

SEKOLAH TINGGI
ILMU KESEHATAN

saptabakti



TRI ENDAH SURYANI, S.ST

Modul Ajar

Kewirausahaan Dalam Praktik Kebidanan Komplementer



Kata Pengantar

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas karunia dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Modul "*Kewirausahaan Dalam Praktik Kebidanan Komplementer*". Modul ini diperuntukkan bagi mahasiswa Program Studi S1 Kebidanan Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Sapta Bakti Bengkulu.

Modul ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu saran dan kritik demi kesempurnaan modul ini sangat penulis harapkan. Semoga modul ini bermanfaat dan semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa memberikan kebaikan dan kemudahan bagi kita semua.

Bengkulu, Mei 2021

Penulis

Ucapan Terima Kasih

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Ketua STIKes Sapta Bakti Bengkulu Ibu Hj. Djusmalinar, M.Kes yang selalu memotivasi penulis dan para dosen pada umumnya untuk selalu berkarya dengan banyak mengembangkan bahan ajar berupa menulis buku atau modul baik untuk kepentingan beban kerja dosen maupun untuk akreditasi institusi.

Terima kasih pula disampaikan pada Ka.Prodi Kebidanan Ibu Erli Zainal, M.Keb, yang telah memberikan semangat kepada dosen di jajaran Prodi Kebidanan untuk selalu berkompetisi di dalam penulisan karya ilmiah untuk pengembangan bahan pengajaran, sumbangan telaah terhadap isi modul ini dan ikut memberikan kata pengantar sebagai pelengkap isi modul sekaligus tim pada mata kuliah Asuhan Kebidanan pada remaja dan perimenopause.

Kepada teman sejawat dosen lainnya, yang telah meluangkan waktu memberikan masukan beberapa poin penting tentang materi kegiatan belajar di beberapa bab untuk kelengkapan isi modul ini sesuai keahlian masing-masing. Kepada segenap tim penerbit Prodi Kebidanan, penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya atas kerja samanya selama ini.

Daftar Isi

DEWAN REDAKSI	i
KATA PENGANTAR	ii
UCAPAN TERIMA KASIH	iii
BAB I Menentukan peluang usah	
BAB II Memilih usaha dan mengembangkan	
BAB III Latihan menyusun proposal usaha	
DAFTAR PUSTAKA	

BAB I

MENENTUKAN PELUANG USAHA

A. Tujuan Kegiatan Pembelajaran

Setelah selesai mempelajari modul ini siswa diharapkan:

1. Memahami tentang Peluang Usaha
2. Sumber Potensi Peluang Usaha
3. Memahami Resiko Usaha
4. Pengembangan Ide Kreatif dan Inovatif

B. Uraian Materi

1. Memahami tentang Peluang Usaha

Peluang dalam bahasa Inggris adalah opportunity yang berarti kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau momen. Inspirasi merupakan sumber dari peluang. Inspirasi bisa muncul dari mana saja dan kapan saja. Faktor-faktor yang mempengaruhi:

- a. Faktor Internal, yang berasal dalam diri seseorang sebagai subjek, antara lain:
 - 1) Pengetahuan yang dimiliki;
 - 2) Pengalaman dari individu itu sendiri;
 - 3) Pengalaman saat ia melihat orang lain menyelesaikan masalah;
 - 4) Intuisi yang merupakan pemikiran yang muncul dari individu itu sendiri.
- b. Faktor eksternal, yaitu hal-hal yang dihadapi seseorang dan merupakan objek untuk mendapatkan sebuah inspirasi bisnis, antara lain:
 - 1) Masalah yang dihadapi dan belum terpecahkan;
 - 2) Kesulitan yang dihadapi sehari-hari;
 - 3) Kebutuhan yang belum terpenuhi baik untuk dirinya maupun orang lain;

4) Pemikiran yang besar untuk menciptakan sesuatu yang baru.

