

STUDI KELAYAKAN BISNIS

I) INTRODUCTION

SILABUS

1. Introduction - Ruang Lingkup Studi Kelayakan Bisnis
2. Aspek Pasar dan Pemasaran
3. Aspek Teknis/Operasi
4. Aspek Hukum
5. Aspek Manajemen dan Organisasi
6. Aspek Keuangan
7. Aspek Ekonomi dan Sosial
8. Aspek Lingkungan Hidup
9. Analisis Kasus, Penulisan Laporan, Presentasi Kelompok

KOMPONEN PENILAIAN

• Ujian Tengah Semester	30%
• Ujian Akhir Semester	30%
• Presentasi, Diskusi, dan Partisipasi	25%
• Tugas	15%

KEHADIRAN DIPERTIMBANGKAN MINIMAL 70%.

REFERE NSI

- Suad Husnan dan Suwarsono. *Studi Kelayakan Proyek*, Edisi 3, UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 1994.
- Siswanto Sutojo, *Studi Kelayakan Proyek :Teori dan Praktek*, seri manajemen No.66, PPM, Jakarta, 1993.
- Sri Handaru Yuliati dan R.Agus Sartono, *Studi Kelayakan*, Depdikbud UT, Jakarta, 1985.
- Suratman, *Studi Kelayakan Proyek :Teknik dan Prosedur Penyusunan Laporan*, J&J Learning, Edisi 1, Cetakan 1, Yogyakarta, 2001.
- Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis :Manajemen, Metode dan Kasus*.PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2000.
- Kerzner, Harlord, *Project Management: A System Approach to Planning, Scheduling and Controlling*, 2nd.ed, CBS Publisher & Distributor, New Delhi.

2) RUANG LINGKUP STUDI KELAYAKAN BISNIS



Kalau Anda **gagal**
merencanakan bisnis, maka
Anda **merencanakan**



Rencanakan pekerjaan
Anda dan **kerjakan**



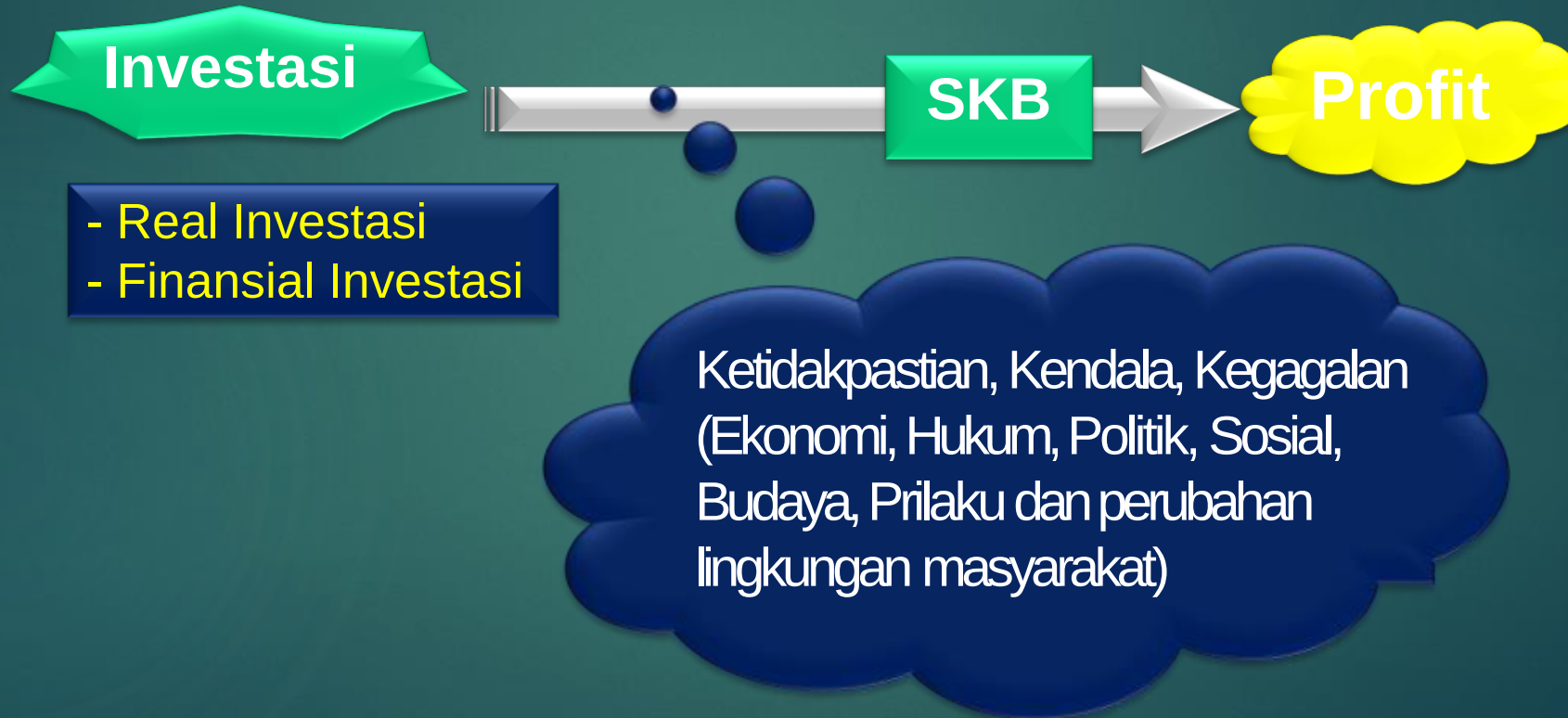
**Lebih baik
Anda berkelahi
waktu
membuat
perencanaan
bisnis daripada
berkelahi
waktu
menjalankan
bisnis**

Gagalnya pengusaha diawal usaha karena **tidak mampu** merancang **perencanaan bisnis** yang baik. Begitu memasuki dunia bisnis, banyak hal tak terduga muncul dan tak tahu apa yang harus dilakukan.



PENDAHULUAN

- Latar Belakang



PENGERTIAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

- Suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.
 - Mempelajari secara mendalam artinya meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung, dan dianalisis dengan metode tertentu.
 - Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan dapat memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan.
 - Bisnis artinya usaha yang dijalankan dengan tujuan memperoleh keuntungan.

PENGERTIAN SKB

Penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi sampai dengan aspek manajemen dan keuangannya, dimana itu semua digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan tidak dijalankan.

FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN KEGAGALAN USAHA

- Data dan informasi yang tidak lengkap
- Tidak teliti
- Salah perhitungan
- Pelaksanaan pekerjaan salah
- Kondisi lingkungan unsur sengaja
- Hal yang perlu diperhatikan oleh tim studi kelayakan bisnis
 - Kelengkapan dan keakuratan data dan informasi yang diperoleh
 - Tenaga ahli dalam tim studi kelayakan bisnis harus tangguh
 - Penentuan metode dan alat ukur yang tepat
 - Loyalitas tim studi kelayakan bisnis

Gagalnya rencana

usaha



- **Pasar** tidak jelas.
- Tujuan/**sasaran** tidak jelas.
- **Prioritas** usaha tidak jelas.
- Tidak menunjukkan **kompetensi**.
- **Menunda** langkah-langkah penting.
- **Takut** resiko.

MANFAAT BISNIS

- Memperoleh keuntungan
 - Materi (uang)
 - Non Materi (prestise)
- Membuka peluang pekerjaan
- Manfaat ekonomi
 - Menambah jumlah barang dan jasa
 - Meningkatkan Mutu produk
 - Meningkatkan devisa / menghemat devisa
- Tersedia sarana dan prasarana
- Membuka isolasi wilayah
- Meningkatkan dan membantu pemerataan pembangunan

TUJUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

- Menghindari risiko kerugian
- Memudahkan perencanaan
- Memudahkan pelaksanaan pekerjaan
- Memudahkan pengawasan
- Memudahkan pengendalian
- **Lembaga yang memerlukan Studi Kelayakan Bisnis**
 - **Pemilik Usaha**
 - **Kreditor**
 - **Pemerintah**
 - **Masyarakat luas**
 - **Manajemen**

ASPEK PENILAIAN STUDI Kelayakan Bisnis

- Pasar Konsumen dan Produsen
- Pemasaran
- Teknik dan teknologi
- Manajemen
- Sumber Daya Manusia
- Sumber Daya Alam
- Keuangan
- Politik, Ekonomi dan Sosial
- Lingkungan Industri
- Yuridis (legal)
- Lingkungan hidup
- Risiko Bisnis



Hasil
Studi



ASPEK PASAR

- Berapa besar luas pasar
- Mengukur dan meramal Permintaan dan Penawaran
- Pertumbuhan permintaan (trend dan proyeksi)
- Persaingan antar produsen
- Siklus hidup produk
- Ketergantungan usaha terhadap produsen, konsumen, sumber daya alam



ASPEK PEMASARAN

- Segmenting, Targeting, Positioning
- Sikap, perilaku, dan kepuasan konsumen
- Strategi, kebijakan, dan program pemasaran
- Bauran Pemasaran (4 P : Product, Price, Place, Promotion)

ASPEK TEKNIS DAN TEKNOLOGI

- Pemilihan Strategi Produksi
- Pemilihan dan Perencanaan Produk yang akan diproduksi
- Rencana Kualitas
- Pemilihan Teknologi
- Rencana Kapasitas produksi
- Manajemen persediaan
- Jenis teknologi
- Pengawasan kualitas produk
- Peralatan dan mesin
- Lokasi pabrik
- Layout pabrik
- Perkembangan teknologi

- Perencanaan SDM
- Analisis Pekerjaan
- Rekrutmen, Seleksi, dan Orientasi
- Produktivitas
- Pelatihan dan Pengembangan
- Prestasi kerja
- Keahlian yang disyaratkan
- Pola gaji/ upah (kompensasi)
- Perencanaan karier
- Keselamatan dan Kesehatan kerja
- Pemberhentian



ASPEK MANAJEMEN

- Bentuk badan usaha
- Rencana Kerja
- Struktur Organisasi
- Koordinasi, implementasi, dan controlling



ASPEK KEUANGAN

- Jumlah dana yang dibutuhkan
- Struktur pembiayaan (sumber)
- Pemilihan investasi
 - Beli
 - Sewa
 - Kerjasama
- IRR, NPV, Payback Period vs Interest Rate

ASPEK PERSAINGAN DAN LINGKUNGAN EKSTERNAL LAINNYA

- Yuridis formal
- Sistem birokrasi
- Iklim politik
- Sitasai perekonomian
- Sistem nilai
- Lingkungan hidup
- Perkembangan teknologi
- Situasi persaingan bisnis

TUJUAN AKHIR SKB

- Menilai apakah “sesuatu” dapat layak dikerjakan (feasible) atau tidak, dari berbagai aspek dan kepentingan
- Hal ini tergantung dari pola pikir pembuat
 - Optimis vs Pesimis
 - Keberpihakan
 - Tekanan Politis
 - Educational Background
 - Working Experience

TUJUAN AKHIR SKB

- Yakinkan kita bahwa “usaha” Anda layak untuk dilakukan.
- Yakinkan diri Anda sendiri, bahwa “usaha” Anda layak untuk dikerjakan.

