



UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA

**ANALISIS KELAYAKAN PROYEK
PENYELENGGARAAN PELATIHAN EKSPOR-IMPOR DI
JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA**

Tesis Ini Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Akademik
Untuk Memperoleh Gelar Magister Dalam Bidang Studi Manajemen
Pada Program Pascasarjana Megister Manajemen
Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Oleh

NENG SITI KOMARIAH
NIM 0052361020

**PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2008**

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER MANAJEMEN
AKREDITASI SK DIRJEN DIKTI NO.69/DIKTI/KEP/1999 dan No. 4050/D/T/2004

TANDA PERSETUJUAN TESIS

Nama : NENG SITI KOMARIAH
NIM : 0052361020
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

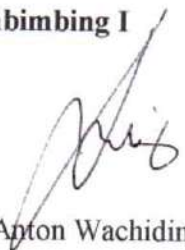
Judul Tesis

**ANALISIS KELAYAKAN PROYEK
PENYELENGGARAAN PELATIHAN EKSPOR-IMPOR
DI JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA**

Tesis ini telah dipertahankan di depan para penguji pada tanggal 06 September 2008 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Susunan Pembimbing dan Dewan Penguji

Pembimbing I



Dr. Apton Wachidin Widjaja, MM

Pembimbing II



M. Yusuf Kurniawan, SE, MM

Dewan Penguji



Dr. Edison Panjaitan



Dr. Sujiyo Miranto, MPd, MM



ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan proyek penyelenggaraan pelatihan ekspor-impor di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Untuk menguji kelayakan proyek tersebut pada penelitian ini dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik/produksi, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan dan aspek yuridis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa proyek tersebut layak untuk dilaksanakan. Dari aspek pasar dan pemasaran, kelayakan dilihat dari persepsi mahasiswa sebagai calon konsumen dan juga peramalan tingkat permintaan dimasa yang akan datang, pada aspek teknik/produksi kelayakan dilihat dari faktor primer (ketersediaan bahan baku (materi pembelajaran) dan pendukung, kesediaan tenaga kerja langsung dan ketersediaan sarana) dan faktor sekunder (kemungkinan pengembangan dimasa yang akan datang dan strategi kebijakan pemerintah), pada aspek manajemen kelayakan dilihat dari posisi keberadaan proyek ini berada pada pusat studi di bawah fakultas, sedangkan pada aspek sumber daya manusia ditunjukkan bahwa kemampuan proyek pada tahap implementasi kerja telah sesuai dengan kebutuhan karena program ini telah mempersiapkan sumber daya manusia yang berkualitas dan mempunyai daya saing di bidang ekspor-impor. Pada aspek keuangan menggunakan *Pay back period (PBP)*, *Net Present Value (NPV)*, *profitability Index (PI)*, *Rate of return (IRR)* dan *Break even point*, semuanya menunjukkan kecenderungan yang positif, sehingga penulis membuat kesimpulan bahwa proyek ini layak dijalankan. Pada aspek yuridis segala perangkat tentang pelatihan ekspor-impor sesuai dengan kepatuhan dan undang-undang yang telah ditetapkan pemerintah.

Kata kunci: Proyek, PBP, NPV, PI, IRR, BEP



KATA PENGANTAR

Dengan rahmat Tuhan Yang Maha Esa, serta taufik dan hidayahNya yang telah memberikan kemampuan dan kekuatan lahir bathin kepada penulis sehingga akhirnya tesis dengan judul "Analisis Kelayakan Proyek Penyelenggaraan Pelatihan Ekspor Impor di Jurusan Manajemen Universitas Bhayangkara Jakarta Raya", ini dapat diselesaikan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa rampungnya tesis ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan dan kerjasama dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu sepatutnya pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada masing-masing yang bersangkutan.

Kepada Drs. Logan Siagian, MH selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, DR. Edison Panjaitan selaku Direktur Program Pascasarjana Magister Manajemen Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Drs. Sujiyo Miranto, MPd selaku Ketua Program Magister Manajemen Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Dr. Anton Wachidin Widjaja, MM selaku pembimbing I dan M. Yusuf Kurniawan, SE, MM selaku pembimbing 2 yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, arahan, pemeriksaan dan perbaikan serta saran dalam penyelesaian tesis ini.

Penulis mengucapkan terima kasih atas bimbingan dan kerjasama yang telah diberikan selama mengikuti pendidikan sampai selesainya tesis ini, kepada pengelola, staf dan pengajar Program Pascasarjana Magister Manajemen.

Ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada teman-teman seangkatan (angkatan 23) dan para sahabat yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuannya hingga selesainya penulisan tesis ini, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya atas bantuan yang diberikan. Dan tak lupa kepada segenap Civitas Akademika Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang telah banyak membantu dalam memberikan data dan mengisi angket yang telah disediakan penulis untuk kepentingan penelitian.

Dalam kesadaran akan keterbatasan ini, penulis merasa tesis ini belumlah sempurna, karena itu penulis pun terbuka terhadap kritik dan saran yang membangun. Meskipun demikian penulis juga berharap bahwa tesis ini dapat pula berguna bagi pihak-pihak lain yang memerlukannya.

Bekasi, Agustus 2008

Penulis

Neng Siti Komariah

DAFTAR ISI

	Halaman
Abstraksi	i
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi	iv
Daftar Tabel	vi
Daftar Gambar	vii
Daftar Lampiran	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Perumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN KEPUSTAKAAN	
2.1 Pengertian Studi Kelayakan Proyek	7
2.2 Pengertian dan Konsep Investasi	8
2.3 Hubungan Studi Kelayakan Proyek dengan Investasi.....	10
2.4 Tujuan Studi Kelayakan Proyek	11
2.5 Manfaat Studi Kelayakan Proyek	12
2.6 Aspek-aspek Studi Kelayakan Proyek	15
2.7 Kerangka Pemikiran	31
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	33
3.2. Sumber dan Metode Pengumpulan data	33
3.3. Teknik Analisis Data	34
3.4. Analisis Data	34

BAB	IV ANALISA DAN PEMBAHASAN	
	4.1 Analisa Penelitian	43
	4.1.1 Analisa Apek Pasar dan Pemasaran	43
	4.1.2 Analisa Aspek Teknis dan Produksi	54
	4.1.3 Analisa Aspek Manajemen	57
	4.1.4 Analisa Aspek Sumber Daya Manusia	62
	4.1.5 Analisa Aspek Finansial	66
	4.1.6 Analisa Aspek Yuridis	79
	4.2 Pembahasan	86
BAB	V KESIMPULAN DAN SARAN	
	5.1 Kesimpulan	101
	5.2 Saran	102

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Aspek- aspek studi kelayakan bisnis	15
4.1 Hasil uji validitas instrumen	44
4.2 Reability Statistic	46
4.3 Analisis rentang kriteria persepsi konsumen	47
4.4 Jumlah mahasiswa facultas Ekonomi Ubhara Jaya	51
4.5 Trend dengan metode setengah rata-rata	52
4.6 Bagan gantt proyek pelatihan ekspor impor	61
4.7 Format penyusunan pemangku jabatan	64
4.8 Aktifa tetap	68
4.9 Modal kerja	68
4.10 Sumber dana modal kerja.....	69
4.11 Pendapatan selama 9 tahun	71
4.12 Proporsi modal kerja	74
4.13 Nilai biaya penggunaan modal rata-rata tertimbang.....	75
4.14 Perhitungan present value df 40%.....	76
4.15 Perhitungan present value df 41 %	77
4.16 Ketentuan umum bidang ekspor	81
4.17 Ketentuan umum bidang impor	83
4.18 Waktu pelatihan alternatif ke satu	94
4.19 Waktu pelatihan alternatif kedua.....	95
4.20 Waktu pelatihan alternatif ketiga	97

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Konsep Investasi.....	9
2.2 Sekilas proses perseptual	19
2.3 Diagram kerangka pemikiran	31
4.1 Trend penerimaan mahasiswa Fakultas Ekonomi Ubhara Jaya	53
4.2 Struktur Organisasi Fakultas Ekonomi Ubhara Jaya	58
4.3 Kebutuhan Dana	67
4.4 Aliran Kebutuhan Dana	67
4.5 Alur Sistem Prosedur Pelaksanaan Pelatihan Ekspor Impor	90
4.6 Struktur Organisasi Program Pelatihan Ekspor Impor	91

DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuesioner Penelitian
2. Rangkuman Hasil Uji Coba Jawaban Responden 10 sampel
3. Hasil Uji Validitas dan Reabilitas Program SPSS Ver 15.0
4. Rangkuman Hasil Jawaban Responden
5. Frequency Table
6. Proyeksi Biaya Tenaga Kerja
7. Proyeksi Rugi Laba
8. Proyeksi Anggaran Kas
9. Proyeksi Neraca
10. Proyeksi Biaya Penyusutan
11. Proyeksi Arus Kas Bersih (Cash Flow)
12. Proyeksi Sumber Dana dan Penggunaan Modal
13. Topik Pelatihan Ekspor Impor
14. Contoh Formulir Pendaftaran
15. Nilai-nilai r Product Moment
16. Riwayat Hidup Penulis



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pasar bebas yang dicanangkan oleh pemerintah pada tahun 2010-2020 memberi dampak kepada berbagai sektor ekonomi. Dampak utamanya sangat berpengaruh terhadap perdagangan ekspor dan impor, industri ekspedisi, jasa muatan dengan industri skala besar, menengah maupun kecil.

Kegiatan ekspor impor industri secara global contohnya; dalam kegiatan bisnis dan industri tersebut punya aturan, rencana ekspor dan impor produk, serta mekanisme yang menjadi kebutuhan pokok dalam jasa jual beli secara internasional. Dan akibat adanya dampak tersebut, akankah berpengaruh pada bea pajak ekspor impornya, atau dampak yang bagaimana dan seperti apa.

Suatu produk/jasa yang ditawarkan kepada setiap pelanggan maupun pemakai, haruslah mempunyai daya saing yang kuat untuk menembus pasar global. Artinya, produk/jasa tersebut wajib dan harus ada proses standarisasinya dari badan standarisasi nasional yang ditunjuk. Adapun yang harus diterapkan, bagi spesifikasi produk/jasa yang dipersyaratkan oleh standar dan regulasi tersebut; dapat dilakukan dan diselenggarakan oleh pemerintah yang berdasarkan ketentuan dan perundang-undangan.

Disisi lain, produk/jasa yang dimaksud berdaya-saing internasional, umumnya ditunjukkan oleh beberapa faktor: harga, mutu, waktu penyerahan (*time delivery*) dan aspek lingkungan. Mutu sebagai salah satu faktor daya saing sangat dipengaruhi oleh: sistem manajemen, teknologi, SDM, sarana dan standar produk.

Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian dan pengembangan di bidang sistem mutu dan teknologi pengujian, untuk mendukung peningkatan daya saing produk nasional.

Pengujian dan mutu yang merupakan bagian dari MSTQ (*Metrology, Standard, Testing and Quality*) sudah merupakan tuntutan dan persyaratan untuk memenangi persaingan dalam perdagangan global. Di samping itu, pengujian sangat dibutuhkan untuk membatasi produk dari luar negeri yang semakin membanjiri pasar dalam negeri, dengan menerapkan standar persyaratan keamanan, keselamatan, kesehatan dan perlindungan lingkungan. Terlebih lagi dengan telah ditandatanganinya Mutual Recognition Arrangement (MRA)¹ di sektor elektronik dan peralatan kelistrikan antarnegara ASEAN pada tanggal 5 April 2002, tuntutan akan pentingnya pengujian di sektor tersebut menjadi semakin mendesak. Hal ini merupakan bagian dari harmonisasi regulasi teknis yang diberlakukan di masing-masing negara ASEAN.

Sementara di sisi wilayah, VISI Kota Bekasi yaitu, "*Bekasi Kota Unggul dalam Jasa dan Perdagangan bernuansa IHSAN*". Sedangkan MISI Kota Bekasi adalah 1) Agama, Meningkatkan kualitas kerukunan beragama; 2) Sumber Daya Manusia, Memberdayakan Sumber Daya Manusia; 3) Ekonomi, Meningkatkan iklim usaha yang sehat dan adil untuk mengembangkan jasa dan perdagangan serta industri kecil yang berwawasan lingkungan guna mendorong pertumbuhan ekonomi yang merata; 4) Hukum, Menegakkan supremasi hukum dan hak asasi manusia; 5) Sumber daya alam, Mengoptimalkan dan melestarikan sumber daya alam; 6) Sumber Daya Buatan, Mengoptimalkan tata ruang; 7) Keamanan, Menjamin keamanan dan ketertiban; 8) Politik, Menciptakan iklim politik yang

demokratis dan bertanggung jawab; 9) Sosial Budaya, Mewujudkan masyarakat Kota Bekasi yang berbudaya dan bermartabat.

Berdasarkan uraian diatas, usaha yang berorientasi terhadap ekspor-impor menjadi peluang yang cukup menguntungkan. Mungkin tak sedikit pengusaha, terutama golongan kecil ataupun menengah, juga ingin melayani pasar luar negeri dengan produk barangnya tetapi terbentur pada minimnya kemampuan, keterampilan, dan pengetahuan akan seluk beluk ekspor. Hal tersebut mengakibatkan cita-cita melakukan ekspor menjadi terhambat.

Akibat tak paham seluk-beluk administrasi ekspor, seorang pengusaha yang mencoba melakukan ekspor perdana produk bola sepaknya mengalami kerugian. Padahal jika tahu bahwa soal ekspor-mengekspor ada "sekolah"-nya, kerugian mungkin tak terjadi. Ilmu ekspor-mengekspor itu setidaknya bisa digali lewat Pendidikan dan Pelatihan Ekspor-Import yang diselenggarakan oleh berbagai lembaga pendidikan.

Dan perlu di ingat bahwa **Jumlah industri di Kota Bekasi hingga tahun 2000, sebanyak 228 perusahaan besar dan sedang, 81 unit di antaranya terdapat di Kecamatan Bantargebang. Secara keseluruhan jenis industri di Bekasi mayoritas industri tekstil dan pembuatan barang dari logam mesin. Berdasarkan data Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Disnakertrans) tahun 2007, jumlah perusahaan ada 794. Masuk dalam kategori biasa berjumlah 169, perusahaan kelas menengah 242, dan yang masuk dalam kelompok perusahaan bonafide tercatat ada 328. Dengan mayoritas industri tersebut ada faktor yang mungkin untuk dapat di ekspor ke luar negeri atau bahkan mengimpor bahan baku yang berasal dari luar negeri.**

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya (Ubhara Jaya) adalah salah satu Institusi yang menyelenggarakan pendidikan tinggi yang dapat mengambil peluang investasi . pengelolaan keuangan dengan membuka atau menyelenggarakan pelatihan/kursus yang berkaitan dengan ekspor-impor tersebut.

Hal lain dari tujuan dan prinsip-prinsip pengelolaan keuangan adalah menyediakan pemahaman tentang cara perusahaan/lembaga bisnis memperoleh dan mengalokasikan dana yang dimilikinya dikenal dengan keputusan pembelanjaan, menyediakan pemahaman tentang menguji kelayakan suatu investasi yang disebut dengan keputusan investasi dan kebijakan tentang pemberian deviden kepada pemegang saham atau yang disebut dengan keputusan deviden. Dari ketiga keputusan tersebut merupakan hal yang harus diputuskan oleh pengelola keuangan di dalam menjalankan bisnisnya.

Kombinasi dari ketiga keputusan tersebut, keputusan investasi sebagai keputusan yang paling penting bagi pengelolaan keuangan. Semua bagian dari perusahaan yaitu produksi, pemasaran dan lain-lain, juga sangat terpengaruh oleh keputusan investasi ini. Dengan demikian semua eksekutif terlepas dari tanggung jawab utamanya, harus mengetahui bagaimana keputusan investasi dilakukan.

Pendidikan atau pelatihan yang akan diselenggarakan ini lebih bersifat penyiapan sumber daya manusia di bidang ekspor. Namun, peserta pendidikan dan pelatihan itu tidak otomatis sukses dalam melakukan ekspor. Berhasil tidaknya peserta atau perusahaan tempat peserta bekerja masih tergantung banyak hal. Yang pasti, mereka setidaknya telah mendapat bekal tambahan pengetahuan dan keterampilan di bidang ekspor.

Berdasarkan konsep pengembangan usaha yang dilakukan oleh Ubhara

Jaya, kampus II yang berada di Bekasi merupakan tempat yang tepat untuk diselenggarakannya pendidikan dan pelatihan tersebut. Maka calon pengusaha, pengusaha kecil atau menengah, karyawan perusahaan produsen komoditas ekspor, atau siapa pun, akan dibina, dilatih, dan diarahkan kepada suatu hal yang di sebut dengan profesionalisme di bidang usaha bisnis ekspor impor. Dan akhirnya, kami dapat merasa puas karena peserta pelatihan/kursus ekspor impor di Ubhara Jaya bisa menimba ilmu dan keterampilan bidang ekspor impor yang lebih detail dan *applicable*.

1.2 Perumusan Masalah

Dalam tesis ini penulis akan membahas masalah studi kelayakan penyelenggaraan pelatihan/kursus Ekspor-Import di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Ubhara Jaya, dalam mengantisipasi adanya peluang akan penguasaan ilmu ekspor dan impor, sebagai rumusan masalah akan diuraikan mengenai :

“Apakah investasi proyek penyelenggaraan pelatihan ekspor-impor tersebut dapat diterima dan direalisasikan berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik/produksi, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan dan aspek yuridis?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan aspek-aspek dalam proyek penyelenggaraan pelatihan ekspor-impor yang terdiri dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik/produksi, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan dan aspek yuridis.

1.4 Manfaat Penelitian

a Bagi Ilmu Pengetahuan:

Memberikan kontribusi terhadap pengembangan khasanah ilmu pengetahuan, artinya dapat menambah referensi bagi peneliti lain, yang ingin menganalisa tentang kelayakan proyek.

b Bagi Pihak Ubhara Jaya

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan/informasi yang berguna bagi pihak Ubhara Jaya dan penyandang dana (Yayasan) dalam pengembangan ilmu pengetahuan melalui penyelenggaraan pendidikan dan pelatihan.
2. Dari sisi lembaga organisasi, untuk melihat faktor-faktor apa saja yang diuntungkan atau dirugikan dengan adanya pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam penyelenggaraan pelatihan ekspor-impor.
3. Dari sisi investasi, untuk memberikan bahan kajian analisis studi kelayakan proyek, agar menjadi jelas apakah proyek tersebut dapat dilaksanakan atau tidak.



BAB II

TINJAUAN KEPUSTAKAAN

2.1 Pengertian Studi Kelayakan Proyek

Menurut Ibrahim (2003) studi kelayakan proyek/bisnis (*feasibility Study*) adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha/proyek yang merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha/proyek yang direncanakan. Sedangkan menurut Khotimah dan kawan (2002) studi kelayakan pada hakekatnya adalah metode penjajagan dari suatu gagasan usaha tentang kemungkinan layak atau tidaknya gagasan usaha tersebut dilaksanakan. Suratman (2001) mengatakan studi kelayakan proyek merupakan suatu studi untuk menilai proyek yang akan dikerjakan di masa mendatang.