Resep Dr. D.J Schwartz tentang cara memanfaatkan peluang bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Percaya dan yakin usaha bisa dilaksanakan.
- b. Janganlah hadiri lingkungan yang statis akan melumpuhkan pikiran wirausaha
- c. Setiap hari bertanya pada diri sendiri "bagaimana saya dapat melakukan usaha lebih baik.
- d. Bertanya dan dengarkanlah
- e. Perluas pikiran anda

Paul Charlap, mengemukakan 4 unsur yang harus dimiliki agar mencapai sukses:

- a. Work hard (kerja keras)
- b. Work smart (Kerja cerdas)
- c. Enthusiasm (Kegairahan)
- d. Service (pelayanan)

2. Sumber Potensi Peluang Usaha

- a. Menciptakan produk baru dan berbeda.
- b. Mengamati pintu peluang.
- c. Analisis produk dan proses produksi secara mendalam.
- d. Menaksir biaya awal
- e. Memperhitungkan resiko yang mungkin terjadi.

3. Memahami Resiko Usaha

Berbagai peluang usaha yang ada merupakan bentuk lain dari resiko, sehingga seorang wirausaha harus memiliki kemauan dan kemampuan mengambil resiko tersebut dengan perhitungan yang matang, karena pada dasarnya segala resiko dapat diatasi. Berbagai resiko tersebut dapat dikurangi dengan menerapkan prosedur dalam menganalisis resiko, yaitu menetapkan terlebih dahulu beberapa langkah berikut:

- a. Tujuan dan sasaran usaha.

- b. Meneliti alternatif resiko.
- c. Merencanakan dan melaksanakan sebuah alternatif.
- d. Taksiran resiko usaha.
- e. Pengembangan Ide Kreatif dan Inovatif

Pengertian Kreatif

Pengertian Kreatif Menurut Coleman dan Hamman, berpikir kreatif adalah berpikir yang menghasilkan metode baru, konsep baru, pengertian baru, perencanaan baru, dan seni baru. Rawsilton menjelaskan berpikir kreatif dinamakan berpikir divergen atau lateral, yaitu menghubungkan idea tau hal-hal sebelumnya tidak berhubungan. Untuk dapat berpikir kreatif dengan baik, diperlukan keberanian dan keyakinan pada diri sendiri. Inovasi merupakan penerapan secara praktis gagasan yang kreatif.

Ciri dan Sifat Berpikir Kreatif

Menurut Denny dan Davis, orang yang mempunyai kreativitas yang tinggi cenderung memiliki cirri-ciri sebaga berikut:

- a. Fleksibel, artinya luwes tidak kaku harus menerima ide orang lain.
- b. Tidak konvensional artinya tidak lugu, apa adanya.
- c. Eksentrik (aneh), memiliki pola piker yang berbeda dari orang lain
- d. Bersemangat artinya mempunyai antusias yang tinggi
- e. Bebas, tidak mau terikat pada aturan-aturan tertentu.
- f. Berpusat pada diri sendiri.
- g. Bekerja Keras.
- h. Bededikasi artinya mempunyai keteguhan yang tinggi
- i. Inteligen memiliki pemikiran yang tinggi.

Tahap-tahap Berpikir Kreatif

Dalam berpikir kreatif, terdapat tahap-tahap yang dilalui, mulai dari persiapan sampai diperoleh hasil pemikiran. Menurut Rawlinson, berpikir kreatif melewati tahapan sebagai berikut.