CONTOH KASUS



- Jembatan Suramadu vs Jembatan di China
- Sistem Franchise → KFC
- Apartemen Water Place, by Pakuwon Indah
- Pakuwon City, ex. Laguna Indah
- Zero Sugar by Coke
- Group Band / Musician

1. Penemuan ide bisnis
2. Melakukan studi pendahuluan
3. Membuat desain studi kelayakan
4. Pengumpulan data
5. Analisis & interpretasi data
6. Menarik kesimpulan
7. Membuat rekomendasi
8. Penyusunan laporan Studi Kelayakan Bisnis
9. Pelaksanaan Bisnis

1) Penemuan Ide Bisnis

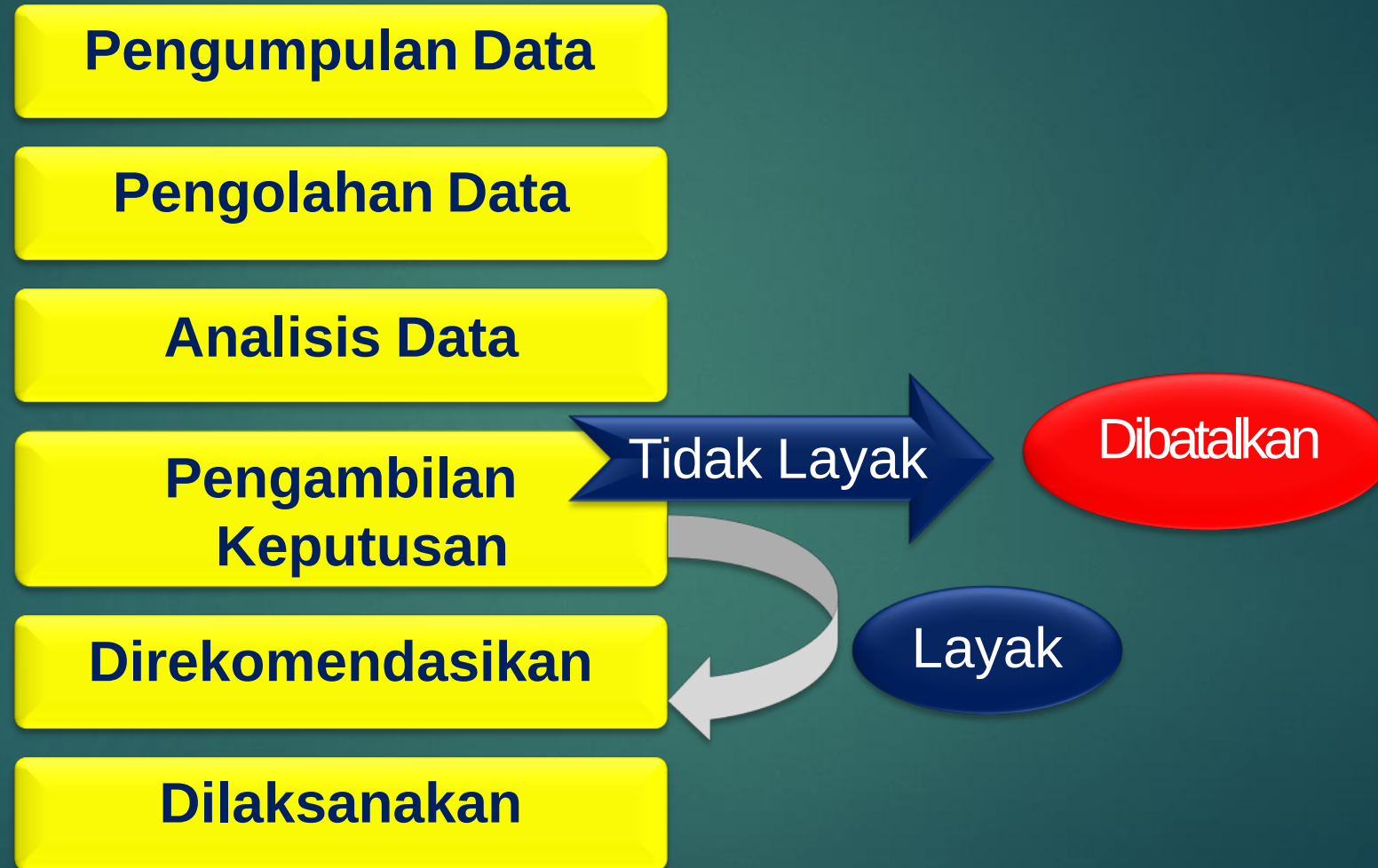
Jika ide proyek lebih dari satu, dipilih dengan memperhatikan:

- ide proyek sesuai dengan kata hatinya
- pengambil keputusan mampu melibatkan diri dalam hal-hal yang sifatnya teknis
- keyakinan akan kemampuan proyek menghasilkan laba.

2) Tahap Penelitian

Setelah ide proyek terpilih, dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan metode ilmiah:

- mengumpulkan data
- mengolah data
- menganalisis dan menginterpretasikan hasil pengolahan data
- menyimpulkan hasil
- membuat laporan hasil



3) Tahap Evaluasi

- Evaluasi yaitu membandingkan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria yang bersifat kuantitatif atau kualitatif. Ada 3 macam evaluasi:
 - mengevaluasi usaha proyek yang akan didirikan
 - mengevaluasi proyek yang akan dibangun
 - mengevaluasi bisnis yang sudah dioperasikan secara rutin

4) Tahap Pengurutan Usulan yang Layak

- Jika terdapat lebih dari satu usulan rencana bisnis yang dianggap layak, perlu dilakukan pemilihan rencana bisnis yang mempunyai skor tertinggi jika dibanding usulan lain berdasar kriteria penilaian yang telah ditentukan.

5) Tahap Rencana Pelaksanaan

- Setelah rencana bisnis dipilih perlu dibuat rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek. Mulai dari penentuan jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga perencana, ketersediaan dana dan sumber daya lain serta kesiapan manajemen.

6) Tahap Pelaksanaan

- Dalam realisasi pembangunan proyek diperlukan manajemen proyek. Setelah proyek selesai dikerjakan tahap selanjutnya adalah melaksanakan operasional bisnis secara rutin. Agar selalu bekerja secara efektif dan efisien dalam rangka meningkatkan laba perusahaan, dalam operasional perlu kajian-kajian untuk mengevaluasi bisnis dari fungsi keuangan, pemasaran, produksi dan operasi

Rencana bisnis (*business plan*) adalah dokumen tertulis yang mendeskripsikan masa depan bisnis yang akan dimulai. Rencana ini meliputi apa, bagaimana, kapan, siapa dan mengapa sebuah bisnis dijalankan. Rencana bisnis pada umumnya terdiri dari :

- Tujuan bisnis
- Strategi yang digunakan untuk mencapainya
- Masalah potensial yang kira-kira akan dihadapi dan cara mengatasinya
- Struktur organisasi (termasuk jabatan dan tanggung jawab)
- Jadwal waktu pelaksanaan pekerjaan
- Modal yang diperlukan untuk membiayai perusahaan dan bagaimana mempertahankannya untuk mencapai *break even point* (BEP)

TUJUAN PENYUSUNAN RENCANA BISNIS

- **Menghindari** penanam modal yang **sia-sia**.
- Melihat **prospek** usaha yg baik dimasa yang **akan datang**.
- Sebagai **alat kontrol** atau kendali jalannya usaha.
- Mengajukan **pinjaman** pada pihak ke 3

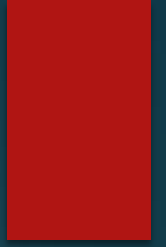


PERBEDAAN SKB VS BUSINESS PLAN

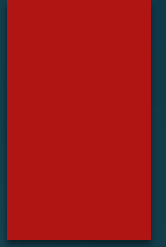
Faktor Pembeda	SKB	Business Plan
Jenis Data	Data estimasi	Data empiris
Sumber Data	Data eksternal	Data internal
Penyusun	Pihak Eksternal, Agar lebih Independen	Pihak internal, lebih mengetahui kondisi perusahaan
Tujuan	Menilai Kelayakan sebuah ide	Membuat rencana bisnis yang akan datang
Waktu	Memakan waktu relatif lama	Memakan waktu yang relatif pendek
Biaya	Relatif besar	Relatif tidak terlalu besar

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI INTENSITAS PADA PENYUSUNAN SKB

1. Besar kecilnya dampak yang dapat ditimbulkan
 - Semakin besar dampak yang dapat ditimbulkan dari ide bisnis yang akan dijalankan, semakin tinggi kecermatan yang diperlukan dalam menyusun studi kelayakan bisnis. Sebaliknya semakin kecil dampak yang dapat ditimbulkan dari ide bisnis yang akan dijalankan, semakin rendah tuntutan akan kecermatan dalam menyusun studi kelayakan.
2. Besar kecilnya tingkat kepastian bisnis
 - Semakin besar tingkat ketidakpastian suatu bisnis, semakin tinggi intensitas dalam menyusun studi kelayakan bisnis, sebaliknya semakin kecil tingkat ketidakpastian bisnis, semakin rendah intensitas dalam menyusun studi kelayakan
3. Banyak-sedikitnya investasi yang diperlukan untuk melaksanakan suatu bisnis
 - Semakin besar nilai investasi yang ditanamkan pada suatu bisnis, semakin tinggi kecermatan yang diperlukan dalam menyusun studi kelayakan bisnis. Sebaliknya, semakin kecil investasi yang ditanamkan, semakin sederhana studi kelayakan bisnis yang dilakukan.



