahaan kami, karena apabila cuaca sedang buruk maka genting yang akan di keringkan menjadi lama dan tidak kering, juga apa bila musim panas yang terlalu lama maka dalam proses pengolahan tanah para penjual tanah yang membutuhkan banyak air akan terhambat, karena susahnya mendapatkan air yang dibutuhkan di tengah areal sawah.

BAB IX
RENCANA PERMODALAN

A. Neraca Permulaan Perusahaan

ASPEK KEUANGAN / PERMODALAN
SINAR CEMERLANG

1.Sumber Modal		
Modal sendiri	Rp. 20.000.000,00	+
		Rp. 20.000.000,00
2.Modal atau investasi		
a. Sewa Tanah beserta bangunan /bulan seluas 20m ²	Rp. 5.000.000,00	
b. Mesin Pencetak	Rp. 1.000.000,00	
c. Tempat genteng	Rp. 1.000.000,00	
d. Tempat pembakaran	Rp. 2.000.000,00	+
		Rp. 9.000.000,00
Modal kerja setiap periode perputaran untuk 1 bulan		
• Kayu bakar	Rp. 3.200.000,00	
• Jerami	Rp. 60.000,00	
• Minyak	Rp. 200.000,00	
• Pasir	Rp. 200.000,00	
• Gaji karyawan cetak	Rp. 600.000,00	
• Gaji karyawan 4x bakar	Rp. 200.000,00	
• Biaya makan 2 karyawan	Rp. 300.000,00	+
		Rp. 4.760.000,00

Pajak 2% per bulan

2

X 10.000.000 =200.000/Bln

100

Dalam 6 bulan berarti 200.000 x 6 = Rp. 1.200.000,00

Proyeksi Aliran Kas

Uraian	Jan	Feb	Mart	Aprl	Mei	juni
Perkiraan Penerimaan						
Hasil Penjualan Tunai	5000	6000	7500	7500	8000	8000
Penagihan Piutang	3000	3000	3500	3000	3000	3500
Penerimaan Lain	2000	2000	1500	2000	2000	2500
Jumlah Penerimaan	10000	11000	12500	12500	13000	14000
Perkiraan Pengeluaran						
Pembelian Bahan Mentah	5460	5460	5000	5500	5500	5500
Pembayaran Upah	1800	1800	2000	2000	2000	2000
Biaya Administrasi & umum	3000	3000	2500	3000	3000	3000
Biaya Penjualan	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Pembayaran Pajak			600	200	200	200
Jumlah Pengeluaran	11260	11260	11100	11700	11700	11700
Surplus(Defisit)	(1260)	(260)	1400	800	1300	2300

Penerimaan saldo akhir bulan Desember 2008 adalah Rp. 1.000.000

Kredit yang di minta untuk bulan januari Rp. 4.000.000,00 dan Untuk Februari Rp. 3.000.000,00 Pembayaran Kredit sebagian akan dilakukan maret Rp. 1000.000,00 April Rp. 2500.000,00. Mei Rp. 2500.000,00 dan juni Rp. 1.000.000,00

Uraian	Jan	Feb	Mart	April	Mei	juni
Saldo Kas PB	1000	3660	6340	6660	4830	3450
Terima Kredit dari PB	4000	3000	-	-	-	-
Membayar Kembali Kredit PB	-	-	(1000)	(2500)	(2500)	(1000)
Alat Likuid tersedia pada PB	5000	6660	5340	4160	2330	2450
Surplus(Defisit)	(1260)	(260)	1400	800	1300	2300
Pembayaran bunga AB	(80)	(60)	(80)	(130)	(180)	(200)
Saldo KAS	366	6340	6660	4830	3450	4550

Budget Kas

	Uraian	Jan	Feb	Mart	April	Mei	Juni
I	Saldo Kas PB	1000	3660	6340	6660	4830	3450
II	Penerimaan Kas						
	1.Hasil Penjualan Tunai	5000	6000	7500	7500	8000	8000
	2.Penagihan Piutang	3000	3000	3500	3000	3000	3500
	3.Penerimaan Kredit	4000	3000	-	-	-	-
	4.Penerimaan Lain	2000	2000	1500	2000	2000	2500
	Jumlah penerimaan	14000	14000	12500	12500	13000	14000
	Jumlah kas keseluruhan	15000	17660	18840	19160	17830	17450
III	Pengeluaran Kas						
	1.Pembelian Bahan Mentah	5460	5460	5000	5500	5500	5500
	2.Pembayaran Upah	1800	1800	2000	2000	2000	2000
	3.Biaya Penjualan	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	4.Biaya Administrasi	3000	3000	2500	3000	3000	3000
	5.Pembayaran Bunga	80	60	80	130	180	200
	6.Pembayaran Pajak	-	-	600	200	200	200
	7.Pembayaran Utang Bank	-	-	1000	2500	2500	1000
	Jumlah Pengeluaran	11240	11320	12180	14230	14280	12900
IV	Saldo kas AB	3660	6340	6660	4830	3450	4550