- a. Tahap Persiapan
Tahap untuk memperoleh fakta tentang persoalan yang akan dipecahkan (pengumpulan informasi atau data)
- b. Tahap usaha
Tahap dimana individu menerapkan cara berpikir divergen (menyebar). Pada tahap ini, diperlukan usaha yang sadar untuk memisahkan produksi ide dari evaluasi dengan menunda lebih dahulu adanya penilaian terhadap ide-ide muncul.
- c. Tahap Inkubasi
Tahap dimana individu seakan-akan meninggalkan (melepaskan diri) dari persoalan dan memasukkannya ke dalam bawah sadar (mengeraminya), sedangkan kesadarannya memikirkan hal-hal yang lain.
- d. Tahap pengertian
Tahapnya diperoleh insight atau yang biasa disebut aha Erlebnis. Ciri Khas dari tahap ini adalah adanya sinar penerangan (Iluminasi) yang mendadak menyadarkan orang akan ditemukannya jawaban.
- e. Tahap Evaluasi
Pada tahap ini, ide-ide yang dihasilkan diperiksa dengan teliti serta dengan kritis memisahkan ide-ide yang kurang berguna, tidak sesuai ataupun yang terlalu mahal biayanya bila dilaksanakan.

Berdasarkan penelitian, kreativitas dapat diidentifikasi menjadi 3 tipe:

- a. Menciptakan; proses membuat sesuatu yang tidak ada menjadi ada.
- b. Memodifikasi: mencari cara untuk membentuk fungsi-fungsi baru atau menjadikan sesuatu menjadi berbeda.
- c. Mengkombinasikan; menggabungkan dua hal atau lebih yang sebelumnya tidak saling berhubungan.
- b. Kreativitas dan Inteligensi mempunyai perbedaan. Orang yang kreatif belum tentu inteligensinya tinggi, dan sebaliknya.

Pengertian dan Arti Penting Inovasi

Inovasi, yaitu penemuan atau terobosan yang menghasilkan produk baru yang belum pernah ada sebelumnya atau mengerjakan sebuah produk yang sudah ada dengan cara yang baru. Seorang Sosiologi, Schumpeter, menyatakan bahwa Inovasi adalah pembeda antara seorang wirausahawan dan pengusaha biasa. Inovasi harus dilakukan terus-menerus agar usaha yang dilakukan menghasilkan keuntungan dan berumur panjang.

Prinsip-prinsip Inovasi

- Prinsip keharusan
 - a. Kebutuhan menganalisis peluang
 - b. Kebutuhan memperluas wawasan
 - c. keharusan untuk bertindak efektif
 - d. Kebutuhan untuk tidak berpikir muluk
- Prinsip Larangan
 - a. larangan untuk berlaga pinter
 - b. Larangan untuk rakus
 - c. Larangan untuk berpikir terlalu jauh kedepan



C. Petunjuk Praktikum

Banyak cara untuk melihat peluang yang terjadi di sekitar kita. Selama masih ada kebutuhan dan keinginan, selama itu pula masih terdapat peluang yang dapat kita manfaatkan seperti mengenali potensi diri, mengenali kebutuhan pasar, mengembangkan produk yang sudah ada, memadukan bisnis yang sudah ada, mengenali trend yang ada.

1. Mengenali sesuatu yang semua dianggap sepele ternyata kalau ditekuni dapat menjadi bisnis yang luar biasa.

2. Kegiatan Praktikum

Menjawab pertanyaan dalam menganalisis peluang usaha.

3. Pertanyaan :

a. Tuliskan 5 bidang usaha kebidanan yang paling mungkin kamu bisa lakukan berdasarkan potensi kemampuan keilmuan yang kamu miliki. Abaikan tentang kebutuhan modal usaha, tempat usaha dan lain lain diluar potensi keilmuan yang kamu miliki.

b. Identifikasi masing masing 2 produk yang paling bersinggungan dengan keilmuan kamu yang paling kamu anggap bisa dikerjakan dari 5 bidang usaha yang telah disajikan di point 1) di atas.

c. Isikan angka rentang 1 s/d 4 sesuai kriteria yang kamu anggap wajar ke dalam tabel Analisis Peluang Usaha.

Produk	Mudah diproduksi	Murah bahan baku	Tersedia alat produksi	Memiliki skill/ teknologi	Pasar luas	Harga murah	Σ
1. ???							
2. ???							
3. ???							
4. ???							
5. ???							