3) Aspek Pasar dan Pemasaran



- ▶ Kajian aspek pasar dan pemasaran bertujuan untuk mengetahui keadaan objek di masa lalu dan saat ini,

INTRODUCTION

sedangkan tujuan pemasaran dalam ilmu marketing adalah untuk mengendalikan pasar di waktu yang akan datang (*market driven*).

- 
- Aspek Pasar & Pemasaran merupakan aspek pokok untuk dikaji dalam SKB, sebab akan menentukan berhasil / tidaknya suatu usaha dalam mengembangkan usaha yang akan dilaksanakan.
 - Mengkaji Pasar berarti, menentukan produk dan jumlah produk yang diminta oleh konsumen
 - Sedangkan mengkaji Pemasaran, akan berkaitan erat dengan cara bagaimana produk tersebut sampai ke tangan konsumen.

PENGERTIAN PASAR

- Tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, atau saling bertemunya kekuatan permintaan dan penawaran untuk membentuk suatu harga
- Suatu kelompok orang yang diorganisasikan untuk melakukan tawar menawar, sehingga terbentuk harga
- Kumpulan orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk belanja, dan kemauan untuk membelanjakannya. Sehingga ada 3 faktor utama penunjang terjadinya pasar: orang dengan keinginannya, daya belinya, dan tingkah laku pembeliannya

Adalah proses kemasyarakatan
yang mana para individu/
kelompok

PEMASARAN

memenuhi kebutuhan/ keinginannya
melalui proses penciptaan,
penawaran dan pertukaran produk
yang bernilai dengan individual
kelompoklainnya.

Bentuk Pasar

Dilihat dari sisi produsen atau dari banyaknya penjual:

1. Pasar persaingan sempurna
2. Pasar persaingan monopolistik
3. Pasar monopoli
4. Pasar oligopoli

Dilihat dari sisi konsumen atau dari pembeli:

- a. Pasar Konsumen
- b. Pasar Industri
- c. Pasar Penjual Kembali (Reseller)
- d. Pasar Pemerintah

Materi Aspek Pasar dan Pemasaran

- a.
- b. Permintaan dan Penawaran
- c. Proyeksi permintaan dan penawaran.
- d. Proyek penjualan
- e. Produk (barang/jasa)
- f. Analisis pesaing
- g. Segmentasi pasar
- h. Pemasaran dan implementasi strategi.

Alat-alat bantu analisis yang digunakan dalam aspek Pasar:

1. Analisis least square untuk membuat proyeksi tingkat permintaan dan penawaran produk dari objek yang dikaji. Dikaji dalam ilmu statistik atau riset operasi.
2. Analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman). Dikaji dalam manajemen strategi.
3. Riset pemasaran (marketing research) yang bertujuan untuk mengetahui apakah produk yang akan ditawarkan diminati calon konsumen. Riset dapat dilakukan melalui tes produk, tes pasar, dll.

Data-data yang diperlukan

A. Objek pendirian usaha

baru:

1. Data permintaan dapat diperoleh secara langsung dari sumbernya, yaitu calon konsumen. Calon konsumen adalah konsumen potensial dan captive market. Pengumpulan data primer dapat dikumpulkan melalui 3 teknik, yaitu: Teknik Kuisisioner, Teknik observasi langsung dan Teknik khusus
2. Data permintaan bersumber dari kuantitas produk sejenis baik yang ditawarkan perusahaan lain melalui pendistribusian ke agen dan distributor maupun jumlah produksi yang dihasilkan calon perusahaan pesaing.
3. Data Pesaing dapat diperoleh dari survei langsung ataupun dari data primer yang diperoleh dari instansi terkait.

B. Objek studi kelayakan pengembangan dan akuisisi: Data permintaan dapat diperoleh dari data empiris (historis) penjualan sebuah perusahaan atas produk yang dikembangkan.

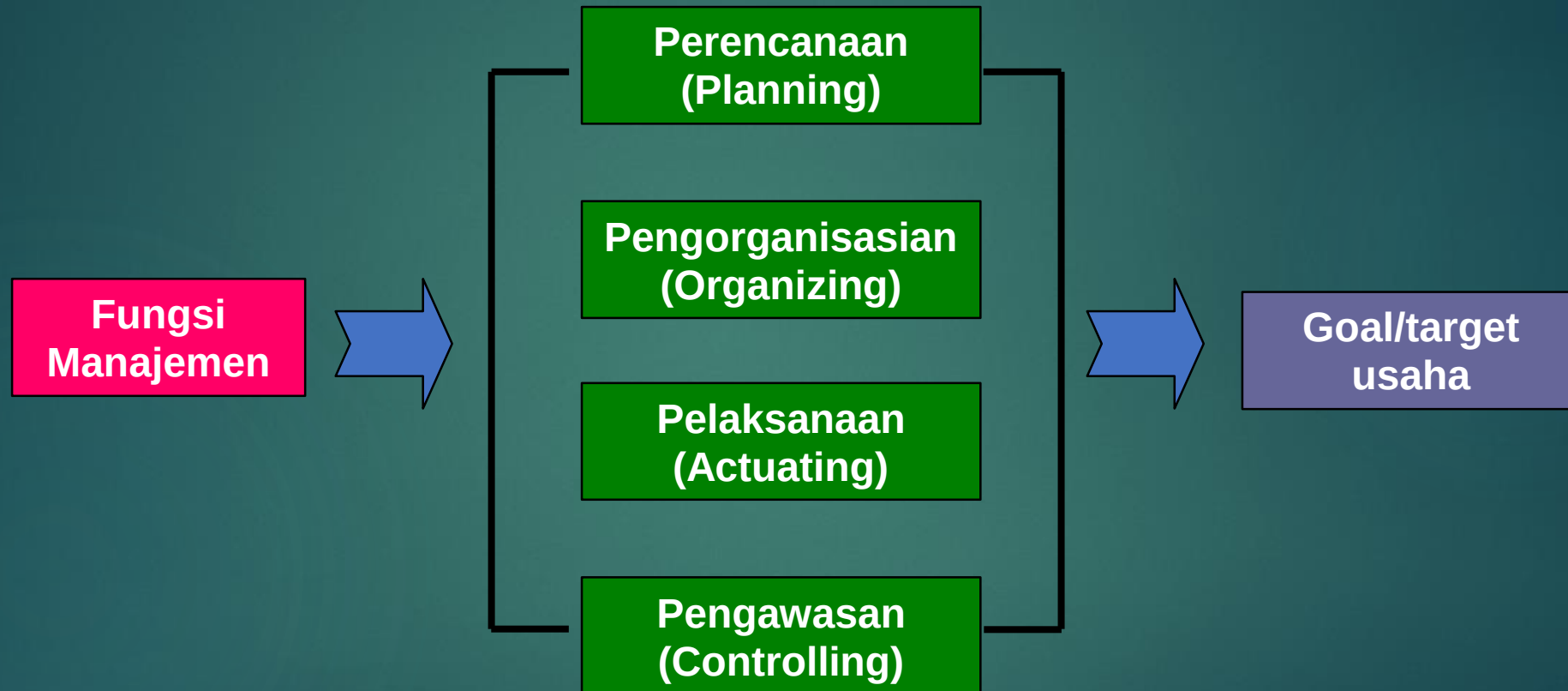
Core Marketing Concept

1. Target Market dan Market Segmentation
2. Needs, wants and demand
3. Marketer and prospect
4. Product, offering and brand
5. Value and satisfaction
6. Exchange and transaction
7. Relationship and network
8. Marketing channel
9. Market place, market space and meta market
10. Supply chain
11. Competition
12. Marketing environment
13. Program pemasaran (marketing mix)

ASPEK MANAJEMEN & ORGANISASI

Studi Kelayakan Bisnis, Sesi 5

Lingkup Manajemen



Lingkup Manajemen (Cont ...)

Planning

- Merupakan proses menentukan arah yang akan ditempuh dan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- Dalam proses ini ditentukan tentang apa yang harus dilakukan, kapan dan bagaimana melakukannya serta dengan cara apa hal tersebut dilaksanakan.

Lingkup Manajemen (Cont ...)

Organizing:

- Merupakan proses mengelompokkan kegiatan-kegiatan atau pekerjaan-pekerjaan dalam unit-unit.
- Tujuannya adalah supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing.

Lingkup Manajemen (Actuating: cont ...)

- Merupakan proses untuk menjalankan kegiatan/ pekerjaan dalam organisasi.
- Dalam menjalankan organisasi para pimpinan/ manajer harus menggerakkan bawahannya (para karyawan) untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk dan memberi motivasi.

Controlling:

- Merupakan proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas apakah telah sesuai dengan rencana.
- Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan, maka akan segera dikendalikan.