Sutojo (1996) mengatakan studi kelayakan berperan penting dalam proses pengambilan keputusan investasi. Kesimpulan dan saran yang disajikan merupakan dasar pertimbangan (teknis, ekonomi, dan komersial) untuk memutuskan apakah investasi pada proyek tertentu dapat dilakukan. Lembaga Administrasi Negara Pusdiklat SPIM NAS bidang TMKP (2003) dalam bahan ajar diklat manajemen proyek, studi kelayakan adalah alat analisis (*instrument analisis*) untuk memproyeksikan alat kerja suatu mekanisme investasi yang diproyeksikan ke masa depan dengan asumsi-asumsi yang diproyeksikan ke depan

2.2 Pengertian dan Konsep Investasi

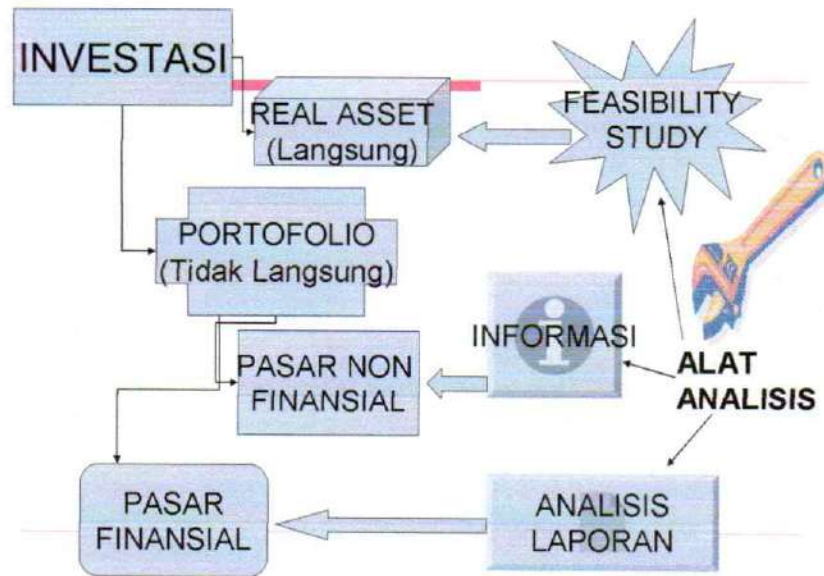
Downes dan Goodman yang dikutip oleh Suratman (2001) memberikan pengertian investasi sebagai berikut :

“...Investment can refer to financial investment (where an investor puts money into a vehicle) or to an investment of effort and time on the part of individual who want to reap profit from the success of his labor...”

Sedangkan Swastha (2000) mengatakan investasi adalah penggunaan sumber-sumber untuk menciptakan modal baru. Astuti (2004) berpendapat bahwa investasi merupakan aktivitas keuangan yang memusatkan pada keputusan perorangan dan lembaga keuangan dalam memilih sekuritas untuk portofolio investasi mereka. Sutojo (1996) berpendapat investasi adalah usaha menanamkan faktor-faktor produksi langka dalam proyek-proyek tertentu baik yang bersifat baru sama sekali, atau perluasan proyek atau pabrik yang ada”. Dari segi akuntansi menurut Standar Akuntansi Keuangan (1995) investasi adalah suatu aktiva digunakan perusahaan untuk pertumbuhan kekayaan melalui distribusi hasil investasi (seperti bunga, royalty deviden dan uang sewa) untuk operasi nilai investasi atau manfaat lain bagi perusahaan yang berinvestasi seperti manfaat yang diperoleh melalui hubungan perdagangan.

Beberapa pengertian tersebut menunjukkan bahwa investasi pada prinsipnya adalah penggunaan sumber keuangan atau usaha dalam waktu tertentu dari setiap orang yang menginginkan keuntungan darinya. Konsep investasi dijelaskan dalam gambar 2.1

Gambar 2.1 Konsep Investasi



Sumber : Venny (2007)

Pada bagian lain Suratman (2001) mengatakan bahwa dari sudut pandang jangka waktu penanamannya, investasi di dalam perusahaan dapat di bagi menjadi dua tipe yakni :

1. *Investasi jangka pendek*

Investasi jangka pendek biasanya kurang dari satu periode (satu tahun). Investasi semacam ini biasanya bersifat sementara yang bertujuan untuk mendayagunakan atau memanfaatkan dana yang sementara menganggur. Oleh karena itu biasanya investasi ini bersifat marketable (mudah diperjualbelikan) dan harganya relatif stabil.

2. Investasi Jangka Panjang

Investasi jangka panjang adalah investasi yang ukuran jangka waktunya lebih dari satu periode (satu tahun). Dengan demikian harapan (*expected*) keuntungan di masa mendatang akan lebih dari satu periode. Investasi semacam ini biasanya tidak mudah untuk diperjualbelikan. Karena, investasi ini menyangkut kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang. Salah satu konsep investasi ini adalah penganggaran modal, sebab penganggaran modal merupakan suatu konsep penggunaan dana dimasa yang akan datang yang diharapkan akan memperoleh keuntungan.

2.3 Hubungan Studi Kelayakan Proyek dengan Investasi

Menurut Suratman (2001) terdapat beberapa karakteristik investasi dalam perusahaan yaitu : 1) bahwa sebagian besar investasi mencakup aktiva yang dapat didepresiasi; dan 2) bahwa keuntungan atas sebagian besar investasi meluas di atas periode waktu yang panjang.

Karakteristik investasi akan dapat memberikan petunjuk untuk menggolongkan investasi kedalam beberapa golongan antara lain :

1. investasi yang tidak dapat diukur labanya,
2. Investasi yang tidak menghasilkan laba,
3. Investasi yang dapat diukur labanya.

Untuk jenis yang dapat diukur labanya perlu dilakukan studi kelayakan yang melihat berbagai aspek. Ini tidak berarti bahwa jenis investasi yang lain tidak perlu studi kelayakan, studi kelayakan tetap diperlukan namun intensitas

dan penekanan untuk masing-masing aspek berbeda dengan investasi yang dapat diukur labanya.

Perbedaan intensitas dan penekanan masing-masing juga terjadi pada investasi yang dapat diukur labanya, hal ini disebabkan perbedaan sifat/karakteristik dari masing-masing proyek investasi yang akan dilakukan. Husnan dan Suwarsono (1994) mengatakan bahwa intensitas dan penekanan pada masing-masing aspek dalam studi kelayakan untuk masing-masing jenis investasi yang dapat diukur labanya dipengaruhi oleh beberapa faktor, yakni : 1) Jumlah dana; 2) ketidakpastian estimasi; 3) kompleksitas proyek tersebut. Semakin besar dana yang tertanam dalam proyek investasi, semakin tidak pasti estimasi yang dibuat, dan semakin kompleks faktor-faktor yang mempengaruhinya maka semakin intens/mendalam studi/penelitian yang dilakukan. Dengan demikian apapun bentuk investasi yang akan dilakukan diperlukan studi kelayakan meskipun intensitasnya berbeda.

2.4 Tujuan Studi Kelayakan Proyek

Secara umum semua proyek investasi yang akan dilakukan akan memerlukan dana yang relatif besar. Relatif besar dimaksudkan untuk memperjelas perbedaan antara organisasi perusahaan yang satu dengan organisasi perusahaan yang lain melalui persepsi besarnya organisasi. Terlepas dari perbedaan persepsi tersebut yang jelas proyek investasi akan mempengaruhi operasi perusahaan di masa yang akan datang.

Menurut Khotimah dan kawan (2002), tujuan analisis proyek dimaksudkan untuk memperbaiki penilaian investasi. Hal ini disebabkan

sumber-sumber yang tersedia terbatas, sehingga perlu diadakan pemilihan dari berbagai alternatif yang ada. Kesalahan dalam pemilihan tersebut mengakibatkan kerugian. Oleh karena itu, sebelum proyek dilaksanakan perlu diperhitungkan biaya, manfaat (*benefit*) yang diharapkan dari proyek tersebut.

Suratman (2001) mengatakan semua faktor yang menyebabkan kegagalan suatu proyek investasi dapat digolongkan menjadi tiga kategori yakni :

1. Kesalahan dalam memutuskan dan menilai alternatif investasi,
2. Kesalahan dalam pengelolaan setelah proyek berjalan, dan
3. Faktor yang sulit dikendalikan seperti kondisi ekonomi, lingkungan yang berubah, politik, sosial dan faktor lain di luar dugaan seperti musibah/cobaan dari Tuhan Yang Maha Esa.

Dari sumber dana yang terbatas dan faktor kegagalan dari suatu proyek maka tujuan utama dilakukannya studi kelayakan proyek adalah untuk menghindari keterlanjuran investasi yang memakan dana yang relatif besar yang ternyata justru tidak memberikan keuntungan secara ekonomi.

2.5 Manfaat Studi Kelayakan Proyek

Ibrahim (2003) mengatakan peranan studi kelayakan dan analisis proyek dalam kegiatan pembangunan cukup besar dalam mengadakan penilaian terhadap kegiatan usaha/proyek yang akan dilaksanakan. Demikian pula terhadap para pengusaha ekonomi lemah, pada umumnya masalah yang dihadapi pengusaha, selain keterbatasan modal, juga keterbatasan sumber daya dalam melihat prospek usaha/proyek yang dikembangkan.

Hasil dari studi kelayakan proyek adalah laporan tertulis yang menyatakan bahwa suatu rencana bisnis/proyek layak direalisasikan, namun bisa saja terjadi ada pihak-pihak tertentu yang memerlukan laporan tadi sebagai bahan masukan utama dalam rangka mengkaji ulang untuk turut serta menyetujui atau sebaliknya menolak kelayakan laporan tadi sesuai dengan kepentingannya. Berdasarkan tujuan yang hendak dicapai dalam studi kelayakan proyek tersebut maka manfaat yang diharapkan dilakukannya studi kelayakan proyek adalah memberikan masukan informasi kepada pengambil keputusan dalam untuk memutuskan dan menilai alternatif proyek investasi yang akan dilakukan.

Umar (2003) mengatakan bahwa terdapat lima pihak yang membutuhkan laporan studi kelayakan bisnis yaitu :

1. Pihak Investor.

Jika hasil studi kelayakan yang telah dibuat ternyata layak direalisasikan, pemenuhan kebutuhan akan pendanaan dapat mulai dicari. Misalnya dengan mencari investor atau pemilik modal yang mau turut serta menanamkan modalnya pada proyek yang akan dikerjakan tersebut. Sudah tentu calon investor akan mempelajari laporan studi kelayakan bisnis yang telah dibuat karena calon investor mempunyai kepentingan langsung tentang keuntungan yang akan diperoleh serta jaminan keselamatan atas modal yang akan ditanamkan.

2. Pihak Kreditor

Pendanaan proyek dapat juga dipinjam dari bank. Pihak bank, sebelum memutuskan untuk memberikan kredit atau tidak, perlu

mengkaji ulang studi kelayakan bisnis yang telah dibuat, termasuk mempertimbangkan sisi-sisi lain, misalnya bonafiditas dan tersedianya agunan yang dimiliki perusahaan.

3. Pihak Manajemen Perusahaan

Studi kelayakan bisnis dapat dibuat oleh pihak eksternal perusahaan maupun pihak internal perusahaan (sendiri). Terlepas dari siapa yang membuat, pembuatan proposal ini merupakan upaya dalam rangka merealisasikan ide proyek yang ujung-ujungnya bermuara pada peningkatan usaha untuk meningkatkan laba perusahaan. Sebagai pihak yang menjadi *project leader*, sudah tentu pihak manajemen perlu mempelajari studi kelayakan itu, misalnya dalam hal pendanaan, berapa yang dialokasikan dari modal sendiri, rencana pendanaan dari investor dan dari kreditor.

4. Pihak Pemerintah dan Masyarakat

Penyusunan studi kelayakan bisnis perlu memperhatikan kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah karena bagaimanapun pemerintah dapat secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi perusahaan. Penghematan devisa negara, penggalakan ekspor nonmigas dan pemakaian tenaga kerja massal merupakan contoh-contoh kebijakan pemerintah di sektor ekonomi. Proyek-proyek bisnis yang membantu kebijakan pemerintah inilah yang diprioritaskan untuk dibantu, misalnya dengan subsidi dan keringanan lainnya.

5. Bagi Tujuan Pembangunan Ekonomi.

Dalam penyusunan studi kelayakan bisnis perlu juga dianalisis manfaat yang akan didapat dan biaya yang akan ditimbulkan oleh proyek terhadap perekonomian nasional. Aspek-aspek yang perlu dianalisis untuk mengetahui biaya dan manfaat tersebut antara lain ditinjau dari aspek Rencana Pembangunan Nasional, distribusi nilai tambah pada seluruh masyarakat, nilai investasi per tenaga kerja, pengaruh sosial, serta analisis kemanfaatan dan beban sosial. Jadi, jelas bahwa studi kelayakan bisnis yang dibuat perlu dikaji demi tujuan-tujuan pembangunan nasional.

2.6 Aspek-aspek Studi Kelayakan Proyek

Belum ada keseragaman mengenai aspek-aspek bisnis apa saja yang harus dikaji dalam rangka studi kelayakan suatu proyek. Mengacu pada konsep bisnis dan tujuan yang akan dicapai, aspek-aspek yang perlu diteliti dalam studi kelayakan adalah seperti tersaji dalam tabel berikut :

Tabel 2.1 Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

No	Komponen	Aspek yang Diteliti
1	Pasar	Pasar Konsumen dan Produsen
2	Internal Perusahaan	Pemasaran Teknik dan Teknologi Manajemen Sumber Daya Manusia Keuangan
3	Lingkungan	Politik, Ekonomi dan Sosial Lingkungan Industri Yuridis (Legal) Lingkungan Hidup

Sumber : Umar (2003)

2.6.1 Aspek Pasar

Pasar, menurut para ahli, merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, atau saling bertemunya kekuatan permintaan dan penawaran untuk membentuk suatu harga. Berkenaan dengan masalah permintaan konsumen dan penawaran produsen, serta bentuk-bentuk pasar, menurut Umar (2003) dalam melakukan studi kelayakan dari aspek pasar hendaknya :

1. Mampu menentukan produk atau jasa yang akan dijadikan *benchmark* bagi rancangan produk/ jasa yang akan dijual. Jika Belum ada produk yang beredar di pasar, maka rancangan produk/jasa dari studi tersebut akan menjadi pelopor di pasar.
2. Mampu menentukan jenis pasar yang akan dipilih, baik dari sisi produsen maupun dari sisi konsumen. Dengan penentuan ini, maka manajemen selanjutnya akan mempersiapkan strategi dan kebijakannya.
3. Mampu melakukan analisis untuk dapat menentukan pergerakan permintaan konsumen akan produk yang akan dijual serta pergerakan kemampuan para produsen dalam menawarkannya dipasar, baik untuk masa sekarang maupun untuk masa depan. Analisis dapat dilakukan dengan berbagai cara, baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Secara kuantitatif, misalnya adalah dengan metode statistika berupa teknik regresi dan *forecasting*. Dalam penentuan pergerakan permintaan konsumen di atas, hendaknya informasi mengenai *product life cycle* (PLC) dari produk sejenis dapat dibuat. Karena, dengan diketahui bahwa produk berada pada posisi PLC-nya, maka perusahaan dapat melakukan strategi yang tepat.

4. Selain PLC-nya, analisis hendaknya mampu memberikan informasi tentang pasar (*market-share*) produk-produk sejenis yang dianggap pesaing baik untuk saat ini maupun prakiraan ke depan. Dengan demikian, analisis dapat memprediksi peluang-peluang, ancaman-ancaman, sekaligus kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan yang ada dalam rangka meningkatkan pangsa pasar atau paling tidak mempertahankannya.

Permintaan pasar yang dapat dipenuhi oleh kelompok industri merupakan permintaan efektif atau penjualan produksi, sedangkan selisih antara permintaan pasar dengan penjualan produksi adalah peluang pasar.

2.6.2 Aspek Pemasaran

Kajian aspek pasar berkaitan dengan ada tidaknya potensi pasar dan peluang pasar atas suatu produk yang akan diluncurkan di masa yang akan datang. Sementara itu kajian aspek pemasaran berkaitan dengan bagaimana penerapan strategi pemasaran dalam rangka untuk meraih sebagian pasar potensial atau peluang pasar yang ada tersebut, seperti yang dikemukakan Kotler (2000) konsep pemasaran menegaskan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasional yang ditetapkan adalah perusahaan tersebut harus menjadi lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan kepada pasar sasaran yang terpilih.

Menurut Umar (2003) umumnya hasil studi untuk aspek pemasaran akan memberikan informasi peribah :

1. Bagaimana segmentasi, *target*, dan posisi produk ditetapkan.
2. Bagaimana strategi bersaing ditentukan.
3. Bagaimana program pemasaran dianalisis melalui bauran pemasaran.

4. Perkiraan penjualan yang bisa dicapai perusahaan.
5. Perkiraan *market-share* yang bisa dikuasai perusahaan.

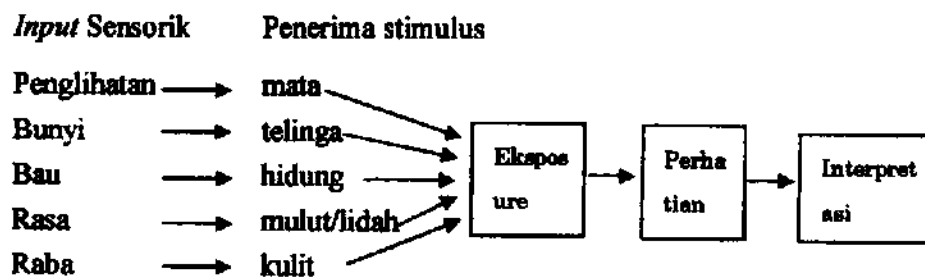
Agar dapat meraih pangsa pasar, harus dapat menerapkan strategi pemasaran yang efektif. Suratman (2001) mengatakan terdapat beberapa hal yang perlu dipahami oleh perusahaan sebelum memilih strategi bersaing antara lain : faktor-faktor persaingan, dan analisis situasi. Faktor-faktor persaingan dalam industri meliputi : *Industries Competitor, Buyers, Potential Entrants, suppliers, dan Substitute* yang kesemuanya memiliki ancaman sendiri-sendiri dalam suatu industri. Analisis situasi atau yang dikenal dengan analisis SWOT adalah analisis yang didasarkan pada pemikiran yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, Namun secara bersamaan dapat meminimumkan kelemahan dan ancaman.

Bentuk-bentuk penerapan strategi pemasaran yang efektif meliputi : tiga strategi generik, empat posisi kompetitif, dan strategi *marketing mix*. Tiga strategi generik meliputi : *overall cost leadership, differentiation, dan focus*. Sedangkan empat posisi kompetitif meliputi : pemuka pasar, penantang pasar, pemanut pasar, dan perelung pasar. Sementara itu strategi *marketing mix* adalah bagaimana mengkombinasikan variable-variabel seperti *product, place, promotion* dan *Price* dapat mengkombinasikan laba.