BAB II

MEMILIH USAHA DAN MENGEMBANGKAN

A. Uraian Materi

Memilih Lapangan Usaha dan Mengembangkannya dapat dilakukan dengan mengetahui kebutuhan masyarakat dan berhasil menemukan berbagai lapangan usaha dan gagasan usaha, maka langkah berikutnya adalah menjawab pertanyaan: “Manakah di antara lapangan usaha dan gagasan-gagasan usaha tersebut yang paling tepat dan cocok untuk saya?” Pertanyaan ini sangat tepat, mengingat setiap orang memiliki potensi diri yang berbeda-beda. Tentunya dalam memilih lapangan usaha dan mengembangkan gagasan usaha, kita perlu menyesuaikan dengan potensi diri yang kita miliki.

Cara menentukan jenis usaha yang cocok untuk pemula memang menjadi hal yang penting untuk dipertimbangkan. Ada dua pilihan yang harus Anda putuskan dalam hidup, yang pertama adalah menjadi pekerja dan yang kedua adalah menjadi pengusaha. Terkadang ada yang sudah siap menjadi pengusaha namun banyak alasan untuk memulainya, salah satunya masih bingung dengan jenis usaha apa yang cocok untuk seorang pemula.

Mengetahui cara menentukan jenis usaha yang cocok untuk pemula memang harus dipikirkan dengan matang. Salah satu yang sering terlintas dipikiran adalah apa jenis usaha yang cocok untuk pemula? Selain itu mungkin masih banyak pertanyaan yang masih menggajal di benak Anda, khususnya bagi Anda yang merupakan pemula.

Peluang bisnis dari tahun ke tahun tentunya semakin banyak dan berbeda-beda. Meski sudah banyak orang yang terjun ke dunia bisnis dibidang kebidanan, tapi selalu ada peluang untuk Anda yang masih pemula. salah satu kendala yang membuat orang maju-mundur dalam berbisnis adalah memilih bisnis yang tepat. Agar Anda lebih mudah dalam menentukan jenis usaha yang akan Anda pilih.

1. Cara Menentukan Jenis Usaha Untuk Pemula

a. Pilih jenis usaha yang sesuai dengan minat Anda

Memilih usaha sesuai dengan minat. Anda bisa memanfaatkan hal ini sebagai peluang usaha. Memilih peluang usaha yang sesuai dengan minat akan lebih mudah mengembangkannya jika dibandingkan dengan menjalankan usaha yang kurang Anda pahami.

b. Membuat daftar bidang usaha yang diminati

Sebagai orang yang ingin terjun ke dunia bisnis tentunya tidak hanya memiliki satu jenis usaha yang ingin dikembangkan. Untuk memudahkannya, sebaiknya Anda membuat daftar bidang usaha yang akan Anda pilih. Setelah itu pikirkan yang prospeknya bagus dan yang belum dipilih banyak orang. Jika memang yang Anda pilih memiliki banyak saingan, artinya Anda harus membuat inovasi baru agar bisa besaing dengan kompetitor.

c. Pelajari bidang usaha yang sudah Anda pilih

Dalam memulai usaha baru memang tidak mudah. Tapi dengan hasil yang maksimal tentu akan menjadi kepuasan tersendiri bagi Anda. Jika Anda sudah menentukan bisnis yang akan Anda jalankan, maka langkah selanjutnya adalah mempelajari lebih dalam. Jangan karena Anda sudah ahli dalam bisang tersebut, kemudian Anda tidak ingin mempelajarinya lebih dalam. Menjadi pengusaha tidak hanya soal kemampuan pada satu bidang tetapi harus benar-benar memahami apa yang menjadi kelebihan dan kekurangan di mata pelanggan. Selain itu, Anda juga harus memikirkan bagaimana cara meminimalisir kerugian ketika sedang mengalami hal yang tidak diinginkan. Dan yang harus Anda ingat dalam berbisnis adalah untung rugi itu sudah biasa. Jadi jika di tengah jalan Anda mengalami kerugian maka jangan langsung putus asa. Sebaiknya cari solusi lain. Itulah pentingnya mempelajari lebih dalam tentang jenis usaha yang Anda pilih.