Manajemen Waktu

- Dalam memulai bisnis perlu dibuat agenda kegiatan dan penetapan waktu atas setiap tahapan kegiatan yang akan dilakukan.
- Salah satu pendekatan dalam menentukan aktivitas-aktivitas tersebut dalam urutan waktu tertentu menggunakan **bagan Gantt**.
- Bagan ini menunjukkan hubungan antara aktivitas usaha dalam batasan waktu. Sumbu horizontal menunjukkan satuan waktu dan sumbu vertikal menunjukkan aktivitas (kegiatan) untuk diselesaikan.

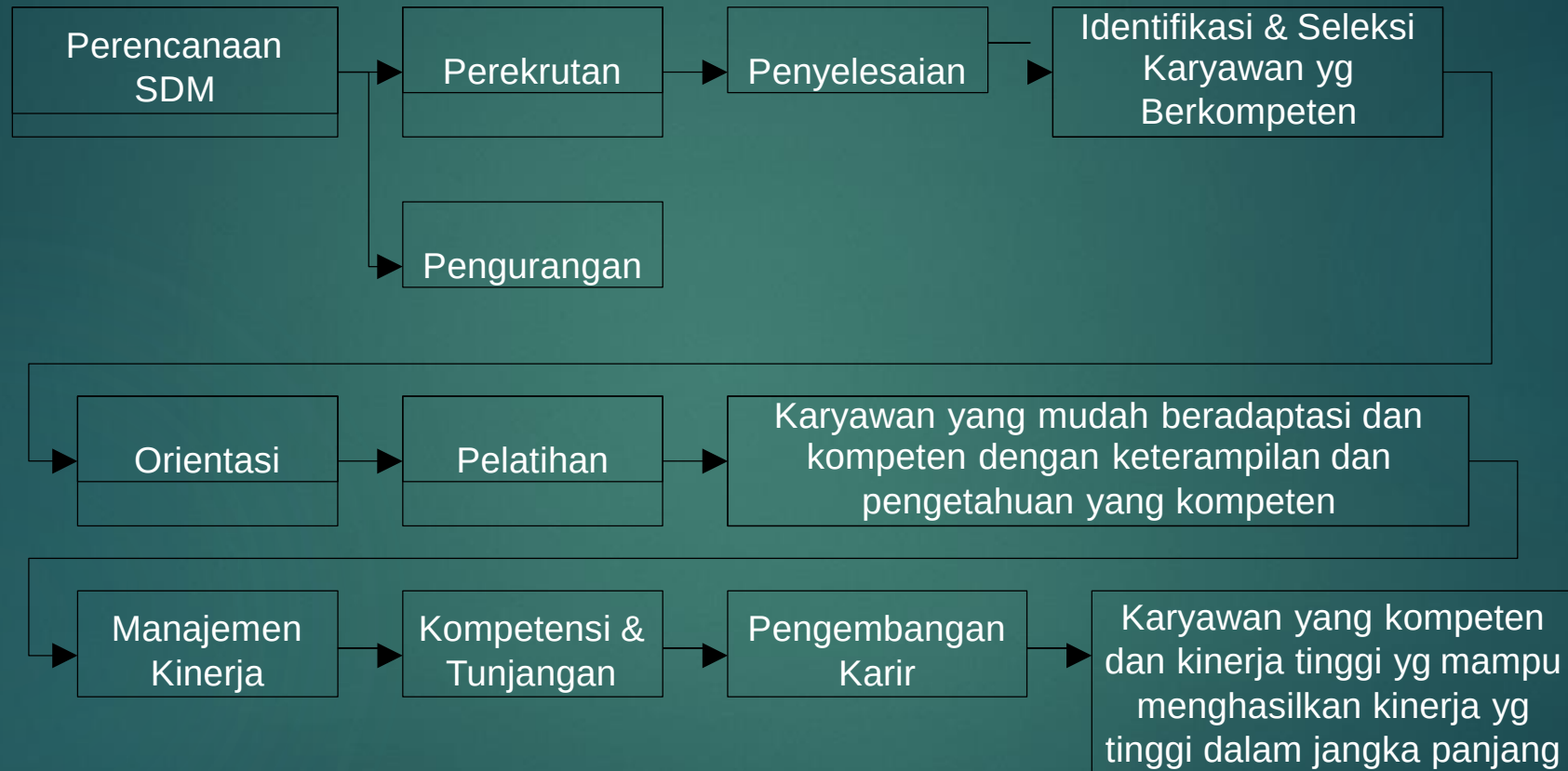
Manajemen Waktu (Cont ...)

Contoh bagan Gantt:

No	Aktvitas	Target Waktu						
		Bulan:	Januari				Februari	
		Minggu:	I	II	III	IV	I	II
1	Pengumpulan data							
2	Survey lokasi							
3	Pengolahan data							
4	Pencarian modal							
5	Pembentukan badan usaha							
6	Investasi tempat usaha							
7	Pembelian bahan baku							
8	Mulai Produksi							

Keunggulan bagan ini adalah sederhana dan mudah ditafsirkan

Manajemen Sumber Daya manusia



Manajemen Sumber Daya manusia (Cont ...)

Analisis Pekerjaan (*Job Analysis*)

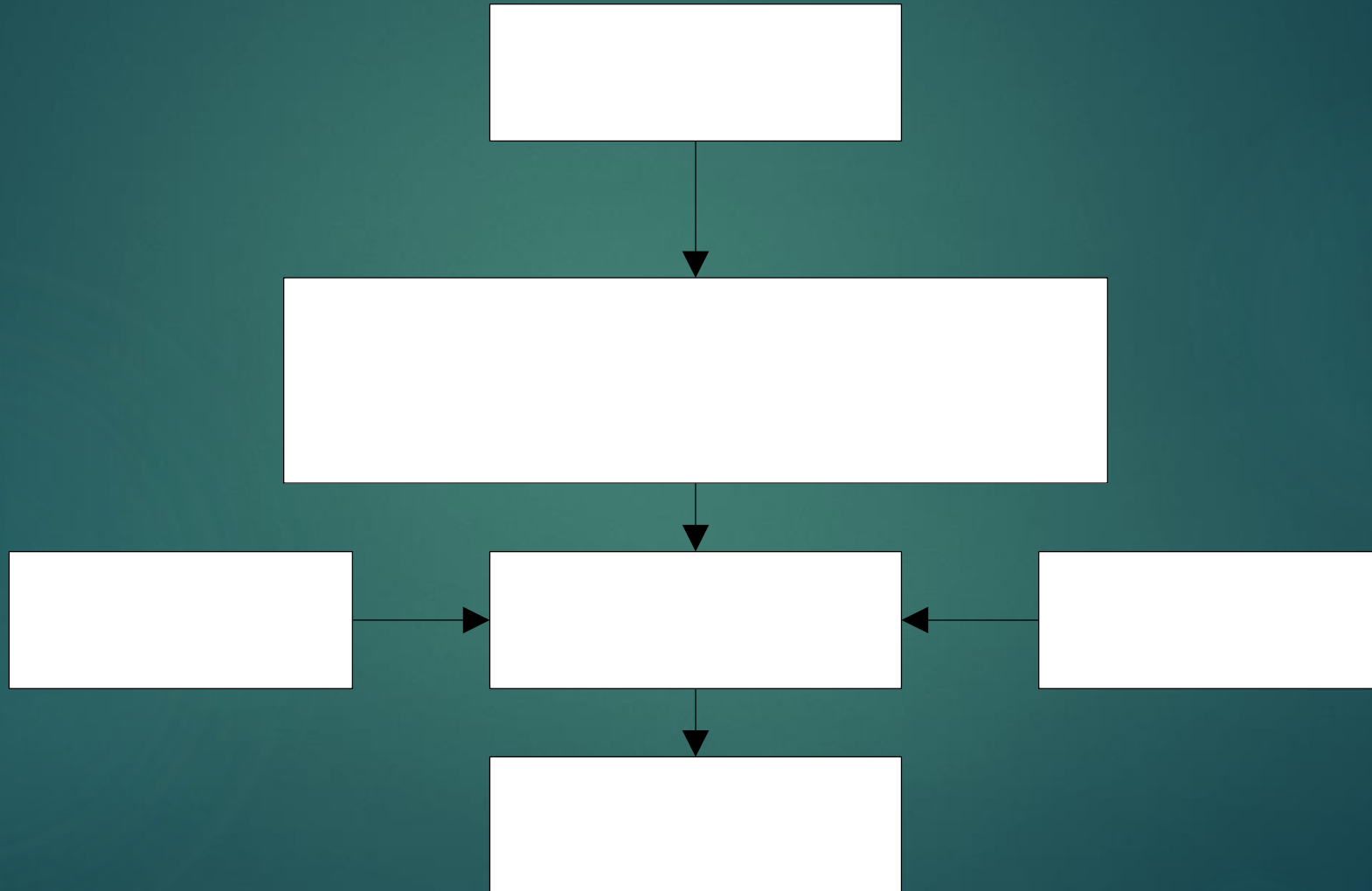
- **Prosedur untuk menetapkan tugas dan** keterampilan yang dibutuhkan sebuah pekerjaan dan juga tipe orang yang tepat untuk pekerjaan tersebut
 - ← Menganalisis dan mendesain pekerjaan apa saja yang harus dikerjakan, bagaimana mengerjakannya, dan mengapa pekerjaan itu harus dikerjakan

Manajemen Sumber Daya manusia

Hasil Dari Analisis Pekerjaan

- Deskripsi Pekerjaan
 - *What is expected in the job*
 - Daftar tugas, tanggung jawab, aliran pertanggung jawaban dan pelaporan, kondisi kerja, dan tanggung jawab kepenyelidikan yang dituntut suatu pekerjaan.
- Spesifikasi Pekerjaan
 - Menyatakan tentang kualifikasi dan pengalaman yang dibutuhkan dalam sebuah pekerjaan
 - Tuntutan pekerjaan terhadap aspek manusianya yang menyangkut syarat pendidikan, keterampilan, dan kepribadian

Proses Rekrutmen:



Manajemen Sumber Daya manusia (Cont...)