Dalam pemasaran, salah satu obyek yang sangat penting adalah persepsi konsumen karena persepsi konsumen adalah proses yang rumit, tidak hanya melibatkan panca indera tetapi juga melibatkan faktor-faktor psikologis. Solomom (1999) mendefinisikan persepsi sebagai proses dimana sensasi yang diterima oleh seseorang dipilah dan dipilih, kemudian diatur dan akhirnya

diinterpretasikan. Untuk memahami definisi tersebut, yang pertama harus diketahui adalah harus diketahui dahulu apa yang dimaksud sensasi. Sensasi datang dan diterima oleh manusia melalui panca indera, yaitu mata, telinga, hidung, mulut dan kulit yang disebut juga system sensorik. Sensasi yang diterima oleh sistem sensorik manusia disebut juga dengan stimulus. Proses persepsi dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 2.2 Sekilas Proses Perseptual



Sumber : Prasetijo dan Ihalaw (2005)

Menurut gambar diatas, input sensorik yang diterima manusia merupakan data mentah yang kemudian diolah/diinterpretasikan menjadi persepsi, sehingga dapat disimpulkan bahwa ada faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan persepsi orang. Faktor-faktor tersebut adalah :

Faktor Internal

- Pengalaman
- Kebutuhan saat itu
- Nilai-nilai yang dianutnya
- Ekspektasi/pengharapan

Faktor eksternal

- Tampilan produk
- Sifat-sifat stimulus
- Situasi lingkungan.

Atas dasar faktor-faktor tersebut maka reaksi individu terhadap suatu stimulus akan sesuai dengan pandangannya terhadap dunia ini atau versi subyektifnya terhadap realitas yang dibentuk dari faktor-faktor diatas. Dalam menangkap sensasi, sistem sensorik mempunyai batas-batas ambang rangsang. Dalam hubungannya dengan ambang rangsang ini, pemasar harus memperhitungkan dengan cermat supaya pesan yang disampaikan bisa diterima secara efektif.

2.6.3 Aspek Teknik dan Teknologi

Kajian aspek teknis dan teknologi menitikberatkan pada penilaian atas kelayakan proyek dari sisi teknis dan teknologi. Penilaian yang diperlukan dalam aspek teknis, antara lain lokasi proyek, luas produksi, dan proses produksi. Menurut Umar (2003) hasil studi aspek teknis dan teknologi hendaknya memberikan informasi perihal :

1. Bagaimana memilih strategi produk, perencanaan produk, dan kualitasnya, sehingga ada pegangan yang jelas terhadap langkah-langkah yang akan ditempuh dalam proses berikutnya.
2. Bagaimana proses pemilihan teknologi yang tepat guna sehingga kinerja yang diharapkan dari teknologi tersebut jelas.
3. Bagaimana menentukan kapasitas produksi yang optimal sehingga kemampuannya dapat ditentukan, baik dalam rangka pemenuhan permintaan pasar sasaran maupun perencanaan peningkatan pasar. Dengan begitu prakiraan bisnis dalam rangka pengembalian modal menjadi jelas, baik untuk industri manufaktur maupun jasa

4. Penentuan letak pabrik bagi industri manufaktur atau letak usaha bagi industri jasa.
5. Penentuan tataletak (*layout*) di dalam pabrik atau tataletak bagi industri jasa, seperti ruangan-ruangan kantor.
6. Menentukan perencanaan operasional, misalnya dalam hal produksi, hendaknya juga dianalisis.
7. Khususnya dalam industri manufaktur, persediaan bahan baku hendaknya tidak kurang atau tidak berlebih, demikian pula persediaan barang jadi. Oleh karena itu, perlu diketahui bagaimana rencana pengendalian persediaan ini.
8. Pengawasan kualitas produk, baik dalam bentuk barang ataupun jasa, hendaknya dapat dilakukan dengan baik.

2.6.4 Aspek Manajemen

Konsep dasar manajemen adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian suatu aktivitas yang bertujuan untuk mengalokasikan sumberdaya sehingga mempunyai nilai tambah. Menurut Umar (2003) hasil studi aspek manajemen hendaknya memberikan informasi dalam dua kegiatan pokok, yaitu manajemen dalam pembangunan proyek bisnis dan manajemen dalam implementasi bisnis rutin dalam hal :

1. Perencanaan.

Perencanaan menurut G.R Terry (1998) menyatakan: "*Planning is selecting and relating offacts and the making and using of assumption regarding thefuture in the visualization and formulation of proposed activities believed necessary for to achieve desire result*". Perencanaan adalah proses

memilih dan menghubungkan antara fakta dan asumsi untuk kebutuhan yang akan datang dengan kenyataan dan merumuskan tujuan aktifitas untuk mencapai tujuan yang diharapkan”.

Perencanaan menurut Razek dan Hosch (1995) *“Planning is theact of the determining the amount of and typeof resoures to be received and expended by the organization during a given period”*. Dalam hal ini perencanaan adalah kegiatan dalam menetapkan jumlah dan jenis sumber penerimaan dan pengeluaran dari suatu organisasi selama satu periode tetentu”.

Dari beberapa pengertian tersebut hendaknya studi kelayakan dapat menilai perencanaan dari sisi pendekatan yang digunakan, dari sisi jangka waktu dan dari sisi tingkatan manajemen. Perencanaan juga hendaknya dapat dinilai dari sisi fungsinya. Program kerja yang tidak terlepas dari anggaran merupakan suatu perencanaan juga, hendaknya dibuat dengan teknik-teknik tertentu, sehingga dapat dinilai apakah program kerja tersebut layak atau tidak waktu direalisasikan dalam kedua kegiatan pokok diatas.

2. Pengorganisasian.

Hendaknya studi kelayakan dapat mengkaji apakah langkah-langkah pengorganisasian di dalam dua kegiatan pokok di atas dapat direncanakan dan diperkirakan akan berjalan dengan baik. Langkah-langkah pengorganisasian itu yang utama adalah mampu membuat perencanaan berupa : rincian seluruh pekerjaan yang akan dikerjakan, pembagian beban kerja ke dalam aktivitas-aktivitas yang akan dikerjakan oleh para pekerja, pengkombinasian pekerjaan-pekerjaan yang ada, penetapan mekanisme untuk

pengkoordinasian pekerjaan, dan pemantauan efektivitas organisasi dan pengambilan langkah-langkah penyesuaian untuk mempertahankan atau meningkatkan efektivitas.

Pedoman untuk memperoleh struktur organisasi dan aktivitas organisasi yang baik, dapat mengacu pada azas organisasi. Struktur organisasi yang akan dibentuk, baik dalam membangun proyek bisnis maupun dalam mengimplementasikan bisnis secara rutin, perlu memperhatikan faktor-faktornya, bentuk-bentuknya, termasuk ukuran-ukuran untuk menilai prestasinya, sehingga dapat dipilih struktur organisasi yang pas.

3. Penggerakan.

Hendaknya studi kelayakan dapat mengkaji fungsi manajemen yang lain, yaitu penggerakan (*actuating*), apakah layak atau tidak layak. Pengkajiannya dapat melalui beberapa aspek pokok, yaitu : bahwa manajemen hendaknya dapat mempengaruhi orang-orang agar bersedia bekerja dengan baik bahkan lebih baik, mampu melakukan daya tolak pada seseorang anggota perusahaan bila dianggap perlu, mampu memupuk kesetiaan pada tugas, pimpinan dan perusahaan di mana karyawan bekerja.

4. Pengendalian/pengawasan.

Razek dan Hosch (1995) menyatakan ; "*control is the act of determining whether the resources received and expended are done so in accordance whether budgeted*". Pengawasan adalah kegiatan dalam menetapkan apakah sumber-sumber penerimaan dan pengeluaran digunakan sesuai dengan anggarannya".

Pengawasan menurut G.R Terry (1998) menyatakan : "Pengawasan

yaitu poses penentuan apa yang harus dicapai, yaitu standar, apa yang dicapai yaitu pelaksanaan dan apabila perlu mengandalkan perbaikan dengan demikian pelaksanaan selaras dengan perencanaan atau sesuai dengan standar yang telah ditentukan”.

Dari beberapa pengertian tersebut hendaknya studi kelayakan mampu mengkaji aspek pengendalian bagi kedua kegiatan pokok ini, sehingga dapat diambil keputusan layak atau tidak layaknya atas aspek ini. Kajian dapat diarahkan pada fungsi pokok pengendalian, yaitu : mencegah secara maksimal terjadinya penyimpangan-penyimpangan atau kesalahan-kesalahan, memperbaiki berbagai penyimpangan atau kesalahan yang terjadi, mendinamisasikan organisasi ke arah yang lebih efektif dan efisien, serta mempertebal rasa tanggung jawab setiap unit organisasi dengan selalu bekerja secara benar, sehingga penyimpangan-penyimpangan menjadi sulit muncul.

5. Mengakhiri pembangunan proyek.

Hendaknya studi kelayakan mampu mengkaji agar teknis implementasi atas penyelesaian proyek, sebelum dilanjutkan pada implementasi bisnisnya, dapat direncanakan dengan baik.

2.6.5 Aspek Sumber Daya Manusia

Keberadaan SDM hendaknya dianalisis untuk mendapatkan jawaban apakah SDM yang diperlukan untuk pembangunan maupun pengimplementasian proyek dapat dimiliki secara layak atau sebaliknya. Menurut Umar (2003) hasil studi aspek SDM hendaknya memberikan informasi dalam hal :

1. Mampu membedakan antara merencanakan SDM dalam pembangunan

proyek bisnis dan SDM dalam implementasi bisnis rutin.

2. Menentukan kelayakan tiap unsur MSDM, seperti : berapa jumlah karyawan yang dibutuhkan, penentuan deskripsi pekerjaan yang jelas penentuan kebijakan pelaksanaan rekrutmen-seleksi-orientasi, penentuan produktivitas, rencana pelatihan dan pengembangan, penentuan prestasi kerja, kompensasi, perencanaan karier, keselamatan dan kesehatan kerja, dan mekanisme PHK.

2.6.7 Aspek Keuangan

Gitman (2000) mengatakan *Manajerial finance is concerned with the duties of the financial manager in the business firm. Financial manager actively manage the financial affairs of many type of business-financial and non financial, private and public larger and small, profit profit seeking and non profit. They perform such variend financial tasks as planning, extending credit to customers, evaluating proposed large expenditure, and raising money to fund the firm's operations".*

Fungsi manajemen keuangan terdiri dari tiga keputusan utama yang harus dilakukan oleh perusahaan: keputusan investasi, keputusan pendanaan (keputusan pemenuhan kebutuhan dana) dan keputusan deviden (keputusan pendisbusian laba) masing-masing keputusan harus berorientasi pada pencapaian tujuan perusahaan, kombinasi yang optimal dari ketiganya akan memaksimumkan nilai perusahaan.

Kajian aspek keuangan dalam studi kelayakan berkaitan dengan bagaimana menentukan kebutuhan jumlah dana dan sekaligus pengalokasiannya serta mencari sumber daya yang bersangkutan secara efisien, sehingga

memberikan tingkat keuntungan yang menjanjikan bagi investor. Menurut Umar (2003) hasil studi aspek keuangan hendaknya memberikan informasi perihal :

1. Bagaimana menentukan kebutuhan akan dana serta sumbernya untuk memenuhi rencana bisnis.
2. Bagaimana menentukan *policy* aliran kas termasuk kondisi sensitivitasnya.
3. Bagaimana menilai rencana bisnis dari sisi keuangan dari berbagai sisi, sehingga ada pegangan yang jelas terhadap prakiraan pemasukan dan pengeluaran dana investasi tersebut. Penilaian dapat dilakukan dengan metode PI, NPV, IRR, PP dan BEP. Termasuk didalamnya penentuan *leasing* atau beli terhadap aktiva tetap tertentu.
4. Bagaimana proses pemilihan prioritas proyek bisnis, jika terdapat lebih dari satu rencana proyek bisnis yang dinyatakan layak.

Pembahasan dalam aspek keuangan menyangkut dengan perhitungan biaya investasi dan modal kerja. Biaya investasi adalah biaya yang diperlukan dalam pembangunan proyek yang terdiri dari pengadaan tanah, gedung, mesin, peralatan, biaya pemasangan, biaya kelayakan proyek dan biaya lainnya yang berhubungan dengan pembangunan proyek.

Modal kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan usaha setelah pembangunan proyek siap, terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*).

Sumber dana untuk membiayai proyek investasi dapat berasal dari luar (modal asing) dan dari dalam (modal sendiri). Dalam kaitannya dengan penentuan sumber dana perlu dipertimbangkan struktur modal yang optimal, yakni yang meminimumkan *cost of capital*, karena hal ini digunakan sebagai

cost of rate dari aliran kas dimasa yang akan datang atas proyek investasi.

2.6.8 Aspek Politik, Ekonomi dan Sosial

Aspek politik, ekonomi dan sosial mengkaji tentang dampak keberadaan proyek terhadap kehidupan masyarakat, baik dari sisi politik, ekonomi maupun sosial. Menurut Umar (2003) hasil studi aspek ekonomi, sosial, dan politik, hendaknya memberikan informasi perihal :

1. Bagaimana kondisi ekonomi serta peran pemerintah dapat menunjang rencana bisnis, selain bagaimana peran bisnis setelah diimplementasikan dapat sedikit-sedikit mendukung pemerintah untuk memajukan ekonomi masyarakat. Aspek ekonomi yang dikaji diantaranya mencakup : rencana pembangunan nasional, distribusi nilai tambah, nilai investasi per tenaga kerja, keuntungan ekonomi nasional, hambatan-hambatan dibidang ekonomi, dan dukungan pemerintah.
2. Bagaimana kondisi sosial akan saling mempengaruhi rencana bisnis, misalnya informasi mengenai : perusahaan sebagai lembaga sosial, perubahan kondisi sosial yang kompleks, dan peran perusahaan dalam masyarakat yang pluralistik.
3. Bagaimana aspek politik akan berpengaruh pada rencana bisnis.

2.6.9 Aspek Lingkungan Industri

Aspek lingkungan industri lebih mengarah pada aspek persaingan dimana bisnis perusahaan berada. Menurut Umar (2003) hasil studi aspek lingkungan industri/persaingan hendaknya memberikan informasi perihal :

1. Bagaimana situasi dan kondisi ancaman masuk bagi pendatang baru. Jika, rencana bisnis yang sedang dikaji kelayakannya merupakan pendatang baru,

perlu diketahui kekuatan-kelemahan untuk masuk ke industrinya.

2. Bagaimana situasi persaingan sesama perusahaan didalam industrinya. Hal ini perlu diketahui dalam rangka menyusun kekuatan untuk dapat masuk ke industrinya, seperti pada nomor satu diatas.
3. Ancaman dari produk pengganti. Jika, rencana bisnis akan menghasilkan produk pengganti bagi produk-produk yang sudah beredar, perkirakan bagaimana ia dapat ancaman produk-produk tersebut. Jika, rencana bisnis akan menghasilkan produk-produk sejenis yang sudah beredar, perkirakan bagaimana ia masih dapat mengisi pangsa pasarnya?
4. Kekuatan tawar menawar pembeli perlu dicari tahu kekuatannya dalam rangka mempengaruhi harga produk. Para *buyers* ini dapat mempengaruhi seluruh perusahaan dalam industrinya, termasuk perusahaan yang sedang dilakukan uji kelayakan bisnisnya.
5. Kekuatan tawar menawar pemasok (*suppliers*). Para pemasok untuk bahan baku, misalnya, memiliki kekuatan tawar menawar dalam rangka mempengaruhi ketersediaan bahan-baku. Oleh sebab itu, harga bahan baku dapat pula dipengaruhinya. Oleh karena itu, informasi tentang kekuatan tawar-menawar pemasok penting diketahui, baik bagi perusahaan yang ada maupun bagi perusahaan yang sedang diuji kelayakan bisnisnya.
6. Pengaruh kekuatan *stakeholder* lainnya. Bagaimana pengaruh *stakeholder* lainnya dalam menentukan bisnis, paling tidak pada perusahaan yang sedang dilakukan uji kelayakan bisnisnya ini, hendaknya perlu pula diketahui.

2.6.10 Aspek Yuridis

Aspek yuridis mengkaji tentang legalitas usulan proyek yang akan dibangun dan dioperasikan. Menurut Umar (2003) hasil studi kelayakan untuk aspek yuridis, hendaknya memberikan hasil kajian berupa informasi perihal :

1. Bentuk jenis perusahaan, identitas pelaksana bisnis, bisnis apa yang akan dikerjakan, waktu pelaksanaan, dan tempat dimana proyek bisnis berlokasi, sehingga setelah dikaji secara seksama, akan tampak jelas layak atau tidaknya rencana bisnis tersebut.
2. Kajian yuridis terhadap rencana bisnis tersebut hendaknya menggunakan peraturan-peraturan yang berlaku, seperti undang-undang dan turunannya.

2.6.11 Aspek Lingkungan Hidup

Aspek lingkungan hidup mengacu pada analisis mengenai dampak lingkungan hidup (AMDAL). Analisis Dampak Lingkungan diperlukan untuk melakukan suatu studi kelayakan dengan dua alasan pokok, yaitu :

1. Karena undang-undang dan peraturan pemerintah menghendaki demikian. Jawaban ini cukup efektif untuk memaksa para pemilik proyek yang kurang memperhatikan kualitas lingkungan dan hanya memikirkan keuntungan proyeknya sebesar mungkin tanpa menghiraukan dampak samping yang timbul.
2. AMDAL harus dilakukan agar kualitas lingkungan tidak rusak dengan beroperasinya proyek-proyek industri. Manusia dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kesejahteraan melakukan aktivitas yang makin lama makin mengubah lingkungannya. Pada awalnya perubahan lingkungan itu belum menjadi masalah, tapi setelah perubahan

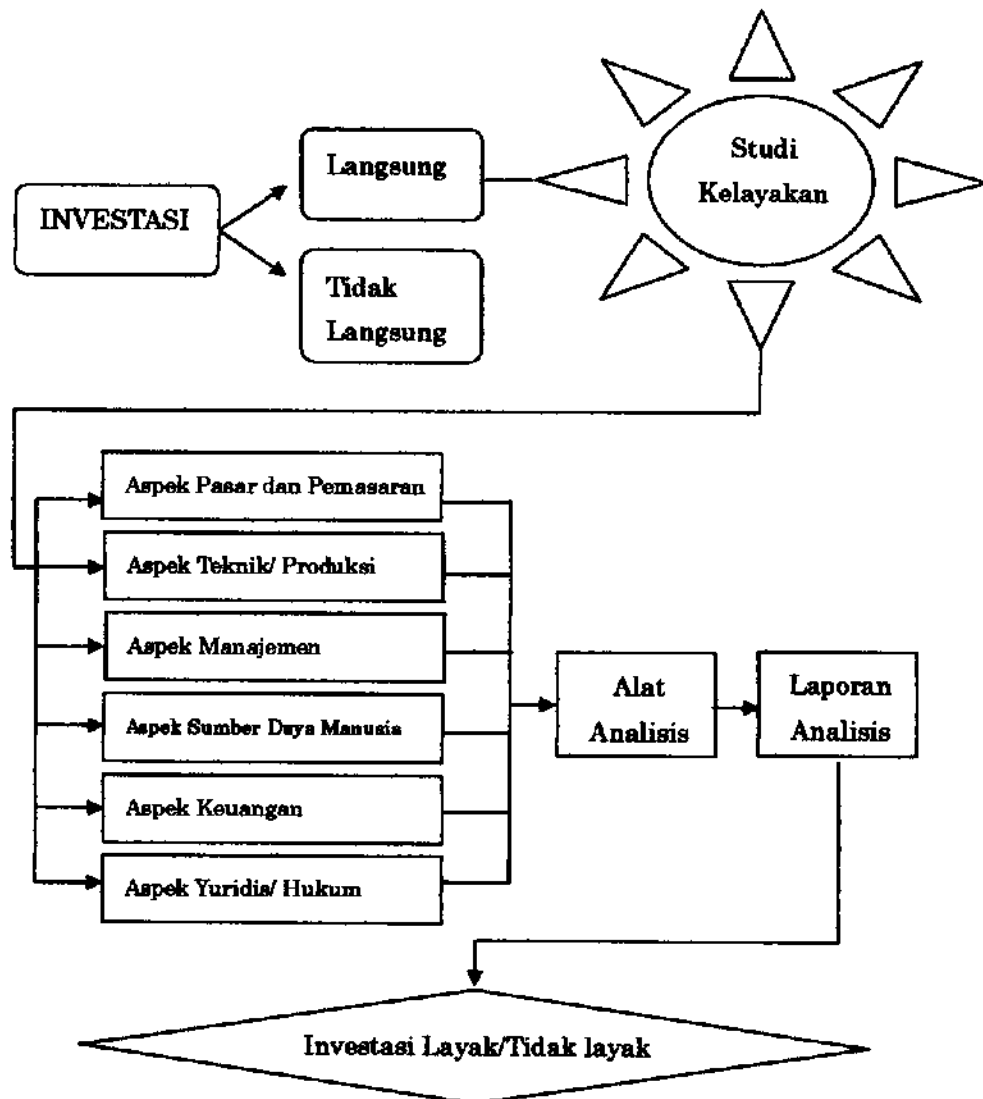
itu menjadi diluar ambang batas, maka manusia tidak dapat mentolelir lagi perubahan yang merugikan itu.