BEP

- Perhitungan BEP atas dasar kuantitatif (Unit)

Rumus perhitungannya adalah:

FC

$$BEP(Q) = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan =

BEP(Q) : Jumlah unit produk yang dihasilkan/di jual

FC : Fixed Cost(biaya tetap)

VC : Variabel Cost(biaya variabel)

P : Rice per unit (harga jual per unit)

Jadi BEP(Q)nya adalah:

Biaya tetap = Rp. 20.000.000,00

Biaya Variabel = Rp. 300,00

Harga jual = Rp. 400,00

Berapakah BEP(Q)nya?

Jawab:

FC 20.000.000,00

$$BEP(Q) = \frac{FC}{P - VC} = \frac{20.000.000,00}{400 - 300} = 20.000 \text{ unit} = \text{Rp. } 8.000.000,00$$

- Perhitungan BEP atas dasar penjualan dalam rupiah

Rumus perhitungannya adalah

$$BEP(R) = \frac{FC}{1 - \frac{\sum VC}{S}}$$

S

Keterangan

BEP(R) : Hasil penjualan dalam rupiah

FC : Fixed Cost(biaya tetap)

$\sum VC$: Biaya Variabel(Variabel cost)=jumlah unit x biaya per unit

S : Volume Penjualan

Jadi BEP(R)nya adalah:

Biaya tetap = Rp. 20.000.000,00

Biaya Variabel = Rp. 300,00

Harga jual = Rp. 400,00

Kapasitas produksi maksimal 20000 unit

Berapakah BEP(R)nya?

FC 20.000.000

$$-\sum VC = 1 - 20000 \times 300 = 6.000.000,00$$

$$\square BEP(R) = \frac{FC}{1 - \frac{\sum VC}{S}} = \frac{20.000.000}{1 - \frac{6.000.000}{8.000.000}} = 80.000.000$$

$$S = \frac{FC}{1 - \frac{\sum VC}{S}} = \frac{20.000.000}{1 - 0,75} = 80.000.000$$

$$1 - 20000 \times 300 = 6.000.000,00$$

$$20.000.000 : 0,25 = 80.000.000$$

$$140.000.000 : 400 = \text{Rp. } 350.000,00$$

BAB X
APENDIKS

SURAT IZIN

Nomor : 545/15390/RK/tahun 1991
Tentang

TEMPAT USAHA
WALIKOTA BEKASI

Membaca : Surat permohonan tanggal Juli 2018 dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama “SUMUR MAS” bertempat tinggal di Mustikasari Bekasi, Kota Bekasi/ untuk memperoleh/ memperluas/ memperpanjang izin tempat usaha bagi perusahaan “SUMUR MAS” yang terletak di Mustikasari Bekasi, Kota Bekasi.

Memperhatikan : Hasil Sidang Team Rekomendasi surat Izin usaha tanggal 20 April 2009

Mengingat :

1. Hinder ordonatie (LN Tahun 1926 Nomor 226) juncto LN Tahun 1940 Nomor 14 LN Tahun 1940 Nomor 450 dan Peraturan daerah gangguan Jawa Tengah
2. Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1982 Tanggal 11 Maret 1982 tentang Ketentuan Pokok Pengelolaan Lingkungan Hidup
3. Peraturan Pemerintah No 29 Tahun 1986 tanggal 5 Juni 1986 tentang Analisis Mengenai Dampak Lingkungan.