Rekrutmen

- Merupakan upaya pencarian dan perolehan sejumlah kandidat karyawan yang *qualified* sehingga memungkinkan perusahaan dapat menseleksi orang-orang yang paling tepat untuk mengisi lowongan pekerjaan.
- Proses rekrutmen adalah serangkaian kegiatan yang digunakan untuk mendapatkan sejumlah pelamar yang secara potensial *qualified*.
- Produk dan proses rekrutmen adalah sejumlah kandidat karyawan atau pemegang jabatan yang akan diproses berikutnya dalam tahapan seleksi. Oleh karena itu, rekrutmen merupakan proses awal dari apakah suatu organisasi mendapatkan orang yang tepat atau sebaliknya.

Tujuan Rekrutmen

Menerima pelamar sebanyak-banyaknya sesuai dengan kualifikasi kebutuhan perusahaan dari berbagai sumber, sehingga memungkinkan akan terjaring calon karyawan dengan kualitas tertinggi dari yang terbaik.

Organisasi secara statis:

Suatu wadah atau tempat kerja sama untuk melaksanakan tugas-tugas sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

Organisasi secara dinamis:

Suatu proses kerja sama antara dua orang atau lebih dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

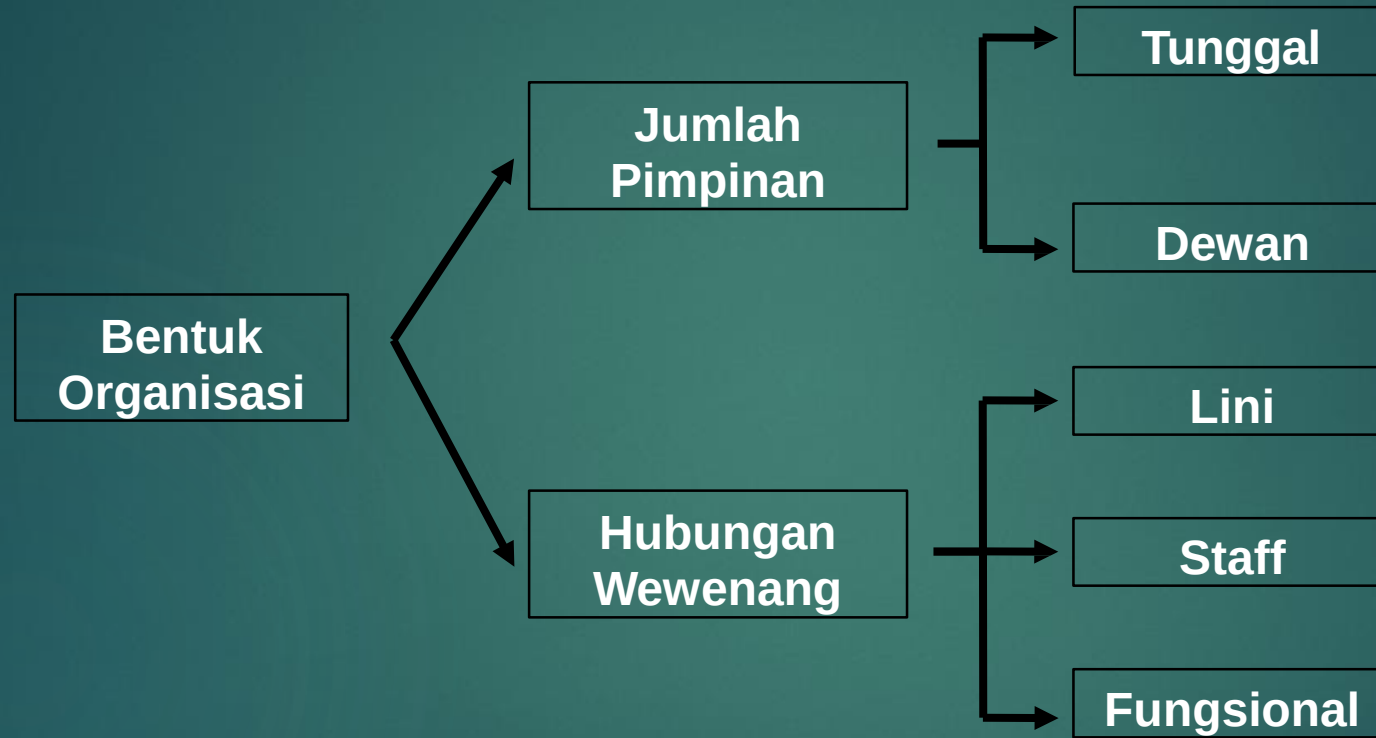
Organisasi secara formal:

Sistem kegiatan yang terkoordinasi dari sekelompok orang yang bekerja bersama untuk mencapai tujuan di bawah kekuasaan dari kepemimpinan (sengaja direncanakan dan disusun strukturnya secara tegas)

Struktur Organisasi

- Menggambarkan tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian.
- Struktur organisasi akan mempermudah perusahaan melakukan pengendalian.
- Struktur Organisasi disusun untuk membantu pencapaian tujuan secara lebih efektif.
- Desain struktur organisasi ditentukan oleh strategi bisnis, lingkungan, teknologi dan orang yang terlibat di dalamnya.

Bentuk Organisasi



Bentuk Organisasi

Wewenang lini:

Wewenang yang menimbulkan tanggung jawab atas tercapainya tujuan-tujuan perusahaan

Wewenang staf:

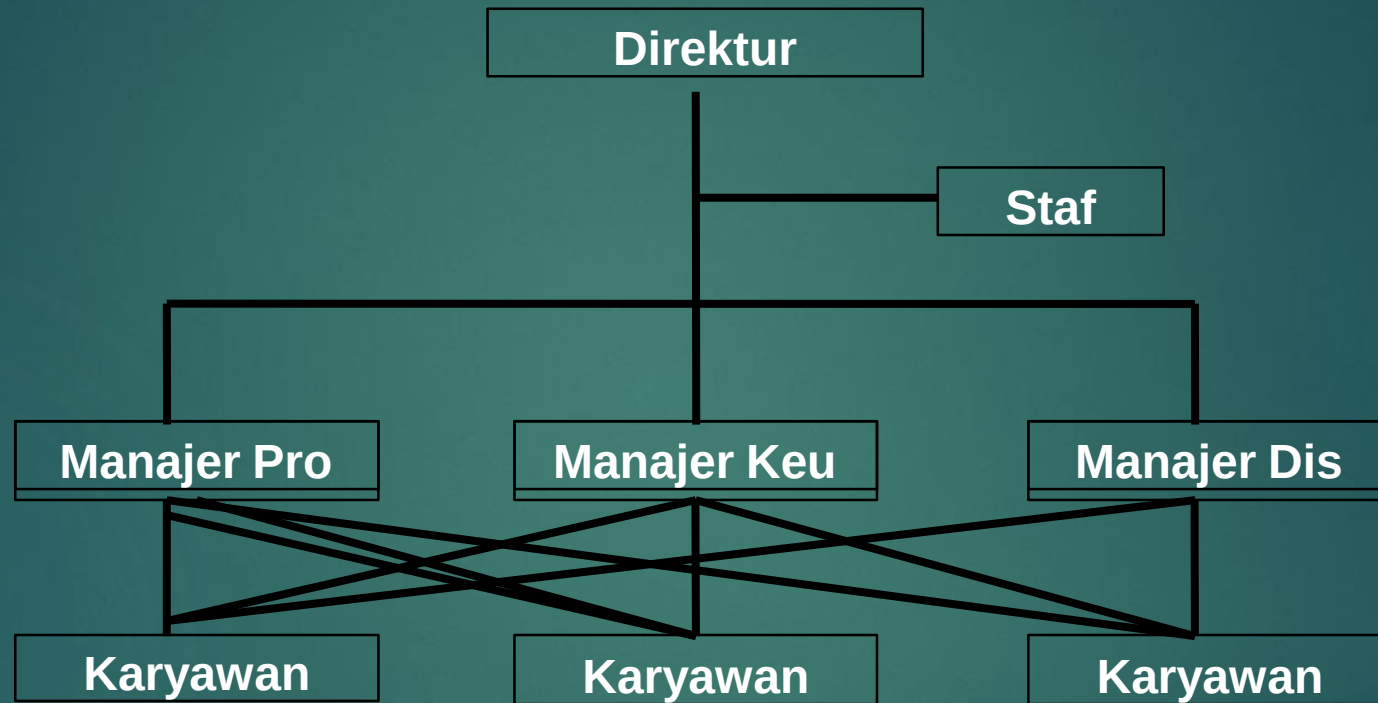
Wewenang yang membantu agar orang yang mempunyai wewenang lini bekerja secara efektif dalam mencapai tujuan-tujuan perusahaan

Wewenang fungsional:

Wewenang yang diberikan kepada seseorang atau departemen untuk dapat mengambil keputusan mengenai hal-hal yang berada di departemen yang lain

Bentuk Organisasi (Cont ...)

Bagan Organisasi



- Wewenang Lini
- Wewenang Staf
- Wewenang Fungsional



ASPEK KEUANGAN

PENGERTIAN ASPEK

KEUANGAN Aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan.