Menurut Umar (2003) hasil studi aspek lingkungan hidup hendaknya memberikan informasi perihal :

1. Mengapa AMDAL diperlukan, dan apa manfaat AMDAL dikaitkan dengan studi kelayakan bisnis.
2. Pemahaman pada bagaimana proses pengelolaan dampak lingkungan dilaksanakan.
3. Bagaimana isi dari laporan RKL yang merupakan salah satu dari laporan-laporan lain, yaitu ANDAL dan RPL, dimana ketiganya merupakan satu kesatuan dari laporan AMDAL.
4. Jenis proyek bisnis seperti apa yang dikenakan wajib lapor AMDAL yang lengkap.

2.7 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.3 Diagram Kerangka Pemikiran



Keputusan investasi dibagi menjadi dua yaitu langsung dan tidak langsung. Investasi langsung memerlukan studi kelayakan proyek untuk menilai layak tidaknya proyek investasi yang akan dilakukan dengan berhasil dan menguntungkan secara ekonomis. Aspek yang akan dikaji dalam analisis kelayakan

proyek penyelenggaraan pelatihan/ kursus ekspor-impor meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek Teknik/produksi, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan dan aspek yuridis/hukum.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian penyelenggaraan pelatihan ini dilaksanakan di Ubhara Jaya Kampus II Bekasi dengan berbagai aspek yang mempengaruhinya di Wilayah Bekasi. Waktu penelitian dilaksanakan bulan Juni - Agustus 2008.

3.2 Sumber dan Metode Pengumpulan Data

Data dan informasi yang diperlukan bersumber dari data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui :

a Data Primer

Pengumpulan data primer dilakukan melalui riset ke lapangan yang dilakukan secara langsung pada obyek yang diteliti dengan maksud untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan secara lengkap dan dapat dipercaya yang merupakan data primer seperti :

1. Dokumentasi
2. Kuesioner

b Data Sekunder

Data sekunder dilakukan melalui studi kepustakaan dengan berbagai literatur yang relevan untuk mendapatkan landasan teori yang akan diterapkan pada masalah yang diteliti, sehingga penerapan dan penggunaan metode atau pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan benar, tepat, dapat dipertanggung jawabkan dan bersifat ilmiah.

3.3. Teknik Analisis Data

Untuk pembahasan masalah dalam penelitian ini digunakan metode atau cara analisa sebagai berikut :

1. **Metode analisa kualitatif**

Yaitu analisa berupa uraian, keterangan, pendapat ataupun kesimpulan berdasarkan pada pengalaman empirik dan atau/ pendapat-pendapat para ahli.

2. **Metode analisa kuantitatif**

Yaitu analisa dalam bentuk angka dengan menggunakan alat analisa yang sesuai dengan tujuan analisa.

3.4 Analisis Data

1. **Analisa Aspek Pasar dan Pemasaran**

Analisis pasar dan pemasaran diperlukan agar dapat diketahui bagaimana peluang untuk peningkatan kualitas ilmu pengetahuan sesuai dengan kebutuhan pasar yang belum tercukupi dengan tidak mengesampingkan pesaing yang lain. Hal-hal pokok yang perlu dianalisis adalah : 1) prakiraan perkembangan permintaan konsumen terhadap produk sejenis dimasa depan (melalui *forecasting*), 2) prakiraan perkembangan penawaran produsen produk sejenis di masa depan, 3) peluang pasar yang masih tersedia, 4) penentuan segmentasi, target (tim pendidik dan peserta didik), dan posisi produk, 5) sikap dan perilaku konsumen terhadap produk (penyelenggaraan pelatihan/kursus). Perlu dilakukan survei kepada konsumen potensial, 6) kebijakan bauran

pemasaran yang akan dilakukan yang terdiri dari aspek *place, price, promotion, dan product*.

Jenis data yang akan digunakan adalah data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif mencakup persepsi dalam rangka untuk turut serta mengikuti pelatihan, pengambilan data ini dilakukan dengan teknik kuesioner (angket). Analisis data kuesioner digunakan analisis rentang kriteria yang sebelumnya dilakukan uji validitas dan reabilitas terhadap instrumen yang digunakan.

Analisis rentang kriteria mengkuantifikasikan data yang diperoleh dari kuesioner yang telah dijawab oleh responden, butir pertanyaan dibuat dalam bentuk pilihan ganda dengan lima alternatif jawaban. Cara menentukan skor jawaban dilakukan dengan skala linkert, dalam hal ini ada lima klasifikasi jawaban yang diberikan dengan kemungkinan pemberian skor sebagai berikut :

<u>Pilihan Jawaban</u>	<u>Skor</u>
STS = Sangat tidak setuju	1
TS = Tidak setuju	2
N = Netral	3
S = Setuju	4
SS = Sangat setuju	5

Selanjutnya menghitung skor tiap komponen dengan mengalikan seluruh frekuensi data dengan nilai bobotnya. Untuk menentukan rentang skala menggunakan rumus sebagai berikut :

$$RS = \frac{N (M-1)}{M}$$

Keterangan : RS= rentang skala

N = jumlah sampel

M = jumlah alternatif jawaban

Sedangkan data kuantitatif mencakup kecenderungan permintaan konsumen akan pelatihan ekspor-impor tersebut, pengambilan data dilakukan dengan teknik dokumentasi dan analisis data menggunakan teknik peramalan (*forecasting/trend*) permintaan dengan metode Trend Setengah Rata-rata.

Persamaan trend-nya :

$$Y = a + bX$$

Dimana : a = rata-rata kelompok I

$$b = \frac{\text{rata-rata kelompok II} - \text{rata kelompok I}}{n}$$

Keterangan :

Y = nilai trend untuk periode tertentu.

n = jumlah data masing-masing kelompok

X = tahun kode (nilai yang ditentukan berdasarkan tahun dasar).

a = konstanta, nilai Y jika X = 0

b = koefisien X, kemiringan garis trend (slope)

2. Analisis Aspek Teknik/Produksi

Analisis teknik/produksi meliputi *input* dan *output* berupa produk diperlukan dan dihasilkan oleh proyek seperti materi pembelajaran yang berkualitas yang dapat menunjang pelaksanaan ekspor-impor.

Faktor primer yang perlu dipertimbangkan antara lain :

- Ketersediaan bahan baku utama (materi pembelajaran) dan pendukung.
- Kesiapan tenaga kerja langsung
- Ketersediaan sarana.

Sedangkan faktor sekunder mencakup :

- Kemungkinan pengembangan dimasa yang akan datang
- Strategi kebijakan pemerintah.

Jenis data dari serangkaian faktor-faktor tersebut berwujud kualitatif yang dilakukan dengan teknik dokumentasi dari berbagai sumber yang telah memiliki data yang relevan untuk kajian ini.

3. Analisis Aspek Manajemen

Analisis manajemen diperlukan agar dapat dihasilkan manajemen tingkat perencanaan strategis dan perencanaan operasional yang andal untuk menyelenggarakan pelatihan tersebut melalui program kerja yang baik.

Jenis data yang akan dikumpulkan meliputi data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif mencakup : jenis pekerjaan yang dikerjakan dan urutan pengerjaan. Sementara itu data kuantitatif mencakup : lama waktu masing-masing pekerjaan dan biaya masing-masing pekerjaan. Teknik pengambilan data menggunakan teknik dokumentasi. Sementara itu untuk menganalisis kelayakannya akan digunakan bagan gantt (*gantt chart*).

4. Analisis Aspek Sumber Daya Manusia

Analisis sumber daya manusia bertujuan untuk mengetahui apakah ketersediaan sumber daya manusia dalam penyelenggaraan pendidikan cukup layak. Persiapan manajemen dalam mengoperasikan organisasi tentunya disesuaikan dengan jenis pekerjaan yang harus dilaksanakan. Sehubungan dengan itu diperlukan sumber daya manusia yang berkualitas untuk menduduki jabatan kunci dan tenaga kerja sebagai staf/ bawahan yang jumlahnya proporsional. Disamping itu perlu dipersiapkan struktur organisasi dan sistem informasi guna menunjang jalannya aktivitas organisasi.

Dalam analisis sumber daya manusia dipaparkan mengenai jumlah karyawan yang dibutuhkan/perencanaan SDM, analisis pekerjaan dan kompensasi. Sehingga jenis data yang diperlukan adalah data kualitatif dan kuantitatif. Jenis data kualitatif mencakup : latar belakang pendidikan, pengalaman kerja, keahlian jenis kelamin dan lain sebagainya. Sedangkan data kuantitatif mencakup : jumlah pemangku jabatan kunci, jumlah tenaga kerja sebagai staf/bawahan dan lain sebagainya.

Jenis data yang diperlukan untuk memperoleh jenis pekerjaan adalah data kualitatif yang mencakup pekerjaan dan fungsi-fungsi pokok organisasi. Teknik pengambilan data dilakukan dengan teknik dokumentasi yang disesuaikan dengan jenis data dan sumbernya. Untuk menganalisis data digunakan teknik analisis jabatan, analisis struktur organisasi dan analisis deskriptif kualitatif komparatif.

5. Analisis Aspek Finansial

Analisis finansial diperlukan untuk memaparkan jumlah nilai investasi yang dibutuhkan/ kebutuhan dana serta sumbernya, penentuan kebijakan aliran kas (*cash flow*), kajian mengenai biaya modal (*cost of capital*) serta penilaian rencana bisnis melalui metode PBP, NPV, PI, IRR dan BEP.

a Analisa Pay Back Period

Yaitu suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi awal.

Rumus :

$$\text{Pay Back Period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

b Analisa Net Present Value

Yaitu teknik nilai sekarang bersih yang digunakan dalam penganggaran modal untuk mengevaluasi arus kas proyek yang dapat memberi keputusan apakah proyek dipilih untuk dilaksanakan atau tidak dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{NPV} = \text{Present Value Aliran Kas Masuk} - \text{Present Value aliran kas keluar}$$

Kriteria penilaian :

- Jika $\text{NPV} > 0$, maka usulan proyek diterima
- Jika $\text{NPV} < 0$, maka usulan proyek ditolak
- Jika $\text{NPV} = 0$, nilai perusahaan tetap walau usulan proyek diterima

ataupun ditolak.

c **Analisa Profitability Index (PI)**

Pemakaian metode *profitability index* (PI) adalah dengan menghitung melalui perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) dari rencana penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang (*present value*) dari investasi yang telah dilaksanakan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$PI = \frac{\text{Present Value Aliran Kas Masuk}}{\text{Present Value Aliran Kas Keluar}} \times 100\%$$

Kriteria penilaian :

- Jika $PI > 1$, maka usulan proyek dikatakan menguntungkan
- Jika $PI < 1$, maka usulan proyek tidak menguntungkan

d **Analisa Internal Rate of Return (IRR)**

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan dimasa datang, atau penerimaan kas, dengan pengeluaran investasi awal dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}$$

Keterangan : t = tahun ke t
n = jumlah tahun
I₀ = nilai investasi awal

CF = Arus kas bersih

IRR = tingkat bunga yang dicari harganya.

Rumus IRR untuk interpolasi adalah :

$$\text{IRR} = \frac{p1 - c1 \times p2 - p1}{c2 - c1}$$

dimana : p1 = tingkat bunga ke 1

p2 = tingkat bunga ke 2

c1 = NPV ke 1

c2 = NPV ke 2

Kriteria penilaian : Jika IRR yang didapat ternyata lebih besar dari *rate of return* yang ditentukan maka investasi dapat diterima.

e Analisa Break Event Point

Yaitu analisa titik pulang pokok yang digunakan untuk mengetahui hubungan antar beberapa variable didalam kegiatan perusahaan, seperti tingkat produksi yang dilaksanakan, biaya yang dikeluarkan, serta pendapatan yang diterima perusahaan dari kegiatannya dimana *total revenue = total cost*. Dilihat dari jumlah peserta didik BEP dapat dihitung melalui rumus :

$$\text{BEP}_{(q)} = \frac{a}{(p - b)}$$

Atau untuk menghitung BEP dalam rupiah adalah mengalikan dengan harga per unit produksi. (p).

$$\text{BEP}_{(Rp)} = \frac{a}{(1 - b/p)}$$

Keterangan :

- a = Biaya tetap
- b = Biaya variabel per unit
- p = Harga per unit
- q = Jumlah peserta didik

6. Analisis Aspek Yuridis/Hukum

Aspek hukum mengkaji tentang legalitas usulan proyek yang akan dibangun dan dioperasikan. Jenis data yang diperlukan adalah data kualitatif yang mencakup data tentang, bentuk badan usaha dan ijin usaha sehingga dapat diketahui siapa pelaksana proyek, waktu pelaksanaan proyek, dimana dan bagaimana pelaksanaan proyek tersebut serta peraturan dan perundang-undangan yang berlaku. Bentuk badan usaha merupakan wujud secara legal atas status dari usaha yang akan didirikan.

Untuk memperoleh data tersebut dilakukan dengan teknik dokumentasi. Teknik dokumentasi dimaksudkan untuk memperoleh gambaran mengenai kelengkapan data yang harus dipenuhi, contohnya memperoleh data dasar seperti formulir-formulir yang harus diisi. Setelah kelengkapan data tersebut terpenuhi selanjutnya dilakukan penganalisisan dengan teknik kualitatif (*judgement*). Dalam teknik ini tolok ukurnya adalah kelengkapan dari data yang disyaratkan oleh aparat pemerintah dan diterbitkannya surat-surat ijin tersebut.



BAB IV

ANALISA DAN PEMBAHASAN

4. 1. Analisa Penelitian

4.1.1 Analisa Aspek Pasar dan Pemasaran

Pada analisa aspek pasar dan pemasarsan jenis data yang akan digunakan adalah data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif mencakup persepsi konsumen dalam rangka untuk turut serta mengikuti pelatihan/kursus, pengambilan data ini dilakukan dengan teknik kuesioner (angket). Sedangkan data kuantitatif mencakup kecenderungan permintaan konsumen dan penawaran produsen sejenis akan pelatihan ekspor-impor tersebut, pengambilan data dilakukan dengan teknik dokumentasi dan analisis data menggunakan teknik peramalan (*forecasting/trend*) permintaan dengan metode setengah rata-rata.

A. Persepsi Konsumen

Metode kuesioner yang digunakan adalah memberikan beberapa pertanyaan kepada mahasiswa Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sebagai perwakilan dari masyarakat sesuai dengan kebutuhan. Jumlah sampel yang digunakan sebanyak 50 orang dari mahasiswa fakultas ekonomi, hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa pelatihan yang akan dilaksanakan berada dibawah Fakultas Ekonomi.

a. Uji Instrumen melalui uji validitas dan reliabilitas

Sebelum kuesioner disebarakan terlebih dahulu dilakukan uji instrumen

melalui uji validitas dan reliabilitas. Pengujian validitas instrumen digunakan untuk mengetahui apakah butir/item pertanyaan dalam kuesioner tersebut dikatakan valid (sahih). Sampel yang digunakan dalam pengujian ini sebanyak 10 orang dari jumlah responden (sampel penelitian). Jika melalui pengujian validitas tersebut data yang diperoleh memenuhi kriteria pengukuran maka butir/item dalam kuesioner tersebut dapat digunakan sebagai indikator variabel-variabel yang sedang diteliti atau secara statistik dikatakan telah memenuhi kriteria *validitas*.

Ketentuan pengujian yaitu :

- Apabila nilai *r*-hitung lebih besar dari *r*-tabel maka butir/item pertanyaan dinyatakan valid, dan
- Apabila nilai *r*-hitung lebih kecil dari *r*-tabel maka butir/item pertanyaan dinyatakan tidak valid.

Menentukan *r*-tabel :

Nilai *r*-tabel didapat dari nilai kritis tabel *r* product Moment yang dicari dari *df* 8 ($n-2 = 10 - 2$) dengan taraf signifikan 5% yaitu sebesar 0,707 (lampiran 15).

Hasil uji validitas instrumen berdasarkan *Corrected Item-Total Correlation* pada lampiran 3 diperlihatkan pada tabel berikut :

Tabel 4.1
Hasil Uji Validitas Instrumen

Nomor Butir/Item Pertanyaan Persepsi Mahasiswa	Nilai <i>r</i>		Hasil Uji
	<i>r</i> -hitung	<i>r</i> -tabel	
Item No 1	0,959	0,707	Valid
Item No 2	0,933	0,707	Valid
Item No 3	0,931	0,707	Valid
Item No 4	0,832	0,707	Valid

Item No 5	0,732	0,707	Valid
Item No 6	0,856	0,707	Valid
Item No 7	0,730	0,707	Valid
Item No 8	0,732	0,707	Valid
Item No 9	0,842	0,707	Valid
Item No 10	0,770	0,707	Valid
Item No 11	0,752	0,707	Valid
Item No 12	0,856	0,707	Valid
Item No 13	0,959	0,707	Valid
Item No 14	0,933	0,707	Valid
Item No 15	0,770	0,707	Valid

Sumber : Hasil pengolahan SPSS, Data Penelitian Tahun 2008

Hasil pengujian yang diperlihatkan pada tabel 4.1. menunjukkan bahwa koefisien korelasi r -hitung antara skor tiap butir instrumen dengan skor total lebih besar dari r -tabel. Dengan hasil uji tersebut maka seluruh butir pertanyaan variabel tersebut dinyatakan valid, sehingga dapat digunakan untuk instrumen penelitian dan analisis selanjutnya.