d. Menyesuaikan dengan modal yang Anda miliki

Antara modal dengan jenis usaha yang Anda inginkan sebaiknya harus dipikirkan secara matang. Sebagai pemula, jangan sampai usaha yang

Anda inginkan modalnya lebih besar dari modal yang Anda miliki. Buat Anda yang juga tergolong baru dalam membuka bisnis, usahakan agar modal yang Anda miliki sama dengan modal usaha Anda.

Tak perlu khawatir dengan modal yang tidak terlalu besar. Jika Anda mampu mengelolanya dengan baik, maka modal yang seadanya saja bisa menghasilkan keuntungan yang besar. Jangan sampai sudah terlalu banyak mengeluarkan modal tapi justru tidak bisa mengelolanya.

e. Tentukan lokasi yang tepat

Saat sudah siap membuka usaha, maka yang harus Anda perhatikan selanjutnya adalah pemilihan lokasi. Jika Anda memilih bisnis online, maka yang harus Anda perhatikan adalah banyaknya pengusaha yang juga berada di tempat tersebut. Kalau memang sudah terlalu banyak kompetitor, lebih baik mencari tempat lainnya. Namun jika Anda mampu bersaing, tunjukkan bahwa kamu punya inovasi yang siap dengan persaingan. Hal ini berbeda jika Anda lebih memilih bisnis online. Pemilihan lokasi mungkin tidak begitu penting karena cara jualannya sudah melalui online. Yang penting bisa dijangkau dengan mudah untuk metode pengirimannya. Bisnis online sekarang ini semakin banyak diminati karena Anda bisa dengan mudah berkreasi dengan produk Anda supaya lebih menarik.

f. Cari tahu apakah usaha yang Anda memiliki banyak peminat atau tidak

Dalam memilih jenis usaha tentunya Anda juga harus memperhatikan bagaimana kebutuhan konsumen saat ini. Ketahui apa saja yang mereka butuhkan saat ini. Jika ingin cepat membuahkan hasil, maka Anda harus memilih usaha yang paling banyak dibutuhkan orang-orang masa kini. Cara paling mudah untuk mengetahui apa saja kebutuhan konsumen adalah dengan langsung turun ke lapangan. Dengan begitu Anda tidak akan salah dalam memilih target pasar.

g. Niat dan Fokus

Untung dan rugi dalam sebuah bisnis adalah hal yang biasa. Jika Anda sudah fokus dan niat, tentunya akan lebih mudah dalam menjalaninya. Bagi Anda yang masih pemula, jangan mendadak down jika terjadi hal

yang tidak diinginkan dalam perjalanan mengembangkan bisnis. Itulah mengapa niat dan fokus sangat penting untuk diterapkan.

h. Action

Keinginan membuka usaha memang tidak bisa diputuskan begitu saja karena ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan. Jika sudah mencapai kesepakatan yang matang, maka langkah selanjutnya adalah Action. Sebuah bisnis akan lebih cepat menghasilkan jika Anda segera memulainya. Entah seperti apa nantinya, yang jelas Anda harus memulainya dari sekarang.