- ǂ Aspek keuangan memberikan gambaran yang berkaitan dengan keuntungan perusahaan, sehingga merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti kelayakannya.
- ǂ Alat ukur untuk menentukan kelayakan suatu usaha berdasarkan kriteria investasi dapat dilakukan melalui pendekatan
 - Payback Period (PP)
 - Average Rate of Return (ARR)
 - Net Present Value (NPV)
 - Internal Rate of Return (IRR)
 - Profitability Index (PI)
 - Break event point (BEP)

ASPEK

KEUANGAN
Secara keseluruhan, penilaian dalam aspek keuangan meliputi hal-hal seperti:

- Sumber-sumber dana yang diperoleh.
- Kebutuhan biaya investasi.
- Estimasi pendapatan dan biaya investasi, termasuk jenis dan jumlah biaya selama umur investasi.
- Proyek neraca dan laporan rugi laba
- Kriteria penilaian investasi
- Rasio keuangan untuk menilai kemampuan perusahaan.

ASPEK

1. Sumber dana KEUANGAN

—Modal asing (pinjaman)

- Pinjaman dari dunia perbankan
- Pinjaman dari lembaga keuangan lain
- Pinjaman dari perusahaan non bank

—Modal sendiri

- Setoran dari pemegang saham
- Dari cadangan laba
- Laba yang belum dibagi

ASPEK

KEUANGAN

Biaya Kebutuhan Investasi

— Biaya Pra-Investasi

- Biaya pembuatan studi
- Biaya pengurusan izin

— Biaya aktiva tetap

○ Aktiva tetap berwujud

- Tanah
- Mesin
- Bangunan
- Peralatan
- Inventaris kantor

* Aktiva tetap tidak berwujud

- Hak cipta
- Lisensi
- Merek dagang

ASPEK

KEUANGAN

- ž Biaya Kebutuhan Investasi
 - Biaya operasi

- Upah dan gaji karyawan
- Biaya listrik
- Biaya telepon dan air
- Biaya pemeliharaan
- Pajak
- Premi asuransi
- Biaya pemasaran

ž Arus kas (Cash Flow)

- Adalah jumlah uang yang masuk dan keluar dalam suatu perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai berakhirnya investasi tersebut.

ASPEK KEUANGAN

- ž Arus kas (Cash Flow)
 - Adalah jumlah uang yang masuk dan keluar dalam perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai berakhirnya investasi.
- ž Payback Period (PP)
 - Adalah metode penilaian terhadap jangka waktu pengembalian investasi suatu proyek atau usaha.
- ž Average Rate of Return (ARR)
 - Adalah cara mengukur rata-rata pengambilan bunga dengan cara membandingkan antara rata-rata laba sebelum pajak dengan rata-rata investasi.
- ž Net Present Value (NPV)
 - Adalah perbandingan antara $PV_{\text{kas bersih}}$ dengan $PV_{\text{investasi}}$ selama umur investasi.
- ž Internal Rate of Return (IRR)
 - Adalah alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern.
- ž Profitability Index (PI)
 - Merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.

ASPEK KEUANGAN (KRITERIA

ž Contoh

PENILAIAN INVESTASI

— Tahun 2004 PT SNE berinvestasi dengan modal sendiri Rp.5.000.000.000. Modal kerja Rp.1000.000.000. Umur ekonomis 5th dan disusutkan tanpa nilai sisa. Pengembalian tingkat bunga yang diinginkan 20%. Perkiraan laba setelah pajak selama 5th: 950jt, 1100jt, 1250jt, 1400jt dan 1650jt. berapa kas bersih yang diterima diakhir tahun? PP? ARR? NPV? IRR? PI? Layak atau tidak?

— $\text{Penyusutan} = (\text{investasi} - \text{modal kerja}) / \text{umur ekonomis}$

— $\text{Penyusutan} = (5.000.000.000 - 1.000.000.000) / 5\text{th} = \text{Rp. } 800.000.000/\text{th}$

1. Tabel Cash Flow (000) $\text{Df } 20\% = 1/(1+t)^n, 1/(1+0.2)^1, 1/(1+0.2)^2 \dots$

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF 20%	PV kas bersih
2004	950000	800000	1750000	0.833	1457750
2005	1100000	800000	1900000	0.694	1318600
2006	1250000	800000	2050000	0.579	1186950
2007	1400000	800000	2200000	0.482	1060400
2008	1650000	800000	2450000	0.402	984900

ASPEK KEUANGAN

ž Payback Period (PP)

- Adalah metode penilaian terhadap jangka waktu pengembalian investasi suatu proyek atau usaha.
- Bisnis dikatakan layak jika;
 - Waktu pengembalian lebih kecil dari umur ekonomi

Contoh 2. Payback Period? Umur investasi 5 th

Tabel Cash Flow (000)

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF 20%	PV kas bersih
2004	950000	800000	1750000	0.833	1457750
2005	1100000	800000	1900000	0.694	1319360
2006	1250000	800000	2050000	0.579	1186340
2007	1400000	800000	2200000	0.482	1061060
2008	1650000	800000	2450000	0.402	984660
Jika tiap tahun sama = (investasi / kas bersih per th) x 1 th					
Jika tiap tahun beda =					
Investasi			= Rp. 5.000.000.000		
Proceed th 1			= Rp. 1.750.000.000		
Proceed th 2			= Rp. 3.250.000.000		
Proceed th 3			= Rp. 1.900.000.000		
Proceed th 4			= Rp. 1.350.000.000		

PP = (1.350.000.000 / 2.050.000.000) x 12 bln = 7,9 bln atau 8 bln. (2 tahun 8 bulan)

Berdasarkan perhitungan diperoleh PP < umur investasi, maka proyek tersebut layak untuk dijalankan.

ASPEK KEUANGAN

Contoh: 3. Average Rate of Return (ARR)/Rata-rata Pengembalian Bunga?

$$ARR = \frac{\text{Rata - Rata EAT}}{\text{Rata - Rata Investasi}} \times 100\%$$

$$\text{Rata - Rata EAT} = \frac{\text{Total EAT}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

$$\text{Rata - Rata EAT} = \frac{6.350.000}{5} = 1.270.000$$

EAT (000)
950.000
1.100.000
1.250.000
1.400.000
1.650.000
6.350.000

$$\text{Rata - Rata Investasi} = \frac{\text{Investasi}}{5} = \frac{5.000.000}{5} = 1.000.000$$

$$ARR = \frac{1.270.000}{1.000.000} \times 100\% = 1,27\%$$

$ARR \times \text{Investasi} = \dots$ (Jika $>$ Modal Kerja, maka Proyek Layak)

$$ARR \times \text{Inv.} = 1,27\% \times 5.000.000.000$$

ž Net Present Value

(NPV) Adalah perbandingan antara PV kas bersih dengan PV investasi selama umur investasi.

$$\text{NPV} = \text{total PV kas bersih} - \text{PV investasi}$$

– Jika NPV positif, maka proyek diterima

ž Profitability Index (PI)

– Merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.

$$\text{PI} = \frac{\text{Total PV kas bersih}}{\text{PV investasi}}$$

Jika $\text{PI} > 1$, maka proyek diterima

Jika $\text{PI} < 1$, maka proyek ditolak

ASPEK KEUANGAN

Contoh: 4. Net Present Value

(NPV)?

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF 20%	PV kas bersih
2004	950000	800000	1750000	0.833	1457750
2005	1100000	800000	1900000	0.694	1319360
2006	1250000	800000	2050000	0.579	1186340
2007	1400000	800000	2200000	0.482	1061060
2008	1650000	800000	2450000	0.402	984660
Investasi : 5.000.000.000					
Total PV kas bersih					6009170

$NPV = \text{total PV kas bersih} - \text{PV investasi}$

$$NPV = 6.009.170.000 - 5.000.000.000$$

$$NPV = 1.009.170.000$$

NPV positif, maka Proyek layak diterima

ASPEK KEUANGAN

Contoh: **5. Profitability Index**

Tahun	EAT	Penyusutan	Proceed	DF 20%	PV kas bersih
2004	950000	800000	1750000	0.833	1457750
2005	1100000	800000	1900000	0.694	1319360
2006	1250000	800000	2050000	0.579	1186340
2007	1400000	800000	2200000	0.482	1061060
2008	1650000	800000	2450000	0.402	984660
Investasi : 5.000.000.000					

$$PI = \frac{\text{Total PV kas bersih}}{\text{PV investasi}} = \frac{6.009.170.000}{5.000.000.000} = 1,2 \text{ kali}$$

Jika $PI > 1$, maka proyek diterima
 Jika $PI < 1$, maka proyek ditolak

Berdasarkan nilai $PI > 1$,
 maka proyek diterima

ASPEK KEUANGAN

Contoh: **6. Internal Rate of Return**

Tahun	Proceed	DF 28%	PV kas bersih
2004	1750000	0.781	1366750
2005	1900000	0.610	1159000
2006	2050000	0.477	977850
2007	2200000	0.373	820600
2008	2450000	0.291	712950
Jumlah PV kas bersih			5037150

Kutub nilai NPV Positif
 $NPV = 5.037.150 - 5.000.000$
 $NPV = 37.150$

Tahun	Proceed	DF 29%	PV kas bersih
2004	1750000	0.775	1356250
2005	1900000	0.601	1141900
2006	2050000	0.466	955300
2007	2200000	0.361	794200
2008	2450000	0.280	686000
Jumlah PV kas bersih			4933650

Kutub nilai NPV Negatif
 $NPV = 4.933.650 - 5.000.000$
 $NPV = -66.350$

ASPEK KEUANGAN

Contoh: 6. Internal Rate of Return (IRR)?

$$IRR = i_1 + \frac{\text{Total PV positif} - \text{Investasi}}{\text{Total PV Positif} - \text{Total PV Negatif}} \times (i_2 - i_1)$$

$$IRR = 28\% + \frac{5.037.150 - 5.000.000}{5.037.150 - 4.933.350} \times (29\% - 28\%) = 28,4\%$$

Jika $IRR >$ dari bunga pinjaman, maka proyek diterima

Jika $IRR <$ dari bunga pinjaman, maka proyek ditolak

Kesimpulan: berdasarkan nilai IRR yang diperoleh, maka proyek diterima, karena $IRR >$ bunga pinjaman atau $28,4\% > 20\%$

ASPEK EKONOMI & SOSIAL

Studi Kelayakan Bisnis

Latar Belakan

- Setiap usaha yang dijalankan akan memberikan dampak positif dan negatif.
- Dari perspektif yang lebih luas, usaha yang layak haruslah membawa dampak positif kepada banyak pihak tanpa terkecuali kepada masyarakat khususnya dan pemerintah secara umumnya.
- Dari sudut pemerintah dan masyarakat dampak positif sebuah usaha/investasi yang dominan adalah aspek ekonomi dan sosial



Kondisi makro ekonomi secara langsung maupun tidak langsung dapat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.