Sedangkan uji reabilitas instrumen bertujuan untuk mengetahui atau mengukur kehandalan kuesioner sebagai alat ukur/instrumen penelitian, dalam hal ini dikatakan reliabel apabila pengukuran suatu gejala pada waktu yang berlainan senantiasa menunjukkan hasil yang sama. Dasar pengambilan keputusan untuk pengukuran apakah suatu butir/ item atau variabel dikatakan reliabel, yaitu sebagai berikut :

- Apabila r -Alpha positif, dan lebih besar dari r -tabel maka butir/item atau variabel tersebut dikatakan reliabel,
- Apabila r -Alpha negatif, dan lebih kecil dari r -tabel maka butir atau variabel tersebut dinyatakan tidak reliabel.

Hasil pengujian reabilitas berdasarkan pengolahan SPSS ver 15.0 pada lampiran 3 dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.974	.975	15

Sumber : Hasil pengolahan SPSS, Data Penelitian Tahun 2008

Hasil analisis reabilitas setelah dibandingkan dengan r-tabel dengan derajat kebebasan $n-2 = 10-2 = 8$ dan taraf signifikan 5% yaitu sebesar 0,707 maka dapat dilihat bahwa nilai r-Alpha dari instrumen tersebut lebih besar dari r-tabel dan dinyatakan reliabel sehingga instrumen tersebut dapat dilakukan analisis selanjutnya

b. Analisis Rentang Kriteria

Analisis rentang kriteria terhadap seluruh butir pertanyaan masing-masing butir yang diteliti dihitung dari frekuensi dan pembobotan skor jawaban yang diberikan responden. Selanjutnya menghitung skor tiap komponen dengan mengalikan seluruh frekuensi data dengan nilai bobotnya. Untuk menentukan rentang kriteria menggunakan rumus sebagai berikut :

$$RS = \frac{N(M-1)}{M}$$

- Keterangan :
- RS = rentang skala
 - N = jumlah sampel
 - M = jumlah alternatif jawaban

Pada penelitian ini rentang skala yang dihasilkan adalah :

$$RS = \frac{50(5-1)}{5} = 40$$

Kemungkinan skor tertinggi yang dihasilkan adalah : $5 \times 50 = 250$

Kemungkinan skor terendah yang dihasilkan adalah : $1 \times 50 = 50$

Nilai rentang yang dihasilkan adalah : $250 - 50 = 200$

Sehingga dapat disimpulkan bahwa rentang kriteria adalah sebagai berikut :

50	-	90	=	Sangat tidak setuju
91	-	130	=	Tidak setuju
131	-	170	=	Netral
171	-	210	=	Setuju
211	-	250	=	Sangat setuju

Pengolahan analisis rentang kriteria didasarkan dari hasil perhitungan frekuensi jawaban responden sebagai tanggapan atas Persepsi Konsumen. Berdasarkan data Lampiran 4 dan frekuensi jawaban pada Lampiran 5, hasil analisis rentang kriteria secara rinci dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 4.3

Analisis Rentang Kriteria Persepsi Konsumen

No	Kriteria yang diteliti	Jawaban dan Bobot Nilai					Skor	Kesimpulan
		STS	TS	N	S	SS		
		1	2	3	4	5		
1	Pelatihan ekspor-impor adalah salah satu solusi yang realistis untuk membantu warga mendapatkan pekerjaan.		4	3	34	9	50	Setuju
		0	8	9	136	45	198	
2	Pelatihan ekspor impor dapat dijadikan sebagai solusi mengatasi masalah pengangguran	3	1	4	34	8	50	Setuju
		3	2	12	136	40	193	

3	Adanya pameran sangat bagus untuk mensosialisasikan dan mempublikasikan pelatihan ekspor impor agar masyarakat semakin tahu bahwa pelatihan adalah solusi bagi kehidupan mereka	0	3 6	5 15	35 140	7 35	50 196	Setuju
4	Lembaga pelatihan ekspor impor memperbanyak menempatkan warga untuk bekerja atau mandiri bekerja	0	3 6	7 21	31 124	9 45	50 196	Setuju
5	Pelatihan ekspor akan mencetak tenaga muda/calon eksportir yang tangguh, berwawasan global, terampil dan menguasai permasalahan manajemen ekspor serta memiliki komitmen kuat untuk mengembangkan bisnisnya	1 1	0	7 21	33 132	9 45	50 199	Setuju
6	Pelatihan ekspor-impor dapat dipahami dalam waktu yang singkat (dalam hitungan hari atau bulan)	3 3	6 12	17 51	20 80	4 20	50 166	Netral
7	Pelatihan Ekspor Impor plus Simulasi merupakan pelatihan yang dapat dirancang untuk bidang perdagangan internasional.	0	1 2	7 21	34 136	8 40	50 199	Setuju
8	Untuk mendapatkan harga ekspor yang tepat dan kompetitif, para calon eksportir harus memahami cara menghitung komponen-komponen biaya ekspor, menghitung biaya per unit, cara menentukan harga jual ekspor dan pola kalkulasi ekspor, untuk itu perlu mengikuti pelatihannya.	0	1 2	8 24	35 140	6 30	50 196	Setuju
9	Pelatihan ekspor dan impor yang akan diadakan di UBJ akan memperluas pengetahuan dan menyadari akan tantangan ekspor impor Indonesia bagi mahasiswanya	0	2 4	7 21	33 132	8 40	50 197	Setuju
10	Keberadaan lembaga pelatihan di UBJ akan menambah minat masyarakat untuk memilih pendidikan di UBJ dibanding lembaga pendidikan yang lain.	0	5 10	9 27	27 108	9 45	50 190	Setuju
11	Dengan mengikuti pelatihan akan membuka jalan bagi masyarakat yang tidak memiliki pendidikan yang cukup untuk dapat bekerja dan mandiri.	0	0	4 12	39 156	7 35	50 203	Setuju
12	Dengan dibukanya lembaga pelatihan di UBJ akan membuka peluang bagi UBJ dalam meningkatkan jumlah mahasiswa untuk program pendidikan lainnya.	0	1 2	7 21	32 128	10 50	50 201	Setuju

13	Pelatihan Ekspor Impor akan memberikan nilai plus bagi lulusan pendidikan formal di UBJ	0	2 4	7 21	32 128	9 45	50 198	Setuju
14	Dengan dibukanya lembaga pelatihan ekspor impor di UBJ dapat membantu daya saing para eksportir dalam pasar bebas di era globalisasi.	0	0	6 18	37 148	7 35	50 201	Setuju
15	Lembaga pelatihan ekspor impor dilaksanakan Fakultas Ekonomi akan menjadi salah satu keunggulan di Fak. Ekonomi	0	1 2	4 12	31 124	14 70	50 208	Setuju

Sumber : Pengolahan Data SPSS, Penelitian th 2008

Dari hasil analisis diatas, rata-rata responden mempunyai persepsi bahwa pelatihan dapat dijadikan sebagai solusi mengatasi masalah pengangguran. Pengangguran adalah penyebab kemiskinan, sedangkan kemiskinan adalah penyebab masalah-masalah sosial dan hukum. Kedua masalah tersebut menjadi beban masyarakat dan pemerintah termasuk pemerintah daerah (pemda) sehingga pelatihan adalah salah satu solusi yang realistis untuk membantu warga mendapatkan pekerjaan atau bekerja mandiri yang dapat memperkuat dan memperluas jaringan bisnis yang dijalani para pebisnis.

Namun, dalam hal pelaksanaan pelatihan responden mempersepsikan bahwa pelatihan tidak dapat dilaksanakan dalam waktu singkat (dalam hitungan hari atau bulan), hal ini dikarenakan untuk memperkuat pelatihan tersebut diperlukan juga simulasi sehingga pelatihan ekspor akan mencetak tenaga muda/calon eksportir yang tangguh, berwawasan global, terampil dan menguasai permasalahan manajemen ekspor serta memiliki komitmen kuat untuk mengembangkan bisnisnya yang pada akhirnya menuju sertifikasi profesi nasional dan internasional dalam bidang ekspor impor Indonesia.

Berkaitan dengan hal tersebut, rata-rata responden memberikan tanggapan yang positif bila Universitas Bhayangkara Jakarta Raya melaksanakan pelatihan dibidang ekspor impor, hal ini terlihat dari kesetujuan responden tentang pembukaan pelatihan dibidang ekspor impor yang dapat berdampak positif antara lain : Dengan dibukanya lembaga pelatihan ekspor impor di UBJ dapat membantu daya saing para eksportir dalam pasar bebas di era globalisasi, pelatihan ekspor dan impor yang akan diadakan di UBJ akan memperluas pengetahuan dan menyadari akan tantangan ekspor impor Indonesia bagi mahasiswanya, keberadaan lembaga pelatihan di UBJ akan menambah minat masyarakat untuk memilih pendidikan di UBJ dibanding lembaga pendidikan yang lain, pelatihan Ekpor Impor akan memberikan nilai plus bagi lulusan pendidikan formal di UBJ, pelatihan di UBJ akan membuka peluang bagi UBJ dalam meningkatkan jumlah mahasiswa untuk program pendidikan lainnya.

Nilai tertinggi yang diberikan responden sebagai wujud dari pernyataannya dengan nilai sebesar 208 adalah bahwa lembaga pelatihan ekspor impor dilaksanakan Fakultas Ekonomi akan menjadi salah satu keunggulan di Fakultas Ekonomi.

B. Peramalan (*Forecasting*)

Setelah dilakukan analisis persepsi konsumen, penulis mencoba membuat teknik peramalan (*forecasting*) permintaan, metode ini mempergunakan pola pengembangan penerimaan mahasiswa fakultas ekonomi di kampus Bekasi dimasa lampau, untuk memproyeksikan perkiraan permintaan di masa yang akan datang.

Untuk tujuan itu, maka angka-angka permintaan pada masa lampau akan di hitung dan disusun secara berurutan dari waktu ke waktu berikutnya selama 6 (enam) tahun. Berikut ini adalah penyusunan peramalan permintaan akan pelatihan ekspor-impor pada jurusan manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara:

Tabel 4.4 Jumlah Mahasiswa Fakultas Ekonomi Ubhara Jaya Kampus Bekasi Tahun 2003 – 2008

Tahun	Jumlah Mahasiswa
2003	35
2004	27
2005	25
2006	29
2007	30
2008	44

Sumber : Data Penelitian th 2008

Untuk mendapatkan angka peramalan, data tersebut diolah dengan menggunakan metode Trend Setengah Rata-rata dengan prosedur sebagai berikut :

- Data yang ada dibagi menjadi dua kelompok dengan jumlah yang sama.
- Tahun dasar ada pada tengah-tengah kelompok I
- Pada masing-masing kelompok ditentukan nilai X, semitotal dan semiaverage.
- Jumlah nilai X pada kelompok I harus nol.
- Proyeksi (*forecast*) di tahun yang akan datang tergantung berapa besarnya nilai X.

Nilai trend dihitung dengan formula $Y = a + bX$

Dimana : a = rata-rata kelompok I

$$b = \frac{\text{rata-rata kelompok II} - \text{rata kelompok I}}{n}$$

Keterangan :

Y = nilai trend untuk periode tertentu.

n = jumlah data masing-masing kelompok

X = tahun kode (nilai yang ditentukan berdasarkan tahun dasar).

a = konstanta, nilai Y jika $X = 0$

b = koefisien X, kemiringan garis trend (slope)

Perhitungan trend-nya sebagai berikut

Tabel 4.5 Trend dengan Metode Setengah Rata-rata

Tahun	Y (Jumlah Mahasiswa)	X (Pengkodean)	Semitotal	Semiaverage
2003	35	-1		$87 : 3 =$
2004	27	0	87	29
2005	25	1		
2006	29	2		$103 : 3 =$
2007	30	3	103	34,33
2008	44	4		

Sumber : Data Penelitian th 2008

$$a = 29$$

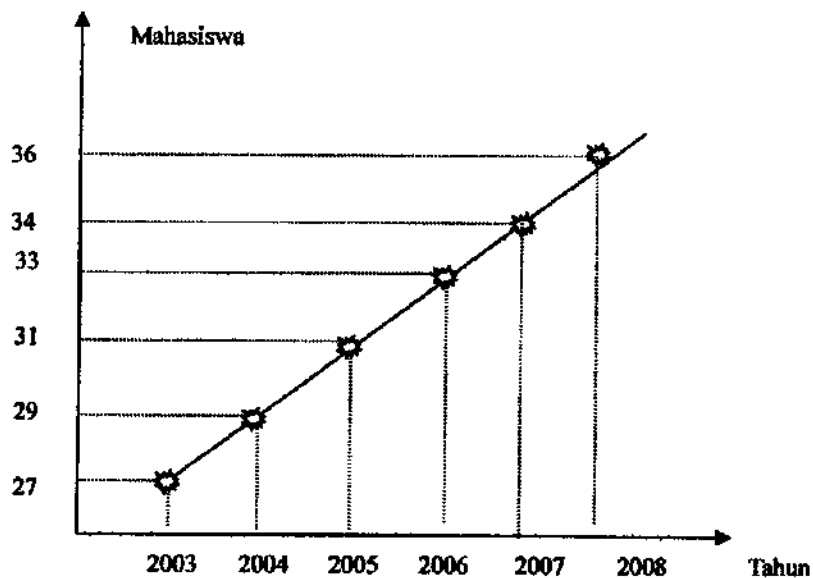
$$b = 34,4 - 29 / 3 \rightarrow 1,78$$

Persamaan trend : $Y = 29 + 1,78 X$

Untuk menggambarkan garis trend tersebut perlu dihitung nilai trend dari tahun 2003 – 2008.

\bar{Y} 2003.	=	$29 + 1,78 (-1)$	=	27,22	(27 pembulatan)
Y 2004	=	$29 + 1,78 (0)$	=	29	
Y 2005	=	$29 + 1,78 (1)$	=	30,78	(31 pembulatan)
Y 2006	=	$29 + 1,78 (2)$	=	32,56	(33 pembulatan)
Y 2007	=	$29 + 1,78 (3)$	=	34,34	(34 pembulatan)
Y 2008	=	$29 + 1,78 (4)$	=	36,12	(36 pembulatan)

Gambar 4.1 Trend Penerimaan Mahasiswa FE Ubhara Jaya



Sumber : Data penelitian tahun 2008

Dari hasil trend tersebut maka dapat dihitung peramalan perkembangan jumlah permintaan pelatihan ekspor-impor pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara selama 9 (sembilan) tahun yang akan datang sebagai berikut :

Y 20x1	=	29 + 1,78 (5)	=	37,9	(38 pembulatan)
Y 20x2	=	29 + 1,78 (6)	=	39,56	(40 pembulatan)
Y 20x3	=	29 + 1,78 (7)	=	41,46	(41 pembulatan)
Y 20x4	=	29 + 1,78 (8)	=	43,24	(43 pembulatan)
Y 20x5	=	29 + 1,78 (9)	=	45,02	(45 pembulatan)
Y 20x6	=	29 + 1,78 (10)	=	46,8	(47 pembulatan)
Y 20x7	=	29 + 1,78 (11)	=	48,58	(49 pembulatan)
Y 20x8	=	29 + 1,78 (12)	=	50,36	(50 pembulatan)
Y 20x9	=	29 + 1,78 (13)	=	52,14	(52 pembulatan)

Berdasarkan peramalan tersebut dapat dilihat bahwa selalu terjadi peningkatan, hal ini dikarenakan peramalan yang dilakukan dengan teknik trend mempunyai kemiringan garis trend (slope) yang sama. Namun, perlu diingat bahwa perubahan dimasa yang akan datang tidak selalu sama.

Setelah dilakukan analisis pasar dan pemasaran bahwa program pelatihan ekspor-impor di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara yang dilihat dari persepsi konsumen terhadap pembukaan pelatihan tersebut dan berdasarkan peramalan perkiraan permintaan akan pelatihan tersebut semakin meningkat maka dari aspek pasar dan pemasaran untuk program Pelatihan Ekspor Impor tersebut adalah layak untuk dilaksanakan.

4.1.2 Analisa Aspek Teknis dan Produksi

Analisis teknik/produksi meliputi *input* dan *output* berupa produk diperlukan dan dihasilkan oleh proyek seperti materi pembelajaran yang berkualitas yang dapat menunjang pelaksanaan ekspor-impor.

Faktor primer yang perlu dipertimbangkan antara lain :

- Ketersediaan bahan baku utama (materi pembelajaran) dan pendukung.
- Kesiadaan tenaga kerja langsung
- Ketersediaan sarana.

Metode pelatihan tak ubahnya sebuah kursus. Dengan materi utama manajemen ekspor yang sifatnya administratif dan informatif. Yang bersifat administratif meliputi prosedur ekspor atau impor dengan L/C atau non-L/C; mekanisme, jenis penggunaan, pembukaan, dan perubahan L/C; metode pembayaran ekspor atau impor dan segala risikonya; dan sebagainya. Yang bersifat informatif, misalnya kebijakan pemerintah di bidang ekspor-impor serta negara asal impor atau tujuan ekspor yang dilarang. Selain itu ada materi penunjang yang disampaikan kepada peserta, di antaranya tentang kepabeanan, pengapalan, dan asuransi ekspor. Semua materi ini dituangkan dalam beberapa modul berbentuk buku. Hal-hal yang biasanya menjadi kendala dalam melakukan kegiatan ekspor juga dijelaskan. Di antaranya menyangkut quality control dan kontinuitas produk. Bahkan, tips-tips menembus birokrasi pun diajarkan. "Meskipun hal ini tidak tertulis".

Untuk menunjang pelatihan ini, Program Pelatihan Ekspor Impor dilengkapi fasilitas pendukung. Misalnya, ruang khusus untuk praktik bernegosiasi. Di dalam ruangan yang didesain menyerupai ruang tamu itu, peserta bisa

mempraktikkan kiat-kiat bernegosiasi bersama-sama peserta lain.

Adapun faktor-faktor ketersediaan tenaga kerja akan didatangkan dari pihak-pihak yang berkompeten dibidangnya seperti dari Lembaga Administrasi Negara (LAN), Lembaga Manajemen PPM, The Institute of Export dan Business Management Association, Staf Pengajar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia-Departemen Perindustrian dan Departemen Perdagangan, Lembaga Manajemen Ubhara, dan Lembaga Manajemen UI.

Sedangkan ketersediaan sarana akan menggunakan fasilitas secara maksimal yang terdapat di lingkungan Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Kampus II di Bekasi.

Sedangkan faktor sekunder mencakup :

- Kemungkinan pengembangan dimasa yang akan datang

Pada saat tahap persiapan, pelaksanaan dan serta pengembangan materi pelatihan ekspor-impor akan dilakukan secara berkelanjutan dengan menjalin kerjasama dengan Asosiasi Ekspor-Impor Indonesia untuk melakukan pendampingan dalam pelaksanaan program dengan monitoring sampai pada evaluasinya agar terkonsentrasi serta bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan dimasa mendatang juga bagi pihak Fakultas Ekonomi menjadi sebuah mata kuliah yang diusulkan pada tahun mendatang atau membentuk sebuah jurusan/program baru di lingkungan Universitas Bhayangkara yang berhubungan dengan pelatihan tersebut.