2. Upaya menimbulkan minat eirausaha

- a. Tekat yang kuat untuk memulai
- b. Mulailah dari bakat dan minat yang anda miliki
- c. Memahami kelebihan dan keuntungan berwirausaha
- d. Fokus dan konsisten
- e. Belajar dari kisah dan pengalaman pengusaha sukses
- f. Paksa diri anda untuk melakukan sekarang juga

3. Langkah sukses mengembangkan usaha

- a. Tetapkan tujuan hidup yang realistis
- b. Berani menjadi sosok yang unik
- c. Menghindari kebiasaan pasif
- d. Menghilangkan pikiran negatif
- e. Berteman dengan orang sukses (mempunyai visi misi)
- f. Membeli barang sekalian untuk berinvestasi
- g. Jangan menghindari kegagalan

B. Petunjuk Praktikum

Tugas individu :

- Masing-masing mahasiswa membuat bahan promosi kewirausahaan yang bergerak dibidang kesehatan
- Mempromosikan dan menawarkan didepan kelas

Tugas Kelompok :

- Mahasiswa dibagi menjadi 10 kelompok
 - Membuat PPT dan mempresentasikan di depan kelas
 - Materi yang di presentasikan:
 1. Kiat keberhasilan dalam berwirausaha
 2. Faktor pemicu kewirausahaan pelayanan kebidanan
 3. Ciri-ciri fase permulaan dan pertumbuhan kewirausahaan
 4. Langkah menuju keberhasilan dan berwirausaha
 5. Faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan dalam berwirausaha dalam pelayanan kebidanan
 6. Fungsi kewirausahaan
 7. Model kewirausahaan
 8. Peran kewirausahaan
 9. Sumber peluang kewirausahaan
- Kiat dan strategi dalam menjalankan wirausaha di bidang pel kebidanan

BAB III

CARA MENYUSUN PROPOSAL USAHA

A. Uraian Materi

1. Definisi

Proposal usaha Sebuah rencana ataupun bisnis plan yang dibuat dan dituangkan secara tertulis di dokumen dengan susunan yang rapi dan struktur serta jelas maksud yang dituju dari isi proposal tersebut.

2. Tiga aspek yang harus diperhatikan dalam menyusun proposal usaha

- a. Judul usaha : pastikan judul usaha menggambarkan bentuk usaha tersebut
- b. Kesan rapi secara administratif : penuhi semua komponen dalam unsur proposal, pastikan penulisan disajikan secara rapi dan menarik untuk dibaca
- c. Kesan bahwa usaha yang diajukan telah siap dijalankan : berikan penjelasan sedetail mungkin terkait lokasi usaha, siapa yang menjalankan, kelebihan usaha kita dibanding yang lain dll.

3. Manfaat proposal usaha

- Sebagai alat komunikasi yang nantinya menjadi pedoman untuk menyampaikan gagasan kepada pihak lain untuk bisa menarik investor untuk masuk ke perusahaan Anda.
- Membantu para wirausaha untuk bisa berpikir dengan kritis dalam memasuki bisang tersebut.
- Proposal juga mampu membandingkan antara perkiraan dan hasil nyata yang ada di lapangan.
- Proposal dapat membuktikan dana yang telah masuk dengan sumber yang jelas dan ditulis secara rinci dan teliti.

- ❑ Dapat memberikan gambaran kepada wirausahawan sekaligus menguji kewajibannya sebagai pengelola usaha tersebut.
- ❑ Dapat mempermudah perizinan tempat jika Anda ingin menyewa sebuah tempat untuk membuka usaha Anda.

4. Unsur-unsur yang harus ada dalam pembuatan proposal

1. Cover	
2. Judul	
3. Pendahuluan	Latar belakang dan motivasi melakukan usaha, perumusan masalah, tujuan program, justifikasi obyek usaha, luaran yang diharapkan dan kegunaan program.
4. Analisis Produk	Memaparkan mengenai jenis, nama produk serta karakteristik jasa yang dibangun, Keunggulan hingga keterkaitan dengan pesaing.
5. Analisis Pasar	Gambaran umum rencana usaha, profil konsumen, potensi dan segmentasi pasar, analisa pesaing & peluang pasar, metode pemasaran, target penjualan dan strategi pemasaran yang akan dilakukan.
6. Laporan Keuangan	Anda harus menuliskannya dengan rinci dan jelas. Unsur yang masuk ke dalam komponen keuangan biasanya : Total Biaya (Biaya tetap + biaya variabel), Harga Pokok Penjualan (HPP), Analisa Keuntungan, Pay Back Period