Data ekonomi makro dapat dijadikan indikator ekonomi yang dapat diolah dan dapat dijadikan sumber penting informasi penting dalam studi kelayakan bisnis, seperti:

- Produk domestik bruto (PDB)
- Investasi
- Inflasi
- Kurs valuta asing
- Anggaran pemerintah
- Perdagangan luar negeri

Analisis aspek ekonomi

Analisis aspek ekonomi suatu proyek bisnis tidak hanya memperhatikan manfaat yang dinikmati dan pengorbanan yang ditanggung oleh perusahaan, tetapi oleh semua pihak dalam perekonomian.

Aspek-aspek penilaian manfaat bisnis yang direncanakan dapat ditinjau dari berbagai sisi, seperti

- Sisi rencana pembangunan nasional
- Sisi distribusi nilai tambah
- Sisi nilai investasi per tenaga kerja
- Hambatan di bidang ekonomi
- Dukungan pemerintah

Aspek Sosial

Dalam menjalankan bisnis, perusahaan hendaknya memperhatikan keseimbangan kehidupan sosial karena perusahaan hidup bersama dengan komponen-komponen lain yang berada dalam tatanan kehidupan yang pluralis dan kompleks, sehingga perusahaan mempunyai tanggung jawab sosial.

Berikut peran perusahaan:

- Perusahaan sebagai lembaga sosial
- Perubahan kondisi sosial yang kompleks
- Perusahaan dalam masyarakat yang pluralistik

Dampak Usaha/Investasi Dari

1. Meningkatkan ekonomi rumah tangga, melalui:

- Peningkatan pendapatan keluarga
- Perubahan pola nafkah
- Tersedianya jumlah/ragam produk barang & jasa
- Terbukanya kesempatan kerja bagi masyarakat
- Tersedianya sarana & prasarana

2. Menggali, mengatur dan menggunakan ekonomi SDA melalui:

- Pemilikan dan penguasaan SDA yang teratur
- Penggunaan lahan yang efisien dan efektif
- Peningkatan nilai tambah SDA
- Peningkatan SDA lainnya yang belum terjamah

Dampak Usaha/Investasi Dari

Aspek Ekonomi (Cont..)

3. Meningkatkan perekonomian pemerintah baik lokal/regional, melalui:

- Penambahan peluang dan kesempatan kerja
- Pemberian nilai tambah proses manufaktur
- Penambahan jenis dan jumlah aktifitas ekonomi non formal
- Pemerataan pendistribusian pendapatan
- Peningkatan pendapatan asli daerah
- Menambah pusat pertumbuhan ekonomi di daerah tertentu
- Mengurangi ketergantungan pada barang impor
- Memperoleh pendapatan melalui pajak

4. Pengembangan wilayah melalui:

- Pemerataan pembangunan
- Membuka isolasi wilayah daerah terpencil

Dampak

Usaha/Investasi Dari

1. Adanya perubahan demografi melalui:
 - Perubahan struktur kependudukan
 - Perubahan tingkat kepadatan penduduk
 - Pertumbuhan penduduk (tingkat kelahiran dan pola migrasi)
 - Perubahan komposisi tenaga kerja
2. Perubahan budaya yang meliputi terjadinya:
 - Perubahan adat istiadat, nilai dan moral budaya setempat
 - Terjadinya proses akulturasi, asimilasi dan integrasi sosial
 - Perubahan pranata sosial
 - Perubahan pelapisan sosial
 - Perubahan sikap dan persepsi masyarakat
 - Perubahan adaptasi ekologis

Aspek Sosial

Dampak Usaha/Investasi Dari Aspek Sosial (Cont ...)

3. Perubahan kesehatan masyarakat meliputi terjadinya:
 - Perubahan parameter lingkungan
 - Perubahan proses dan potensi pencemaran
 - Perubahan potensi timbulnya penyakit
 - Perubahan status gizi masyarakat

Peningkatan Pendapatan

- Ditinjau dari aspek ekonomi salah satu kelayakan usaha dapat dilihat dari kemampuan investasi tersebut dalam meningkatkan pendapatan nasional atau daerah
- Kelayakan lainnya adalah naiknya income perkapita masyarakat melalui peningkatan pendapatan seiring dengan tumbuhnya sektor ekonomi.

Menghitung Pendapatan

Dilakukan melalui 3 pendekatan, yaitu:

Nasional

- A. Pendekatan Produksi (Production Approach)
- B. Pendekatan Pengeluaran (Expenditure Approach)
- C. Pendekatan Pendapatan (Income Approach)

Dalam prakteknya negara maju menggunakan pendekatan pengeluaran dan pendapatan, sedangkan negara berkembang menggunakan pendekatan produksi dan pengeluaran

Pendekata

- ✓ **Produk Domestik Bruto (PDB)** Dhitung dari perspektif nilai seluruh barang dan jasa yang dihasilkan oleh suatu negara dalam satu tahun tertentu
- ✓ Pendapatan nasional dihitung dengan menjumlahkan nilai tambah yang diwujudkan oleh berbagai lapangan usaha (sektor ekonomi)
- ✓ Sektor ekonomi yang dipergunakan dalam menghitung adalah:
 - Pertanian, peternakan, kehutanan dan perikanan
 - Pertambangan dan penggalian
 - Industri pengolahan
 - Listrik, gas dan air minum
 - Bangunan
 - Perdagangan, hotel dan restoran
 - Pengangkutan dan komunikasi
 - Bank dan lembaga keuangan lainnya
 - Sewa rumah
 - Pemerintah dan pertahanan
 - Jasa-jasa lainnya

Pendekatan

Pengeluaran

- ❖ Pendapatan nasional dihitung dengan menjumlahkan seluruh pengeluaran yang dilakukan oleh berbagai golongan masyarakat
 - ▶ dalam perekonomian
- ❖ Pengeluaran dimaksud meliputi:
 - ↯ Pengeluaran konsumsi rumah tangga
 - ↯ Pengeluaran konsumsi dan investasi pemerintah
 - ↯ Pengeluaran pengusaha untuk investasi
 - ↯ Ekspor impor

Pendekatan

Pendapatan

- ◆ Pendapatan nasional dihitung dengan menjumlahkan balasan jasa yang diterima oleh faktor produksi
- ◆ Jenis-jenis pendapatan yang diterima, yaitu:
 - Gaji dan upah
 - Sewa, bunga dan pendapatan lainnya
 - Pajak tidak langsung
 - Penyusutan
 - Laba (keuntungan)