- Strategi kebijakan pemerintah.

Dalam hal ini meliputi sebagai faktor pendukung dan melengkapi fasilitas kerja yang telah ada, sehingga program pelatihan ekspor-impor di

Jurusan Manajemen ini dapat berjalan sesuai harapan dan bermanfaat sehingga mampu memberikan arahan dan sosialisasi program tentang kebijakan ekspor-impor daerah khususnya dan mampu memberikan iklim investasi daerah yang kondusif sehingga mampu menopang pembangunan daerah yang berkelanjutan menuju kesejahteraan ditingkat daerah khususnya Kota Bekasi, maupun wilayah negara pada umumnya.

Setelah dilakukan analisis teknik dan produksi bahwa program pelatihan ekspor-impor di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara layak dijalankan karena bahan-bahan produksi (materi pembelajaran) sesuai kebutuhan dan efektif serta efisien.

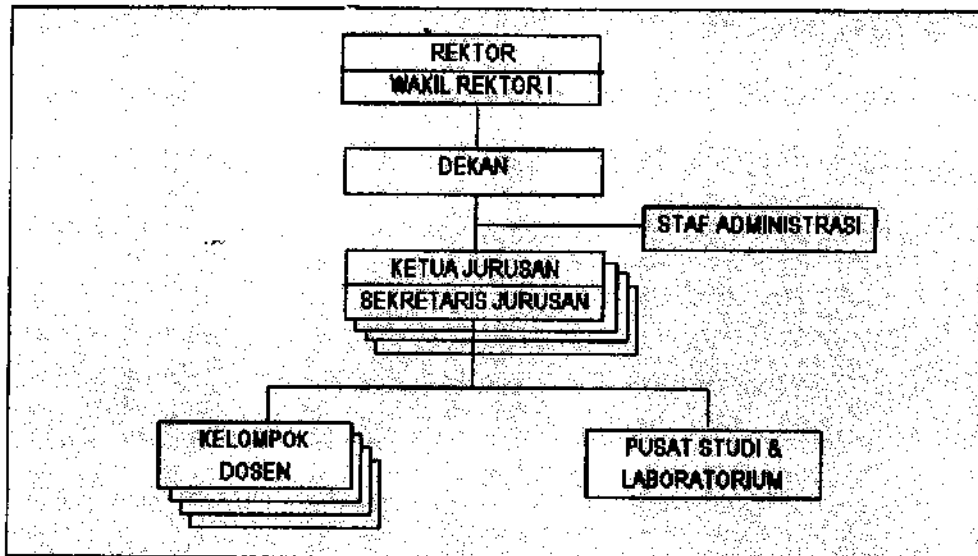
4.1.3 Analisa Aspek Manajemen

Analisis manajemen diperlukan agar dapat dihasilkan manajemen tingkat perencanaan strategis dan perencanaan operasional yang andal untuk menyelenggarakan pelatihan tersebut melalui program kerja yang baik.

Program pelatihan ekspor impor yang akan dibuka berada di Pusat Studi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Oleh karena itu berikut disajikan struktur organisasi, tugas, fungsi, wewenang dan tanggung jawab dari fakultas ekonomi.

Gambar 4.2 Struktur Organisasi Fakultas Ekonomi Ubhara

Jaya



Sumber : Statuta Ubhara Jaya

a. Tugas Fakultas

Mengkoordinasikan pelaksanaan proses pembelajaran pada bidang ilmu / program studi yang menjadi kompetensinya baik yang dijabarkan kedalam pembidangan ilmu maupun pada Jurusan, baik menyangkut materi ilmu, referensi dan bahan ajar maupun pengajar / dosen / tenaga pendidiknya yang meliputi program Strata 1 dan Diploma 3.

b. Fungsi Fakultas

- 1) Mengkoordinasikan proses pengelolaan pembelajaran pada program strata 1 dan Diploma 3 sesuai dengan bidang studinya.
- 2) Mengkoordinasikan pengembangan program studi sesuai dengan perkembangan ilmu dan teknologi di bidangnya dan memperhatikan

permintaan pasar (masyarakat) untuk meningkatkan Outcome Ubhara Jaya dengan mengembangkan materi ajaran dan pemutakhiran referensi.

- 3) Mengkoordinasikan pelaksanaan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat di bidang ilmu dan teknologi yang diperlukan masyarakat secara tepat guna dengan mengembangkan Pusat studi dalam rangka mengisi kebutuhan pengembangan Pusat kursus / Bhara Center.
- 4) Mengkoordinasikan pelaksanaan pembinaan tenaga dosen, berupa penentuan dosen, penilaian kinerja dosen, pengembangan kualitas dosen dan peningkatan kesejahteraan dosen.

c. Wewenang dan Tanggung jawab Fakultas

1. Merumuskan prosedur pengelolaan pembelajaran program studi Strata 1 dan Diploma 3 pada bidang ilmu yang diajarkan serta pengembangan ilmu dan penerapannya, yang pelaksanaannya dikoordinasikan oleh Biro Kendali Mutu.
2. Mengkoordinasikan penjabaran Hasil Rapat (consensus) Pimpinan Universitas dalam mengelola proses pembelajaran pada program studi Strata 1 dan Diploma 3 sesuai dengan perkembangan kemajuan ilmu dan teknologi, perkembangan tuntutan masyarakat (keinginan pasar) dan ketentuan perundang-undangan di bidang pendidikan dalam rangka memajukan Ubhara jaya untuk mencapai tujuannya.
3. Mengkoordinasikan perumusan rencana pengembangan diversifikasi produk termasuk pembukaan Pusat Studi untuk mengisi materi pembelajaran pada Pusat- pusat Kursus (Bhara Center) dan pengembangan penerapan ilmu sesuai dengan kebutuhan pasar.

4. Mengkoordinasikan kegiatan pembinaan materi ajaran, pemutakhiran referensi dan pembinaan tenaga pendidik / dosen secara kuantitas dan kualitas melalui penyelenggaraan kegiatan ilmiah baik berupa seminar, forum diskusi, Workshop, pelatihan dan mengikuti pendidikan jenjang.
5. Mengkoordinasikan pelaksanaan kegiatan penelitian baik untuk pembuatan skripsi mahasiswa maupun penelitian terhadap permasalahan bangsa pada umumnya dan kepolisian pada khususnya serta bidang-bidang lain yang dapat mengangkat kinerja Ubhara Jaya, yang bekerjasama dengan Lembaga Penelitian Universitas maupun pihak luar universitas.
6. Mengkoordinasikan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat melalui Pusat Studi ilmu yang bekerja sama dengan Lembaga pengabdian Universitas dan Bhara Center maupun pembentukan Lembaga-lembaga penerapan ilmu sebagai yang sekaligus dijadikan Pusat Pelatihan Kerja bagi mahasiswa / lulusan.
7. Mengkoordinasikan penyiapan brosur-brosur tentang program studi yang dikembangkan oleh Program studi / jurusan dengan segenap keunggulannya untuk disampaikan kepada Biro Humas dan Pemasaran.
8. Dalam pelaksanaan tugasnya Fakultas dipimpin oleh Seorang Dekan yang dibantu oleh Staf Administrasi, Ketua Jurusan / Bidang dan para dosen sesuai dengan kebutuhan.
9. Membuat rencana pengelolaan pembelajaran pada Fakultas, melaksanakan, mengendalikan dan mempertanggung jawabkannya.
10. Mempertanggung jawabkan atas pelaksanaan tugasnya kepada Rektor melalui Wakil Rektor I.

Berdasarkan wewenang dan tanggung jawab dari Fakultas dihasilkan analisis mengenai persiapan dalam pelatihan ekspor-impor jurusan manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara. Tabel dibawah ini merupakan data kualitatif dan kuantitatif dari dokumentasi yang diperkirakan diambil dari tahun awal 20X1-20X9 sehingga hasil yang diperoleh tahap pengerjaan dan urutan pengerjaan. Data kualitatif mencakup : jenis pekerjaan yang dikerjakan seperti perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, dan urutan pengerjaan dimulai dari tahun 20X1-20X9. Sementara itu data kuantitatif mencakup : lama waktu masing-masing pekerjaan dan biaya masing-masing pekerjaan. Teknik pengambilan data menggunakan teknik dokumentasi dan tanya jawab. Sementara itu untuk menganalisis kelayakannya akan digunakan bagan gantt (*gantt schart*).

Tabel 4.6 Bagan Gantt Proyek Pelatihan Ekspor Impor

Pekerjaan	Tahun								
	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5	20X6	20X7	20X8	20X9
1. Perencanaan	■								
2. Pengorganisasian		■							
3. Pelaksanaan	■								
4. Pengawasan	■								

Sumber : Data penelitian Th 2008

Dan dari data diperoleh bahwa Setelah dilakukan analisis manajemen bahwa program pelatihan ekspor-impor di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara layak dijalankan karena persiapan yang cukup matang dan jelas.

4.1.4 Analisa Aspek Sumber Daya Manusia

Kesuksesan suatu perencanaan dan pelaksanaan sebuah proyek bisnis sangat tergantung pada SDM yang solid, yaitu manajer dan timnya. Sedangkan untuk membangun sebuah tim yang efektif merupakan suatu kombinasi antara seni dan ilmu pengetahuan. Demikian hal yang sama bagi Ubhara Jaya dalam hal untuk memproyeksikan bisnisnya kearah kemajuan dan perkembangan kombinasi seni dan ilmu pengetahuan tersebut.

Proyeksi-proyeksi bisnis yang telah dilakukan oleh Ubhara Jaya mungkin sudah selangkah lebih maju dari pada masa yang lalu baik itu semacam perluasan usaha maupun kerjasama lain dalam bentuk yang legal. Untuk pertama kalinya pada kesempatan penelitian tesis ini, proyeksi bisnis Pelatihan Ekspor Impor yang akan dilakukan oleh Ubhara Jaya merupakan Bisnis Plan yang panjang. Sebab, hal ini dapat dilakukan karena Ubhara Jaya telah memiliki produk dan usahanya yang berupa jasa.

Hal ini tentunya dapat dijelaskan di dalam penjelasan bisnis mengenai produk yang diperinci kedalam beberapa aspek produk seperti ; aspek legalitas, jenis bisnis, produk/jasa, bisnis perluasan (*Franchise*) atau pengambilalihan usaha, keuntungan dan peluang bisnis tersebut, tentang hubungannya dengan berbagai institusi seperti departemen pajak dan departemen perindustrian, bahkan aspek

industri dan perbankan yang dapat diproyeksikan mampu membantu dalam memperlancar kelayakan bisnis pelatihan/kursus ekspor impor tersebut.

Beberapa aspek yang telah disebutkan diatas ternyata sangat membantu aspek SDM dalam studi kelayakan proyek ini, serta senantiasa terkait pada bisnis plan yang akan diimplementasikan kedepan. Berikut ini adalah contoh sederhana yang dapat diuraikan;

- a. Mengenai aspek legalitas formal kelembagaan pelatihan ekspor impor; hal ini tentunya akan lebih mudah karena bisnis pelatihan/kursus yang diselenggarakan oleh Ubhara Jaya merupakan lembaga yang masih dalam naungan Lembaga Besar Ubhara Jaya dengan fokus naungan Fakultas Ekonomi dan Lembaga Pascasarjana Magister Manajemen Ubhara Jaya.
- b. Merupakan bisnis perluasan (franchise) dari besarnya pendidikan yang universal; penyelenggaraan lembaga pelatihan yang akan dibangun oleh Ubhara Jaya, sepertinya sama halnya dengan sekolah-sekolah lain dari pendidikan formal yang memiliki pusat lembaga bimbingan belajar diluar sekolahnya, juga atau bahkan pusat konsultasi masalah pembelajaran yang waktunya pun diluar sekolah.
- c. Merupakan bukti peluang dan keuntungan dari adanya persaingan; Ubhara Jaya bukan lembaga pendidikan yang punya usia dini! Ubhara jaya telah berhasil meluluskan lulusannya sebanyak mungkin dan menurut data lulusannya telah banyak yang bekerja di seputar dunia praktisi, akademisi, dan bahkan ada pula yang bekerja di dunia industri. Maka peluang dan keuntungan pada bisnis pelatihan yang akan dibangun oleh Ubhara Jaya ini ada pada alumni, mahasiswa dan bahkan SDM Universitasnya yang mampu menjadikan diri

kedalam satu kesatuan bisnis yang utuh.

- d. Dan seterusnya, yang paling diutamakan dalam bisnis plan pelatihan dalam aspek SDM adalah ada pada saat pemilihan manajer proyek yang dapat dilakukan secara lebih efektif dan efisien.

Kepentingan aspek SDM ini dalam studi kelayakan proyek, adalah memilih pimpinan proyek yang sesuai berdasarkan pada latar belakang dan pengalaman, kepemimpinan dan keahlian strategi, kemampuan teknis, kemampuan kehumasan, dan terakhir kemampuan manajerial. Sehingga untuk selanjutnya, manajer proyek dengan hak dan kemampuannya dapat memilih tim proyeknya sesuai dengan skala prioritas SDM lembaga yang ada di lembaga besarnya Ubhara Jaya secara khusus, dan diluar lembaga besarnya Ubhara Jaya secara umumnya tanpa meniadakan kriteria seleksi yang dibuatkan kedalam peraturan seleksi.

Berikut ini adalah format yang dibutuhkan untuk mengisi komponen pekerja dalam menyusun SDM yang handal pada suatu lembaga pelatihan ekspor impor di Ubhara Jaya, yang kemudian dapat dibuatkan dalam struktur, analisa pekerjaan dan pedoman penyusunan program kerja pelatihan sebagai berikut:

Tabel 4.7 Format Penyusunan Pemangku Jabatan

No	Jabatan	Pendidikan minimal	Jenis Kelamin	Jumlah Yang Dibutuhkan	Keterangan
1	Kepala Diklat	S2	P/W	1	Berpengalaman di bidangnya minimal 2 tahun atau memahami bidang ekspor dan impor
2	WaKa Diklat	S1	P/W	1	Berpengalaman dibidangnya minimal 1 tahun
3	Pemasaran	S1	P/W	2	Berpengalaman dibidangnya minimal 1 tahun

4	Akuntan	S1	W	1	Berpengalaman dibidangnya minimal 1 tahun
5	Administrasi	D3	W	1	Berpengalaman dibidangnya minimal 1 tahun
6	Pengemudi	SMA	P	1	Berpengalaman dibidangnya minimal 1 tahun dan mempunyai SIM
7	Satpam	SMA	P	1	Berpengalaman dibidangnya minimal 1 tahun atau mempunyai sertifikat keamanan.
8	Pelayan kantor	SMP	P/W	1	Berpengalaman dibidangnya minimal 1 tahun
9	Customer Service	D3	W	1	Berpengalaman dibidangnya minimal 1 tahun

Sumber : Data Penelitian Th 2008

Kerja tim yang baik dapat membantu perusahaan untuk mencapai suatu tujuan adalah benar. Dan harus diusulkan dalam analisa kelayakan usaha terkait dengan aspek SDM ini memiliki kriteria tim proyek seperti berikut ini:

- a. Punya komitmen pada tujuan proyek
- b. Dapat berkomunikasi dan bertanggung jawab
- c. Fleksibel dari beragam kegiatan pekerjaan
- d. Memiliki kemampuan teknis
- e. Jujur dan mau mengakui kesalahan demi perbaikannya kedepan
- f. Konsentrasi pada pekerjaan
- g. Mampu bekerja sesuai dengan jadwal dan mau bekerja lembur
- h. Saling mempercayai dan tidak ingain jadi pahlawan
- i. Memiliki usulan dan gagasan yang dapat memotifasi

- j. Mampu bekerja pada lebih dari satu atasan
- k. Mampu bekerja diluar struktur formal
- l. Memiliki pengetahuan dan pengalaman

4.1.5 Analisa Aspek Finansial

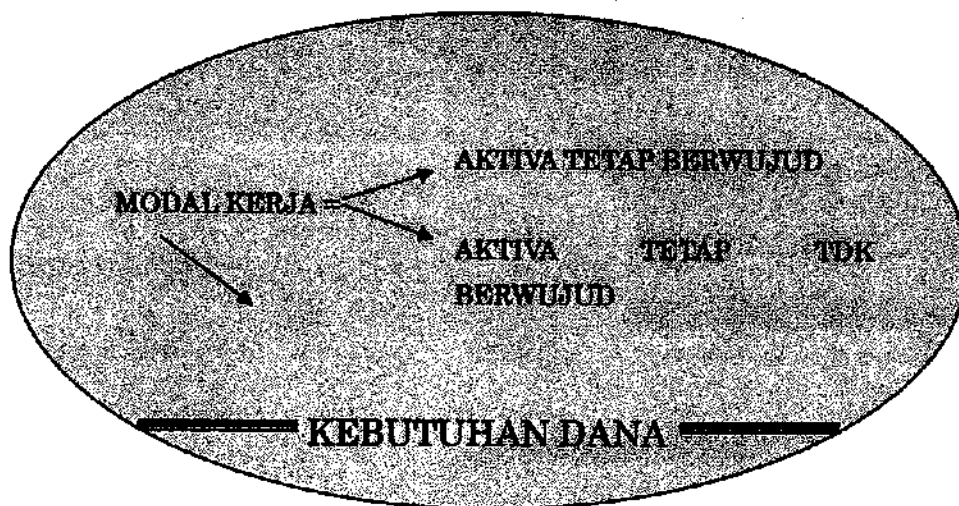
Untuk menentukan rancana bisnis investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat dikembangkan terus; hal ini merupakan tujuan penulis untuk mencoba memberikan asumsi bahwa proyek pelatihan tersebut adalah layak.

Berikut ini hasil analisa dari aspek keuangan yang diharapkan dapat menjadi informasi yang layak bagi pemilik kebijakan dengan melihat beberapa hal yang penting sebagai berikut:

a. Kebutuhan dana dan sumber dana

Proyeksi yang dapat direalisasikan terhadap kebutuhan dana untuk investasi pada lembaga pelatihan ekspor impor di Ubhara Jaya, penulis akan klasifikasikan atas dasar aktiva tetap berwujud dan aktiva tetap tidak berwujud. Disamping itu, dapat juga dibutuhkan modal kerja yang dapat menunjukkan bahwa semua investasi yang diperlukan diperuntukkan bagi aktiva lancar.