	(PBP), dan Return On Investment.
7. Metode Pelaksanaan Program	Persiapan lokasi, bahan baku dan peralatan apa saja yang perlu disiapkan, dan teknik promosi
8. Jadwal Kegiatan Program	
9. Rancangan Biaya (RAB)	
10. Penutup	Permohonan Maaf dan harapan-harapan
11. Lampiran-lampiran	Lampiran bisa berisi tentang biodata pemilik usaha, struktur organisasi serta surat perjanjian jika memang ingin mencapai kesepakatan

Contoh analisa biaya :

- Biaya Tetap (FC)

- a. Biaya Usaha

No	Uraian	Rp/Tahun
1	Biaya promosi	200.000
2	Biaya izin usaha	500.000
	Jumlah	700.000

- b. Biaya Penyusutan

No.	Harta Tetap	Nilai Awal (Rp)	Nilai Sisa(Rp)	Umur (th)	Depresiasi (Rp/Bln)
1	Kompur gas	200.000	20.000	2	7.500
2	Panci Besar	80.000	8.000	2	3.000
3	Timbangan	150.000	15.000	2	5.625
4	Baskom	100.000	10.000	2	3.750
5	Alas perajang (telenan)	10.000	1.000	2	375
6	Pisau	20.000	2.000	2	750
7	Penggiling	200.000	20.000	2	7.500
8	Alat Pres Kemasan	200.000	20.000	2	7.500
9	Peralatan Pendukung	50.000	5.000	2	1.875
	Jumlah	1010000			37.875

c. Pajak Usaha 5% dari nilai awal harta tetap

$$0,05 \times \text{Rp. } 1.010.000,- = \text{Rp. } 50.500,-$$

➤ *Biaya tetap (FC) = Biaya Usaha + Penyusutan + Pajak*

$$= 700.000 + (37.875 \times 12) + 55.750$$

$$= 700.000 + 454.500 + 50.500$$

$$= 1.205.000 / \text{tahun}$$

$$= \text{Rp. } 100.417 / \text{bulan}$$

• Biaya Tidak Tetap (VC)

a. Biaya Bahan Utama

No.	Uraian	Satuan	Volume	Harga satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Daging sapi	Kg	9	60.000	540.000
2	Daging Keong Mas	Kg	27	5.000	135.000
3	Tepung Sagu	Kg	9	8.000	64.000
4	Garam	Kg	2	5.000	10.000
5	Merica	Kg	1	20.000	20.000
6	Bawang Putih	Kg	5	10.000	50.000
7	Daun Salam			4.000	4.000
8	Daun Pandan			3.000	3.000
9	Daun Jeruk			2.000	2.000
10	Penyedap Rasa	Sachet	20	2.500	50.000
	Jumlah				878000

b. Biaya Bahan Pembantu

Kemasan plastik dan labelling

Kemasan	Jum. Bakso per kemasan	Jum. Unit	@ Rp/biji	Cost
Plastik	10	2700	200	54.000
				54.000

c. Beban Listrik dan Air

Dalam satu Bulan menghabiskan biaya Rp. 100.000,-

$$\text{Biaya Listrik dan Air dalam 1 Hari} = \text{Rp } 100.000 : 25$$

$$= \text{Rp } 4.000,-$$

• Biaya Produksi (TC) = Biaya tetap (FC) + Biaya tidak tetap (VC)

$$= 100.417 + 25.325.000$$

$$= \text{Rp } 25.425.417/\text{bulan}$$

• Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Dalam 1 kali produksi menggunakan 27 kg daging keong mas menghasilkan :

$$2700 \text{ bakso/hari} \times 25 \text{ hari kerja/bulan} = 67500 \text{ bakso/bulan}$$

$$\text{Harga Pokok Penjualan (HPP) Bakso/butir} = \frac{25.425.417}{67500}$$

$$= \text{Rp } 376,7/\text{butir}$$

d. Biaya Bahan Bakar

1 tabung untuk 10 hari @Rp 70.000

1 bulan (25 hari kerja) = $25/10 \times \text{Rp. } 70.000 = \text{Rp. } 175.000$