MENGIZINKAN

Kepada

Nama : PT. SUMUR MAS

Alamat : Jl. Raya Kreatif Blok A1 No 1-4

Nama Perusahaan : “SUMUR MAS”

Alamat Perusahaan : Jl. Raya Kreatif Blok A1 No 1-4

Jenis Usaha : Perdagangan

DEPARTEMEN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK
KANTOR PELAYANAN PAJAK TEMANGGUNG KAREES
KARTU NOMOR POKOK WAJIB PAJAK

No. Reg.: 001541-4236

NAMA : PT. SUMUR MAS
ALAMAT : Jl. Raya Kreatif Blok A1 No 1-4
Kode Cabang :
NPWP : 1.201.409.8-424
K.P.PIDP.4.20

Kepala Kantor Pelayanan Pajak Bekasi
Kasi T.U.P

NIP. 060026142

**DEPARTEMEN PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN REPUBLIK
INDONESIA**

**KANTOR DEPARTEMEN PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
KABUPATEN/KOTA TEMANGGUNG**

TANDA DAFTAR USAHA PERDAGANGAN (TDUP)

NOMOR

1. Nama Perusahaan : CV. SUMUR MAS
2. Merek (milik sendiri/lisensi) : SUMUR MAS
3. Alamat Kantor Perusahaan : Mustikasari Bekasi, Kota Bekasi
4. Nama Pemilik/ penanggung Jawab : Rakha Prabaswara
5. Alamat Pemilik/ Penanggung Jawab : Mustikasari Bekasi, Kota Bekasi
6. Nomor Pokok wajib pajak (NPWP) : 1.201.409.8-424
7. Bidang Usaha ; Barang/ Jasa : Barang
8. Nilai Investasi Perusahaan Seluruhan : Tidak termasuk tanah dan Bangunan Tempat usaha
9. Jenis Kegiatan usaha : Industri
10. Jenis barang/ jasa dagangan Utama : Genteng

TDUP ini diterbitkan dengan ketentuan :

Pertama : Tanda daftar Usaha Perdagangan (TDUP) ini berlaku

untuk melakukan kegiatan Usaha Perdagangan.
Kedua : Pemilik/ Penanggung Jawab wajib menyampaikan laporan kegiatan usaha perdagangan setiap tahun sekali.

Ketiga : Tidak berlaku untuk kegiatan Perdagangan Berjangka komoditi, kecuali telah memenuhi ketentuan. Persyaratan yang ditetapkan untuk melakukan kegiatan perdagangan berjangka komoditi ketentuan perundang-undangan yang berlaku

Dikeluarkan di : Bekasi

Pada Tanggal : 25 Juli 2018

Ka. Kandep Perindustrian dan Perdagangan

Tembusan :

1. Menteri Perindustrian dan Perdagangan U.P. sekretaris Jenderal
2. Inspektur jenderal depperindag
3. Dirjen Perdagangan dalam Negeri depperindag
4. Ka. Pusdatin depperindag
5. Ka. Kanwil depperindag
6. Peringgal

**Nomor Pokok Wajib Pajak
Tanda Daftar Usaha Perdagangan**

09.254.294.3-407.000

BAB IX PENUTUP

A. Kesimpulan

Demikian proposal ini saya susun dengan harapan permohonan pendirian perusahaan yang saya dirikan dapat di kabulkan. Pembuatan proposal ini bertujuan untuk memperluas wawasan dan ilmu pengetahuan tentang peluang dalam dunia usaha. Dari pendirian usaha ini, saya menyimpulkan bahwa berdirinya perusahaan ini karena kebutuhan masyarakat dan permintaan pasar yang sangat mendukung perkembangan usaha ini. Selain itu saya mendirikan perusahaan Genteng ini juga mempunyai tujuan untuk membantu pemerintah mengurangi pengangguran di era krisis global seperti sekarang ini.

Saya menyadari bahwa tiada yang sempurna di dunia ini kecuali yang Maha Kuasa. Dalam pembuatan proposal ini tentunya masih banyak kekurangan, untuk itu saya mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun guna lebih baiknya penyusunan proposal yang selanjutnya.

Akhir dari penulisan proposal ini saya ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut serta berpartisipasi dalam penyusunan proposal dan juga kepada Dosen Pengampu yang telah memberikan kesempatan untuk membuat pendirian perusahaan "Genteng Sumur Mas"

Dr. Joonner Rambe SE MM. Dan terima kasih juga atas terkabulnya proposal ini, serta saya berharap agar pelaksanaan perusahaan yang saya dirikan ini dapat berjalan dengan baik dan lancar seperti harapan saya.

B. Saran

Agar pelaksanaan suatu usaha dapat berjalan lancar, maka saya mempunyai beberapa saran, antara lain:

1. Percaya dan yakin bahwa usaha bisa di laksanakan
2. Pandai berkomunikasi
3. Mempunyai etos kerja yang tinggi
4. Mau mendengarkan kritik dan saran dari orang lain
5. Tidak mudah putus asa
6. Mampu menghasilkan produk yang berkualitas
7. Mengutamakan kepuasan pelanggan
8. Disiplin, bertanggung jawab, kreatif dan inovatif