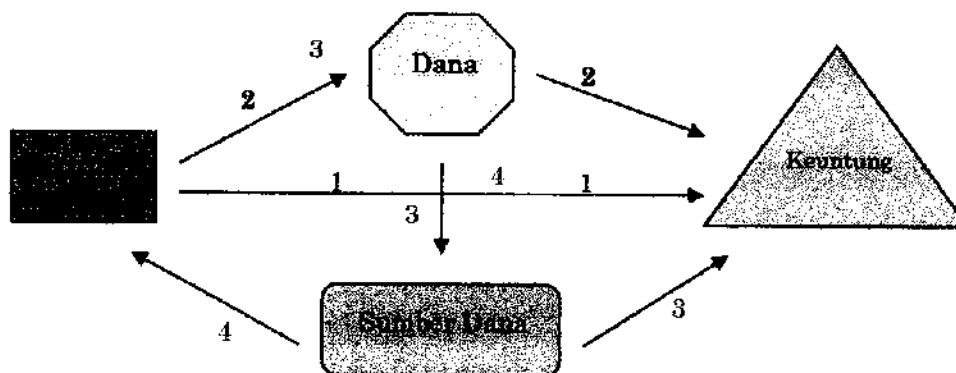
Gambar 4.3 Kebutuhan Dana



Sumber : Agustian Zen (2008)

Maka secara rinci kebutuhan dana untuk menopang aktifitasnya digambarkan sebagai berikut:

Gambar 4.4 Aliran kebutuhan Dana



Sumber : Agustian Zen (2008)

Dari bagan tersebut diatas, dapat dijelaskan bahwa:

1. Setiap aktifitas itu ada yang langsung mendapatkan keuntungan
2. Setiap aktifitas itu ada yang membutuhkan dana, kemudian beroleh

keuntungan

3. Setiap aktifitas itu ada yang membutuhkan dana, dan dananya dicarikan melalui sumber dananya, sehingga beroleh keuntungan
4. Setiap sumber dana bisa diyakini akan melakukan aktifitas-aktifitas yang baru dan inovatif sehingga mendapatkan keuntungan.

Untuk kebutuhan dana pelatihan/kursus ekspor impor di ubhara jaya, penulis susun kedalam data hipotesis yang dapat disajikan seperti berikut ini:

Untuk aktifa tetap

Untuk aktifa tetap penulis akan perinci dalam bentuk tabel seperti berikut ini:

Tabel 4.8 Aktifa Tetap

No	Nama Kebutuhan	Biaya	Keterangan
1	Perlengkapan kantor	Rp 10.000.000,00	Tersedia
2	Perlengkapan kelas	Rp 15.000.000,00	Tersedia
3	Peralatan praktik (Lab Komputer)	Rp 75.000.000,00	Tersedia
Jumlah		Rp 100.000.000,00	

Sumber : Data penelitian tahun 2008

Untuk modal kerja

Tabel 4.9 Modal Kerja

Jenis Aktifa	Jumlah
- Biaya pra operasional	Rp 5.000.000,00
Total	Rp 5.000.000,00

Sumber : Data penelitian tahun 2008

Untuk membiayai modal kerja sebesar Rp 5.000.000,00 digunakan modal sendiri sebesar Rp 3.600.000,00 dan sisanya sebesar Rp 1.400.000,00 akan dicari dari donatur tanpa kesepakatan dan perjanjian apapun, dan hanya dalam bentuk bantuan tanpa syarat. Maka berdasarkan perhitungan-perhitungan diatas, secara keseluruhan dana yang dibutuhkan ada pada tabel berikut ini.

Tabel 4.10 Sumber dana modal kerja

Jenis Sumber Dana	Jumlah
- Modal sendiri	Rp 3.600.000,00
- Donatur	Rp 1.400.000,00
Total	Rp 5.000.000,00

Sumber : Data penelitian tahun 2008

Sehingga jumlah keseluruhan kebutuhan dana untuk aktifa tetap dan modal kerja adalah $Rp\ 100.000.000,00 + Rp\ 5.000.000,00 = Rp\ 105.000.000,00$.

b. Pendapatan dan biaya

Rencana pendapataa. Pendapatan pelatihan ekspor impor di Ubhara Jaya, direncanakan akan diterima oleh lembaga pelatihan tersebut dari hasil pembayaran keseluruhan peserta pelatihan dengan perhitungan sebagai berikut :

Biaya-biaya yang dibutuhkan dengan spesifikasi secara rinci sbb:

- Biaya pendaftaran	= Rp 200.000,-
- Biaya Pelatihan	= Rp 2.400.000,-
- Biaya Praktikum	= Rp 800.000,-
- Biaya Modul pelatihan	= Rp 900.000,-
- Biaya jaket	= Rp 250.000,-
- Biaya ijazah + setrifikat	= <u>Rp 300.000,-</u>
Jumlah Biaya keseluruhan	= <u>Rp 4.850.000,-</u>

Dengan berpegang kepada biaya keseluruhannya, maka penulis coba untuk menghitung perkiraan pendapatan perangkatan sebagai berikut ;

$$\begin{aligned}\text{Pendapatan perangkatan kursus} &= \text{B. keseluruhan peseta} \times \text{Jmlh prediksi peserta} \\ &= \text{Rp } 4.850.000,- \times 20 \text{ org per angkatan} \\ &= \text{Rp } 97.000.000,-\end{aligned}$$

Dikarenakan pelatihan ini dilakukan selama satu tahun untuk 2 angkatan; Maka pendapatan petahun diprediksikan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Pendapatan tahunan} &= \text{Jumlah pendapatan kursus perangkatan} \times \text{Jumlah} \\ &\quad \text{angkatan setahun} \\ &= \text{Rp } 97.000.000,- \times 2 \text{ angkatan setahun} \\ &= \text{Rp } 194.000.000,- \\ \text{Pendapatan Seluruhnya} &= \text{Jumlah pendapatan tahunan} \times \text{Jumlah kelas} \\ &\quad \text{setahun} \\ &= \text{Rp } 194.000.000,- \times 2 \text{ kelas setahun} \\ &= \text{Rp } 388.000.000,-\end{aligned}$$

Pelatihan ini diprediksi dalam kelayakan bisnis selama 9 (Sembilan) tahun kedepannya yang dimulai dari tahun 20x1 s/d 20x9; Kemudian pelatihan ini diperkirakan sebanyak 2 kelas; maka dapat dilihat dari table berikut ini:

Tabel 4.11 Pendapatan selama 9 Tahun

No	Pendapatan Tahun (x)	Jumlah Angkatan	Jumlah Kelas	Jumlah
1	Tahun 20x1	2 Angkatan	4 Kelas	Rp 388.000.000,-
2	Tahun 20x2	2 Angkatan	4 Kelas	Rp 388.000.000,
3	Tahun 20x3	2 Angkatan	4 Kelas	Rp 388.000.000,
4	Tahun 20x4	2 Angkatan	4 Kelas	Rp 388.000.000,
5	Tahun 20x5	2 Angkatan	4 Kelas	Rp 388.000.000,
6	Tahun 20x6	2 Angkatan	4 Kelas	Rp 388.000.000,
7	Tahun 20x7	2 Angkatan	4 Kelas	Rp 388.000.000,
8	Tahun 20x8	2 Angkatan	4 Kelas	Rp 388.000.000,
9	Tahun 20x9	2 Angkatan	4 Kelas	Rp 388.000.000,
Jumlah		18 Angkatan	36 Kelas	Rp 3.492.000.000

Sumber : Data penelitian tahun 2008

Rencana biaya tenaga kerja. Biaya untuk tenaga kerja pelatihan ekspor impor di Ubhara Jaya, direncanakan akan diklasifikasikan oleh lembaga

pelatihan tersebut dari hasil pembayaran keseluruhan peserta pelatihan dengan ketentuan perhitungan perbulan sebagai berikut:

a. Pelayan Kantor	1org	Rp 700.000,00
b. Keamanan	1org	Rp 1.200.000,00
c. Pengemudi	1org	Rp 1.100.000,00
d. Administrasi	1org	Rp 900.000,00
e. Akuntan	1org	Rp 1.100.000,00
f. Pemasaran	2org	Rp 3.000.000,00
g. WaKa Diklat	2org	Rp 1.700.000,00
h. Kepala Diklat	1org	Rp 2.200.000,00
i. Tenaga Pelatih		Rp 18.000.000,00

Biaya tenaga pelatih dihitung sebagai berikut:

Jumlah pelatih dalam 1 bulan = 2 kelas x 4 pelatih
= 8 pelatih

Jumlah pertemuan perbulan = 4 kali dalam satu bulan

B. Transportasi pelatih perbulan 8 org x Rp 250.000,- = Rp 2.000.000,-

Biaya tatap muka 4 minggu x 8 orang x Rp 500.000,- = Rp 16.000.000,-
= Rp. 18.000.000,-

Sehingga dapat diproyeksikan biaya tenaga kerjanya dapat dilihat pada lampiran 6.

c. Proyeksi rugi/laba

Dari data mengenai pendapatan dan biaya, penulis dapat proyeksikan laporan rugi/labanya yang dapat dilihat pada lampiran 7.

d. Proyeksi anggaran kas

Penulis akan membuat proyeksi mengenai anggaran kas sebelum membuat laporan neraca, yang kemudian penulis sampaikan pada lampiran 8.

e. Proyeksi neraca

Dan akhirnya, dari data-data tersebut, penulis dapat proyeksikan laporan neracanya yang juga dapat dilihat pada lampiran 9.

f. Penilaian investasi

Selanjutnya, proyeksi penilaian kelayakan tersebut dijelaskan sebagai berikut;

Metode Payback Periode (PBP). Perhitungan untuk mencari jangka waktu kembalinya investasi adalah sebagai berikut :

Rumus :

$$\text{Pay Back Period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 12 \text{ bulan}$$

<i>Initial investasi</i>	: Rp 5.000.000,-
Tahun 1: Net cash flow _{20x1}	: (40.400.000),-
Tahun 2: Net cash flow _{20x2}	: 27.800.000,-
Tahun 3: Net cash flow _{20x3}	: <u>58.400.000,-</u>
Sisa	: Rp 45.800.000,-

Net cash flow tahun_{20x4} sebesar Rp 87.600.000,-, sehingga sisa waktu

payback adalah sbb: Rp 45.800.000,- x 12 bulan = 6 bulan 9 hari

Rp 87.600.000,-

Jadi keseluruhan proyek adalah 3 tahun 6 bulan 9 hari. sehingga dari sisi payback periode-nya proyek dikatakan layak.

Metode Net Present Value (NPV). Perhitungan dengan metode ini, bagi investasi memerlukan discount factor yang dicari dari biaya modal rata-rata tertimbang sebesar 28,08%. Berikut perhitungannya:

Sumber dana :

Modal sendiri	: Rp 3.600.000,-	(72%)
Donatur	: <u>Rp 1.400.000,-</u>	(28%)
Total	: Rp 5.000.000,-	(100%)

1. Untuk, menghitung proporsi diketahui sbb:

Modal sendiri didapat 72% artinya $Rp\ 3.600.000,- / Rp\ 5.000.000,- \times 100\% = 72\%$

Donatur didapat 28% artinya $Rp\ 1.400.000,- / Rp\ 5.000.000,- \times 100\% = 28\%$

2. Untuk, menghitung biaya modal diketahui sbb:

Biaya modal sendiri dihitung $28\% / 72\% = 39\%$

Tabel 4.12 Proporsi modal kerja

Komponen Modal	Proporsi	Biaya Modal	Hasil
Modal Sendiri	72 %	39%	28,08%
Donatur	28 %	-	-
Total			28,08%

Sumber : Data penelitian tahun 2008

Selanjutnya, nilai biaya penggunaan modal rata-rata tertimbang sebesar 28,08% dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.13 Nilai Biaya Penggunaan Modal Rata-rata Tertimbang

Tahun Ke	Net cash flow	D.F (28.08%)	PV of cash flow
1	-42,200,000	0.781	-32,958,200.00
2	27,800,000	0.61	16,958,000.00
3	58,400,000	0.477	27,856,800.00
4	87,600,000	0.373	32,674,800.00
5	116,800,000	0.291	33,988,800.00
6	146,000,000	0.227	33,142,000.00
7	175,200,000	0.178	31,185,600.00
8	204,400,000	0.139	28,411,600.00
9	538,900,000	0.108	58,201,200.00
Total			229,460,600

Sumber : Data penelitian tahun 2008

Nilai sekarang aliran kas bersih : Rp 229.460.600,-

Investasi awal : Rp 5.000.000,-

NPV Rp 224.460.600,-

atau NPV dihitung selama satu tahun dengan menggunakan rumus sbb:

NPV = PV aliran kas masuk – PV alirankas keluar

NPV = Rp 388.000.000,- Rp 358.800.000,-

NPV = Rp 29.200.000,-

Oleh karena nilai NPV adalah positif, maka menurut kriteria investasi layak.

Metode Profitabilitas Index (PI). Perhitungannya adalah sbb atau dengan menggunakan rumus:

$$PI = \frac{\text{Present Value Aliran Kas Masuk}}{\text{Present Value Aliran Kas Keluar}} \times 100\%$$

$$PI = \frac{\text{Rp 388.000.000,-}}{\text{Rp 358.800.000,-}} \times 100\%$$

$$PI = 1,081$$

Oleh karena nilai $PI > 1$, maka menurut kriteria metode ini, investasi proyek ini dinyatakan layak.

Metode Internal Rate of Return (IRR). Perhitungan untuk mendapatkan IRR dapat dilakukan dengan cara coba-coba. Maka pendekatan interpolasi pada kasus ini dengan menggunakan bunga yang berbeda yaitu 40% dan 41%.

Perhitungan Present Value (df. 40%)

Tabel 4.14 Perhitungan Present Value df 40%

Tahun Ke	Net cash flow	D.F (40%)	PV of cash flow
1	-42,200,000	0.714	-30,130,800.00
2	27,800,000	0.51	14,178,000.00
3	58,400,000	0.364	21,257,600.00
4	87,600,000	0.26	22,776,000.00
5	116,800,000	0.186	21,724,800.00
6	146,000,000	0.133	19,418,000.00
7	175,200,000	0.095	16,644,000.00
8	204,400,000	0.068	13,899,200.00
9	538,900,000	0.048	25,867,200.00
Total			125,634,000.00

Sumber : Data penelitian tahun 2008

Perhitungan Present Value (df. 41%)

Tabel 4.15 Perhitungan Present Value df 41%

Tahun Ke	Net cash flow	D.F (41%)	PV of cash flow
1	-42,200,000	0.709	-29,919,800.00
2	27,800,000	0.503	13,983,400.00
3	58,400,000	0.357	20,848,800.00
4	87,600,000	0.253	22,162,800.00
5	116,800,000	0.179	20,907,200.00
6	146,000,000	0.127	18,542,000.00
7	175,200,000	0.09	15,768,000.00
8	204,400,000	0.064	13,081,600.00
9	538,900,000	0.045	24,250,500.00
Total			119,624,500.00

Sumber : Data penelitian tahun 2008

NPV untuk DF = 40%: 125.634.000,- - 5.000.000,-

= Rp 120.634.000,-

NPV untuk DF = 41%: 119.624.500,- - 5.000.000,-

= Rp 114.625.500.-

Dengan menggunakan rumus $IRR = p1 - c1 \times \frac{p2 - p1}{c2 - c1}$

$$IRR = 40\% - Rp.120.634.000,- \times \frac{(41\% - 40\%)}{Rp. 114.625.500.- - Rp 120.634.000,-}$$

IRR = 40,02%

Oleh karena nilai IRRnya lebih besar dari IRR rata-rata sebesar 28,08%, maka menurut kriteria ini layak.

Analisa Break Event Point

Yaitu analisa titik pulang pokok dimana *total revenue = total cost*.

Dilihat dari jumlah peserta didik BEP dapat dihitung melalui rumus :

$$BEP_{(q)} = \frac{a}{(p - b)}$$

Keterangan :

- a = Biaya tetap di dapat dari biaya tenaga kerja perbulan
(lihat lampiran 6, total biaya tenaga kerja dibagi 12)
- b = Biaya variabel perbulan
(lihat lampiran 7, total biaya operasi dan umum dibagi 12)
- p = Harga per unit
- q = Jumlah peserta didik

$$BEP_{(q)} = \frac{29.900.000,-}{(4.850.000,- - 4.200.000,-)}$$

$$BEP_{(q)} = \frac{29.900.000,-}{650.000,-}$$

$$BEP_{(q)} = 46 \text{ orang}$$

Atau untuk menghitung BEP dalam rupiah adalah mengalikan dengan harga per unit produksi. (p).

$$BEP_{(Rp)} = \frac{29.900.000,-}{(1 - 4.200.000,- / 4.850.000,-)}$$

$$BEP_{(Rp)} = \frac{29.900.000,-}{(1 - 0.87)}$$

$$\text{BEP}_{(Rp)} = \frac{29.900.000,-}{0.13}$$

$$\text{BEP}_{(Rp)} = \text{RP } 230.000.000,-$$

Untuk mengetahui apakah perusahaan mengalami kerugian atau laba; maka dihitung berdasarkan data tersebut diatas sebagai berikut :

Biaya variabel total = 46 org x Rp 4.200.000,-	= Rp 193.200.000,-
Biaya tetap	= Rp 29.900.000,-
Biaya total	= Rp 223.100.000,-
Penghasilan total = 46 org x Rp 4.850.000,-	= Rp 223.100.000,-
BEP	= Rp 0,-

Penghasilan selama satu tahun jika memenuhi 80 jumlah peserta; maka :

Penghasilan setahun	= Rp 388.000.000,-
Biaya total setahun	= <u>Rp 365.900.000,-</u>
Laba setahun	= <u>Rp 22.100.000,-</u>

4.1.6 Analisa Aspek Yuridis

Legalitas formal dalam upaya membuka usaha bisnis pelatihan ekspor impor di Ubhara Jaya, merupakan bagian terpenting dari semua komponen ilmiah bagi studi kelayakan yang telah disusun, direncanakan, dan diimplementasikan saat Ubhara Jaya akan mulai mengoperasikan usahanya.

Adapun komponen yang perlu untuk disajikan dalam melengkapi kebutuhan bisnis plan bagi studi kelayakan yang dibuatkan tersebut adalah sebagai

berikut:

- Siapakah pelaksana bisnis
- Bisnis apa yang akan dilaksanakan
- Waktu pelaksanaan bisnis
- Dimana bisnis dilaksanakan
- Bagaimana bisnis tersebut dilaksanakan
- Peraturan-peraturan dan perundangan-undangan yang berlaku

Pelatihan ekspor impor yang diselenggarakan oleh Ubhara Jaya merupakan lembaga pelatihan formal yang legalitasnya diakui. Karena seperti yang telah diungkapkan pada aspek SDM, yang akan mengelola pelatihan kursus ini mayoritas adalah mereka yang resmi bekerja di lembaga formal Fakultas Ekonomi dan Ubhara Jaya secara keseluruhan, baik dari administrasi ekonomi maupun dosen yang terkait dengan materi pelatihan ekspor impor yang akan dilaksanakan di Ubhara Jaya.

Dalam pelaksanaannya, bisnis pelatihan yang akan diselenggarakan oleh Ubhara Jaya adalah satu kesatuan sistem yang mengglobal dari sistem kebijakan manajemen Ubhara Jaya dibawah naungan rektorat. Disini artinya, kelayakan bisnis tersebut dan legalitas dari pelatihan tersebut dapat membantu kepercayaan masyarakat bahwa pelatihan ekspor impor di Ubhara Jaya adalah lembaga yang syah dan legal. Bisa dilihat juga dengan analisa struktur lembaga Ubhara Jaya secara keseluruhan, struktur Fakultas ekonomi Ubhara Jaya, dan usulan struktur pelatihan ekspor impor di Ubhara Jaya.