Biaya bahan bakar = Rp 7.000,-/hari

e. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja Rp.20.000/hari sebanyak 2 orang =

Rp. 40.000,-/hari

f. Biaya Perjalanan Pembelian Bahan Baku dan Pemasaran

Biaya Perjalanan = Perjalanan Pembelian bahan baku + Perjalanan
pemasaran

= Rp 10.000,- + Rp 20.000,-

= Rp 30.000,-

➤ *Biaya tidak tetap (VC) = a + b + c + d + e + f*

= $878.000 + 54.000 + 4.000 + 7.000 + 40.000 + 30.000$

= $1.013.000/\text{hari} \times 25 \text{ hari}$

= *Rp. 25.325.000 / bulan*

2) Analisis keuntungan

Jika harga jual/butir Bakso = Rp 600,00

Harga jual bakso perkemasan (10 bakso@kemasan) :

$10 \times \text{Rp } 600,00 = \text{Rp } 6000,00$

Keuntungan per kemasan = Rp 6000,00 – Rp 3767,00

= Rp 2233,00

Keuntungan per hari = Rp 2233,00 x (2700 : 10)

= **Rp 602.910,00**

Maka penerimaan dalam satu bulan adalah sebagai berikut:

= Rp 6000/kemasan x 270 kemasan x 25 hari kerja

= Rp 40.500.000,00

Biaya produksi per bulan adalah sebagai berikut

= Rp 25.425.417,00

Keuntungan per bulan = Rp 40.500.000,00 – Rp 25.525.417,00

= **Rp 15.074.583,00**

Contoh Rancangan Biaya :

No.	Uraian	Satuan	Volume	Harga satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	
1	Bahan habis pakai					
	Daging Sapi	Kg	9	60000	540000	
	Daging Keong Mas	Kg	27	5000	135000	
	Tepung Sagu	Kg	9	8000	64000	
	Garam	Kg	2	5000	10000	
	Merica	Kg	1	20000	20000	
	Bawang Putih	Kg	5	10000	50000	
	Daun Salam			4000	4000	
	Daun Pandan			3000	3000	
	Daun Jeruk			2000	2000	
	Benyedap Rasa	Sachet	20	2500	50000	
	2	Peralatan penunjang				
		Kompor gas	Unit	1	200000	200000
Panci Besar		Unit	1	80000	80000	
Timbangan		Unit	1	150000	150000	
Baskom		Unit	5	20000	100000	
Alas perajang (telanan)		Unit	2	5000	10000	
Pisau		Unit	2	10000	20000	
Penggilang		Unit	1	200000	200000	
Alat Pres Kemasan		Unit	1	200000	200000	
Peralatan Pendukung				50000	50000	
3		Peralatan				
	Persediaan bahan baku	Kali	6	10000	60000	
	Pemasakan	Kali	6	20000	120000	
4	Pembuatan Laporan					
	Kertas HVS	Rim	1	40000	40000	
	Tinta printer	Set	1	33000	33000	
	Pengandaan laporan	Ekalempar	5	10000	50000	
	CD blank + tempat	Unit	5	5000	25000	
5	Lain-lain					
	Dokumentasi	Set	1	30000	30000	
	Promosi	Buket	1	200000	200000	
	Kemasan	Buket	1	54000	54000	
	Total biaya				2500000	

B. Petunjuk Praktikum

Buatlah contoh proposal usaha kesehatan yang akan kalian buka bersama dengan teman-teman kalian setelah kalian lulus kuliah, dengan tujuan mengurangi angka pengangguran tenaga kesehatan.