ASPEK LINGKUNGAN

Studi Kelayakan Bisnis, Sesi 9

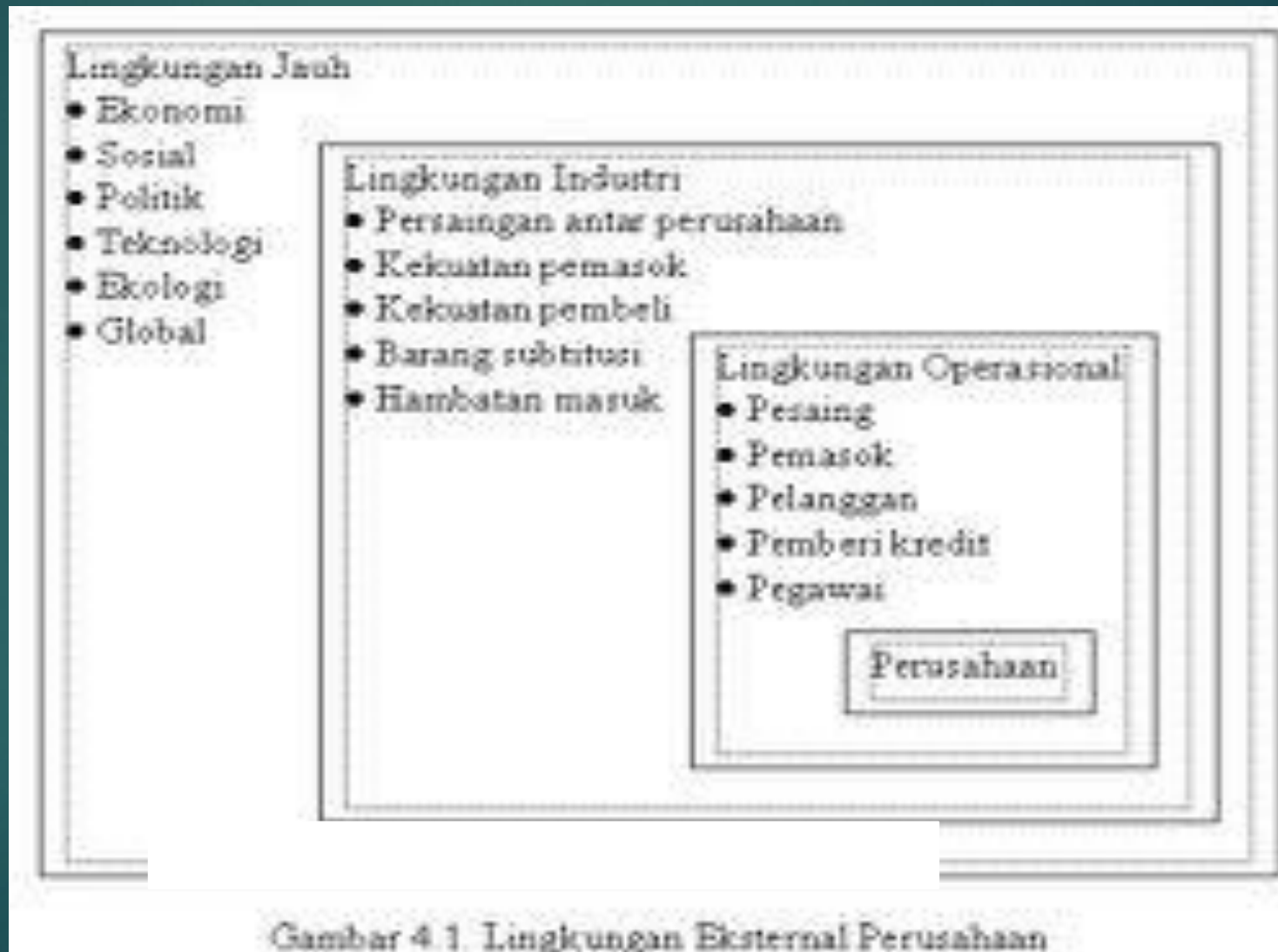
Pengertian Analisa Aspek Lingkungan

Analisa yang membahas tentang kesesuaian lingkungan dengan bisnis yang akan dijalankan, dampak bisnis terhadap lingkungan dan pengaruh lingkungan terhadap kegiatan bisnis.

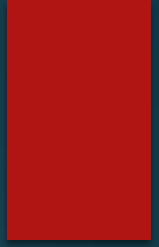
Tujuan Analisa Lingkungan

1. Menganalisa kondisi lingkungan operasional, lingkungan industri & lingkungan jauh agar memperoleh jawaban apakah kondisi memungkinkan untuk menjalankan ide bisnis.
2. Menganalisa dampak positif dan negatif yang mungkin terjadi terhadap organisasi.
3. Menganalisa usaha-usaha yang dapat dilakukan untuk meminimalkan dampak negatif bisnis terhadap lingkungan.

Kategori Lingkungan Bisnis



Lingkungan Operasional



- ▶ Lingkungan yang berkaitan langsung dengan aktivitas operasional perusahaan, terdiri dari:
- ▶ 1.Lingkungan Pesaing (Perusahaan yang menjual produk sejenis)
- 2.Lingkungan Pelanggan (Para Pembeli produk)
- 3.Lingkungan Pemasok (Pihak yang menyediakan bahan baku, tenaga kerja & sumber-sumber informasi lainnya)
- 4. Lingkungan Kreditor (Pihak yang mendanai atau membantu pembiayaan proyek tsb)
- 5. Lingkungan Pegawai (Para pekerja bagi perusahaan)

Lingkungan Industri

- Aspek lingkungan industri lebih mengarah pada aspek persaingan dimana bisnis berada.
- Menurut Porter terdapat 5 kekuatan dalam persaingan, yaitu:
 1. Intensitas persaingan dalam industri.

Persaingan dalam industri sangat mempengaruhi kebijakan dan kinerja perusahaan. Hal ini bergantung pada jumlah kompetitor, cepat lambat pertumbuhan industri, tingkat diferensiasi produk di industri tersebut, ketahanan lama tidaknya suatu produk, tinggi rendahnya rintangan keluar dari industri tersebut.
 2. Kekuatan Pemasok

Pemasok dapat mempengaruhi industri lewat kemampuan mereka menaikkan harga atau mengurangi kualitas produk atau servis

Lingkungan Industri (Cont ...)

3. Kekuatan Pembeli

Pembeli mampu mempengaruhi perusahaan untuk memotong harga, meningkatkan mutu dan pelayanan serta mengadu perusahaan dengan kompetitor melalui kekuatan yang mereka miliki.

4. Ancaman Produk Pengganti

Perusahaan yang berada dalam suatu industri bersaing pula dengan produk pengganti. Walaupun karakteristiknya berbeda, barang substitusi akan memberikan fungsi yang sama. Ancaman produk substitusi kuat bila harga produk tersebut lebih murah atau kualitasnya lebih bagus

5. Ancaman Pendatang Baru

Masuknya perusahaan sebagai pendatang baru akan menimbulkan sejumlah implikasi bagi perusahaan yang ada, misalnya kapasitas menjadi bertambah, terjadi perebutan pangsa pasar serta perebutan sumber daya produksi yang terbatas

Bagan Kekuatan Persaingan



Lingkungan Jauh

1. Lingkungan Ekonomi

Kondisi Perekonomian suatu wilayah, negara, atau dunia

2. Lingkungan Sosial Budaya

Faktor yang mempengaruhi suatu perusahaan adalah kepercayaan, opini, sikap, pendidikan, dan gaya hidup masyarakat

3. Lingkungan Politik

Kondisi politik turut menentukan berhasil tidaknya sebuah bisnis, khususnya dalam masa gejolak politik yang memiliki resiko tinggi

Lingkungan Jauh (Cont ...)

4. Lingkungan Teknologi

Perkembangan teknologi dapat berdampak baik dan buruk bagi perusahaan.

5. Lingkungan Ekologi

Kegiatan suatu bisnis dalam resikonya terhadap lingkungan hidup dan keberlangsungan alam sekitar, begitupun sebaliknya.

6. Lingkungan Global

Pengaruh suatu global yang mungkin berdampak terhadap suatu bisnis.

Analisa Aspek AMDAL

- ✓ untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan jika suatu investasi jadi dilakukan, baik dampak negatif maupun positif.
- ✓ Dampak yang timbul ada yang langsung mempengaruhi pada kegiatan usaha dilakukan sekarang atau baru kelihatan dimasa yang akan datang
- ✓ Studi dilakukan untuk mengetahui dampak yang akan timbul dan dicari jalan keluarnya untuk mengatasinya

Definisi AMDAL

Telaah secara cermat dan mendalam tentang dampak besar dan penting suatu rencana usaha dan kegiatan. Arti lain adalah teknik untuk menganalisis apakah usaha yang akan dijalankan akan mencemarkan lingkungan atau tidak dan jika ya, maka diberikan jalan alternatif pencegahannya (PP No.27 tahun 1999 Pasal 1)

Kegunaan AMDAL

- Bagi pemerintah:
 - Sebagai alat pengambil keputusan tentang kelayakan lingkungan dari suatu rencana usaha dan/atau kegiatan.
 - Merupakan bahan masukan dalam perencanaan pembangunan wilayah.
 - Mencegah potensi SDA di sekitar lokasi proyek tidak rusak dan menjaga kelestarian LH.
- Bagi masyarakat:
 - Dapat mengetahui rencana pembangunan di daerahnya sehingga dapat mempersiapkan diri untuk berpartisipasi.
 - Mengetahui perubahan lingkungan yang akan terjadi dan manfaat serta kerugian akibat adanya suatu kegiatan
 - Mengetahui hak dan kewajibannya di dalam hubungan dengan usaha dan/atau kegiatan di dalam menjaga dan mengelola kualitas lingkungan

Kegunaan AMDAL (Cont ...)

- Bagi pemrakarsa:
 - Untuk mengetahui masalah-masalah lingkungan yang akan dihadapi pada masa yang akan datang.
 - Sebagai bahan untuk nalisis pengelolaan dan sasaran proyek
 - Sebagai pedoman untuk pelaksanaan pengelolaan dan pemanfaatan lingkungan hidup

Dokumen AMDAL

- Dokumen Kerangka Acuan Analisis Dampak Lingkungan (KA-ANDAL)
 - Dokumen ini merupakan ruang lingkup dan kedalaman kajian analisis mengenai dampak LH yang akan dilaksanakan sesuai hasil proses pelingkupan
- Dokumen Analisis Dampak Lingkungan Hidup (ANDAL)
 - Dokumen ini memuat telaahan secara cermat dan mendalam tentang dampak besar dan penting suatu rencana usaha dan/atau kegiatan berdasarkan arahan yang telah disepakati dalam dokumen KA-ANDAL

Dokumen AMDAL (Cont ...)

- Dokumen Rencana Pengelolaan LH (RKL)
 - Dokumen ini memuat berbagai upaya penanganan dampak besar dan penting terhadap LH yang ditimbulkan akibat rencana usaha dan/atau kegiatan
- Dokumen Rencana Pemantauan LH (RPL)
 - Dokumen ini memuat berbagai rencana pemantauan terhadap berbagai komponen LH yang telah dikelola akibat terkena dampak besar dan penting dari rencana usaha dan/atau kegiatan

Pendekatan Studi AMDAL

- Kegiatan Tunggal
 - Yakni penyusunan atau pembuatan studi AMDAL diperuntukkan bagi **satu jenis usaha dan/atau** kegiatan, dimana kewenangan pembinaannya di bawah **satu instansi yang membidangi jenis usaha** dan/atau kegiatan tersebut
- Kegiatan Terpadu/Multisektor
 - Yakni penyusunan studi AMDAL bagi jenis usaha dan/atau kegiatan terpadu baik dalam perencanaan, proses produksinya maupun pengelolaannya dan melibatkan lebih dari satu instansi yang membidangi kegiatan tersebut serta berada dalam satu kesatuan hamparan ekosistem

Pendekatan Studi AMDAL (Cont ...)

- Kegiatan dalam Kawasan
 - Yakni penyusunan studi AMDAL bagi jenis usaha dan/atau kegiatan yang berlokasi di dalam suatu kawasan yang telah ditetapkan atau berada dalam kawasan/zona pengembangan wilayah yang telah ditetapkan pada kesatuan hamparan ekosistem

SKB

TERIMA KASIH
LEBIMA KASIH