Pelatihan merupakan bagian terkecil dari pendidikan yang mengglobal. Terutama bagi Ubhara Jaya sebagai lembaga formal yang ditunjuk oleh pemerintah

untuk menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan secara utuh. Disini artinya, Ubhara Jaya mempunyai korelasi dalam hubungannya dengan studi kelayakan bisnis pelatihan ekspor impor di Ubhara Jaya.

Dikarenakan pendidikan itu sifatnya panjang, sedangkan pelatihan itu sifatnya temporer/sementara; maka Ubhara Jaya menangkap tentang kebutuhan pasar terhadap pelatihan ekspor impor di Ubhara Jaya. Hal ini merupakan peluang yang penting untuk perluasan bisnis yang menjadi pilihan skala prioritas bagi fakultas ekonomi dalam hal memberikan naungan legalitasnya terhadap pelatihan tersebut. Dan tentunya, kepentingan pelatihan ini adalah untuk menjawab tentang tantangan mutu dan kualitas zaman bagi SDM yang utuh dalam menghadapi pasar global dan globalisasi.

Kepercayaan masyarakat tentunya akan terbukti secara fisik jika legalitas formal yang diberikan oleh lembaga kursus jelas dan terpercaya. Dalam hal ini berarti lembaga kursus mengeluarkan sertifikat kursus sebagai bukti bahwa peserta latih telah menempuh pelatihan sesuai dengan waktu yang ditentukan dan dilegalitaskan sertifikatnya oleh ketua lembaga, rektorat dan dirjen bea cukai.

Bisnis pelatihan ini akan di jadwal dan secara umum akan diselenggarakan pada hari sabtu dan minggu sesuai dengan undang-undang dan peraturan pelatihan yang berlaku, serta penyesuaian jadwal dari kelembagaan yang besar.

Kemudian, untuk menjelaskan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku terkait dengan bisnis investasi pelatihan ekspor impor tersebut, penulis sampaikan daftar peraturan dan perundang-undangan sebagai berikut :

Tabel 4.16 Ketentuan Umum Bidang Ekspor

KETENTUAN UMUM DI BIDANG EKSPOR

No.	Nomor dan Tgl SK	Tentang
1	558/MPP/Kep/12/1998 tgl. 4 Des 1998	Ketentuan Umum di Bidang Ekspor
	443/MPP/Kep/5/2002 tgl. 24 Mei 2002	Perubahan lampiran Keputusan Menperindag No. 558/MPP/Kep/12/1998 tentang Ketentuan Umum di Bidang Ekspor
2	225/Kp/x/1995 tgl 11 Oktober 1995	Pengeluaran barang-barang keluar negeri diluar ketentuan umum di bidang ekspor
3	317/MPP/Kep/9/1997 tgl. 10 September 1997	Perubahan Keputusan Menperindag No. 225/Kp/X/1995 tentang Pengeluaran Barang-barang keluar negeri diluar ketentuan umum dibidang ekspor
4	488/KMK/Kep.05/1996 tgl 31 Juli 1996	Tata Laksana Kepabeanan di Bidang Ekspor
	487/KMK.05/1996 tgl. 31 Juli 1996	Pemeriksaan Pabean atas barang Ekspor
	501/KMK..01/1998 tgl 4 Juli 1998	Perubahan Keputusan Menteri Keuangan No. 488/KMK.05/1996 tentang Tata Laksana ke Pabean di Bidang Ekspor
5	130/MPP/Kep/6/1996 tgl 4 Juni 1996	Surat Keterangan Asal (Certificate Of Origin) Barang Ekspor Indonesia
	01/MPP/Kep/2/1998 tgl 26 Pebruari 1998	Penyempurnaan SK 130/MPP/Kep/6/1996
	327/MPP/Kep.10/1996 tgl. 10 Oktober 1996	Pelaksanaan tugas pencantuman untuk perbitan SKA barang ekspor Indonesia kepada Pemerintah Daerah di 26 Dati II percontohan
	155/Kp/IV/80	Biaya retribusi pengeluaran formulir SKA Barang Ekspor Indonesia
	19/DJP/KP/VIII/96 tgl 20 Agustus 1996	Ketentuan pelaksanaan SKA Barang Ekspor Indonesia
	02/DJP/SE/VIII/96 tgl 20 Agustus 1996	Petunjuk pelaksanaan penerbitan, penyampaian specimen tanda tangan verifikasi dan pelaporan SKA
6	11/MPP/SK/1/1996 tgl 25 Januari 1996	Kegiatan perusahaan PMA dibidang ekspor
7	17/MPP/SK/1/1996 tgl 25 Januari 1996	Pemasukan dan pengeluaran barang ke dan dari Kawasan Berikat

	120/MPP/Kep/1996 tgl 31 Mei 1996	Penyempurnaan Kep. Menperindag No. 17/MPP/SK/I/1996 tentang Pemasukan dan Pengeluaran Barang ke dan dari Kawasan Berikat (KB)
8	18/MPP/SK/I/1996 tgl. 25 Januari 1996	Pemasukan dan pengeluaran barang ke dan dari EPTE
	121/MPP/Kep/5/1996 tgl. 31 Mei 1996	Penyempurnaan Kep. Menperindag No. 18/MPP/SK/I/1996 tentang pemasukan dan pengeluaran barang ke dari EPTE
9.	SKB Menperindag, Menkeu dan Gubernur BI 124/MPP/Kep/6/1996 , 37/KMK/01/1996, 29/4/Kep/GBI Tgl. 4 Juni 1996	Kriteria dan penetapan pengaturan Eksportir Tertentu
	42/MPP/Kep/2/1997 tgl 13 Pebruari 1997	Kriterian dan penetapan pengaturan Eksportir Tertentu
	405/MPP/Kep/9/1997 tgl 3 September 1997	Penyempurnaan Kep. Menperindag No. 42/MPP/Kep/2/1997
	14/MPP/Kep/I/1998 tgl 19 Januari 1998	Penyempurnaan Kep. Menperindag No. 42/MPP/Kep/2/1997
10	441/MPP/Kep/5/2002 tgl. 23 Mei 2002	Ketentuan Ekspor 4Pasir Laut

Sumber : Dinas perindustrian dan perdagangan (2008)

Tabel 4.17 Ketentuan Umum Bidang Impor

KETENTUAN UMUM DI BIDANG IMPOR

No.	Nomor dan Tgl SK	Tentang
1	Undang Nomor 7 Tahun 1994	Tentang pengesahan persetujuan pembentukan organisasi perdagangan dunia yang memuat

rambu-rambu yang wajib dipatuhi oleh setiap

Negara anggota WTO, dalam merumuskan kebijakan perdagangan internasional;

- 2 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 Tentang Kepabeanan
- 3 KepMen Perdagangan dan Koperasi Nomor 28/KP/I/1982 di ubah menjadi KepMen Perindustrian dan Perdagangan Nomor 229/MPP/Kep/7/1997 tanggal 4 Juli 1997 Tentang Ketentuan Umum di Bidang Impor
- 4 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 39/MDAG/Per/12/2005 Tentang Ketentuan Impor Mesin Bukan Baru
Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 230/MPP/Kep/7/1997 Tentang Barang Yang Diatur Tata Niaga dan Impornya
- 5 130/MPP/Kep/6/1996 tgl 4 Juni 1996 Surat Keterangan Asal (Certificate Of Origin) Barang Ekspor Indonesia
KepMen Perindustrian dan Perdagangan Nomor 230/MPP/Kep/7/1999 bahan baku plastik diatur tata niaga impornya melalui Importir Produsen (IP)
Keppres Nomor 69 tahun 1994 Tentang Pengadaan Garam Beriodium
Keputusan Menperindag Nomor 20/M-DAG/PER/9/2005 Tentang Ketentuan Impor Garam
SK. Dirjen Perdagangan Luar Negeri Menggunakan NPIK NO.5/DJPLN/KP/III/2002 Tentang Jenis Barang Impor Tertentu Yang Wajib Menggunakan NPIK
Kep. Menperdag No.19/M DG/PER/9/2005 Tentang Ketentuan Impor TPT
- 6 Keputusan Menperindag NO.307 /MPP/Kep/4/2003 Tentang Penunjukan surveyor sebagai pelaksana verifikasi/penelusuran teknis impor Tekstil dan Produk Tekstil.
- 7 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1976; Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1996; Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1997; 8 Tentang Ketentuan Impor Prekursor dan tentang Penunjukan Surveyor sebagai Pelaksana Verifikasi atau Penelusuran Teknis Impor Prekursor

Undang-Undang Nomor 7
Tahun 1997;
Undang-Undang Nomor 22
Tahun 1997;
Kep. Presiden Nomor 260
Tahun 1967;
Keputusan Menteri
Perindustrian dan
Perdagangan Nomor 647
/MPP/Kep/10/2004 tanggal
18 Oktober 2004

Keputusan Menteri
Perindustrian dan
Perdagangan Nomor
649/MPP/Kep/10/1997
tanggal 18 Oktober 2004

Undang-Undang Nomor 23 Tentang Pengelolaan Lingkungan Hidup
Tahun 1997 (Lembaran
Negara RI Tahun 1997
Nomor 68)

Peraturan Pemerintah RI Tentang pengawasan atas peredaran, penyimpanan
Nomor 7 Tahun 1973 dan penggunaan pestisida

9. Peraturan Pemerintah RI Tentang Pengelolaan Van Berbahaya dan Beracun
Nomor 74 Tahun 2001

Keputusan Presiden RI Tentang Pengesahan Montreat Protocol an
Nomor 92 Tahun 1998 substances That Deplete The Ozone Layer,
Copenhagen, 1992

Keputusan Menteri Tentang Larangan memproduksi dan
Perindustrian dan memperdagangkan bahan lapisan ozon serta
Perdagangan Nomor
110/MPP/Kep/1/1998

Keputusan Menteri Tanggal 23 Oktober 2003 tentang Perubahan
Perindustrian dan Keputusan Menteri Perindustrian dan
Perdagangan Nomor
662/MPP/Kep/10/2003

- 10 Keputusan Menteri Tanggal 27 Mei 2004 tentang perubahan atas
Perindustrian dan Keputusan Menteri Perindustrian dan
Perdagangan Nomor
357/MPP/Kep/5/2004

Sumber : Dinas perindustrian dan perdagangan (2008)

4.2 Pembahasan

Analisis kelayakan proyek penyelenggaraan Pelatihan /Kursus Ekspor-Impor di Jurusan manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta raya memerlukan beberapa analisis diantaranya :

- Aspek pasar/pemasaran, aspek
- Aspek teknik produksi
- Aspek manajemen
- Aspek sumber daya manusia
- Aspek keuangan
- Aspek hukum

Dari semua aspek tersebut diharapkan mampu mendukung pelaksanaan dan keberhasilan proyek tersebut. Aspek pasar menekankan pada potensi pasar yang ada menunjukkan tingkat partisipasi kebutuhan pengetahuan ekspor-impor sangat tinggi dari kalangan mahasiswa, hal ini dapat dilihat beberapa kuesioner yang disebar oleh penulis, dengan menggunakan metode teknik peramalan (*forecasting/trend*) yang menunjukkan kecendrungan meningkat sedangkan pada pemasaran, pelatihan ini mampu menghasilkan strategi kerja yang mampu meningkatkan pengetahuan ekspor-impor yang sesuai dengan kebutuhannya.

Pada aspek teknik produksi menunjukkan lokasi pelatihan yang diselenggarakan di Universitas Bhayangkara, sangatlah efektif karena berada dipusat kota dan secara akademis, baru satu-satunya pelatihan ini diselenggarakan oleh kalangan akademisi. Selain itu perangkat lainnya yang mendukung adalah paket modul pelatihan ekspor-impor yang lengkap dan komprehensif dan staff pengajar yang profesional dibidangnya sehingga program ini dapat berjalan

dengan baik.

Pada analisis manajemen program ini khusus dirancang dengan sangat hati-hati mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan yang telah lama dipersiapkan dari data bagan chart terlihat bahwa tahun 20X1 hingga tahun 20X9, hal ini menunjukkan bahwa tingkat persiapan yang sangat baik, walaupun terjadi kekurangan-kekurangan, maka evaluasinya telah dipersiapkan.

Pada aspek sumber daya manusia (SDM) dalam hal ini dari analisis ditunjukkan bahwa kemampuan proyek pada tahap implementasi kerja telah sesuai dengan kebutuhan karena program ini telah mempersiapkan sumber daya manusia yang berkualitas dan mempunyai daya saing di bidang ekspor-impor.

Pada aspek keuangan, terlihat analisis data yang sangat baik karena pada aspek ini adalah aspek yang menentukan layak tidaknya sebuah proyek dijalankan dari sini penulis mencoba berbagai metode rumusan menggunakan *Pay back period (PBP)*, *Net Present Value (NPV)*, *profitability Index (PI)*, *Rate of return (IRR)* dan *Break even point*. Adapun angka-angka dari data tersebut dapat dilihat pada lampiran. Dimana semuanya menunjukkan kecendrungan yang positif, sehingga penulis membuat kesimpulan bahwa proyek ini layak dijalankan.

Pada aspek hukum ini merupakan aspek terakhir yang dapat dianalisis dimana pada akhirnya segala perangkat tentang pelatihan ekspor-impor sesuai dengan kepatuhan dan undang-undang yang telah ditetapkan pemerintah sehingga membuat penulis selalu menjadikan pedoman aspek hukum dari segala aspek-aspek tentang studi kelayakan ini.

Berdasarkan hasil analisa kelayakan proyek tersebut, berikut adalah perencanaan pelaksanaan program pelatihan ekspor impor di Jurusan Manajemen

fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya :

1. Visi dan Misi Lembaga Pelatihan Ekspor Impor

a. Visi Lembaga pelatihan terapan ekspor impor di Ubhara jaya sbb:

- Menjadi lembaga yang maju, terdepan dan mampu menjawab tantangan jaman
- Mengedepan komitmen bagi pelanggan dan mewujudkan semua keinginan secara proporsional, bijak, dan bertanggungjawab

b. Misi Lembaga pelatihan terapan ekspor impor di Ubhara jaya sbb:

- Memberikan Pelayanan prima yang tanpa henti
- Mendengarkan keinginan dan kebutuhan pelanggan
- Tetap teguh pada pendirian dan komitmen terhadap tujuan
- Melakukan perbaikan dan inovasi kearah kemajuan
- Menganut prinsip keadilan, keseimbangan, berlaku bijak dan mampu mempertanggungjawabkan

c. Gambaran Tetang Masa Depan

- Pendidikan merupakan sarana investasi yang pasti
- Pentingnya teknologi informasi dan komunikasi untuk menjadi sarana pendidikan
- Pasar global dan pentingnya mengedepankan keunggulan kompetitif merupakan jawaban yang pasti untuk merumuskan misi dan mengimplementasikan visi
- Mampu bertahan dan menguasai berbagai keterampilan adalah bagian dari keunggulan komparatif.

2. Strategi Untuk Mendapatkan Peserta Pelatihan Terapan Ekspor Impor

- Membuat Brosur, Spanduk, Iklan, dan publikasi melalui media website Ubhara Jaya
- Melakukan kegiatan kontrak kerjasama (MOU) dengan perusahaan yang melakukan kegiatan bisnis ekspor impor
- Membeikan potongan harga untuk pendaftar pedana dan Gelombang 1
- Disediakan dan diberikan asesoris gratis untuk 100 orang pendaftar pertama
- Layanan informasi telepon dan sms untuk kepentingan pelatihan ekspor impor

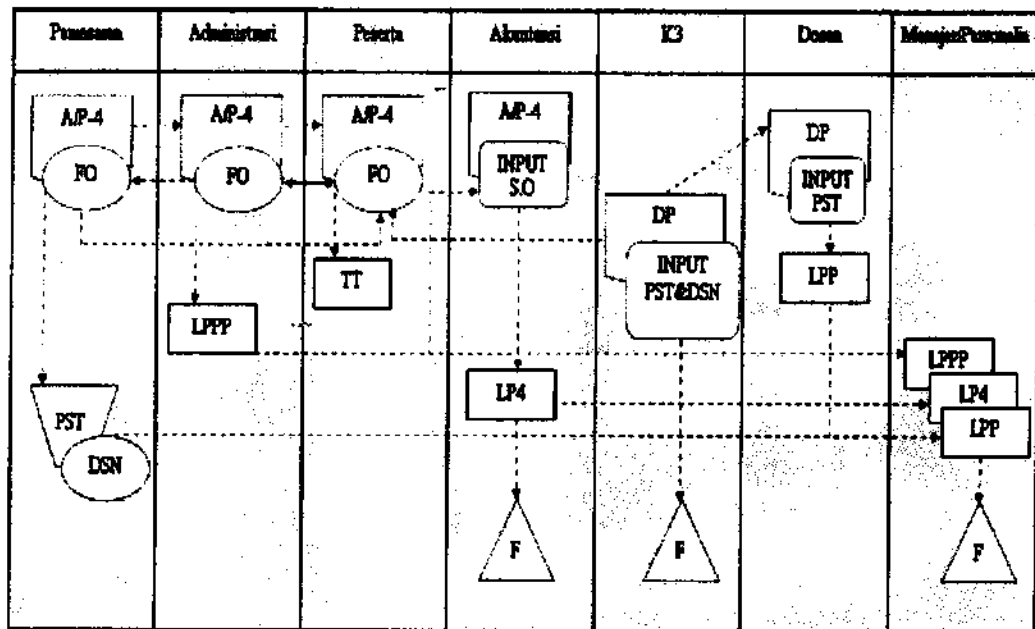
3. Standar Operasional Pelatihan Terapan Ekspor Impor (Sisdur, Flowchart)

Berikut ini adalah beberapa standar prosedur dalam pelaksanaan pelatihan ekspor impor sebagai berikut :

- ❖ Prosedur penggajian karyawan
- ❖ Prosedur keamanan, keselamatan, dan kesehatan kerja (K3)
- ❖ Prosedur administrasi mahasiswa dan dosen dalam hal pelatihan ekspor impor
- ❖ Prosedur akuntansi dalam hal keuangan
- ❖ Prosedur pelaksanaan pemasaran pelatihan eksporimpor
- ❖ Prosedur pemilihan para pengelola program.
- ❖ Prosedur pengurusan pelayanan bagi Tenaga Pelatih (dosen)

Dari setiap prosedur yang disebutkan diatas, akan tergambar dalam bagan alir (flowchart) secara point dan juga dapat dilakukan dengan secara keseluruhan.

Gambar 4.5 Alur Sistem prosedur Pelaksanaan Pelatihan Ekspor Impor



Sumber : Data penelitian tahun 2008

A/P : ALAT PROMOSI

FO : FORMULIR

DP : DAFTAR PEKULIAHAN

TT : TANDATERIMA (KWITANSI)

F : FILE

S.O : SALES ODER

LPPP : LAPORAN PENERIMAAN PESERTA PELATIHAN

LP4 : LAPORAN PENERIMAAN PEMBAYARAN PESERTA PELATIHAN

LPP : LAPORAN PERKULIAHAN PELATIHAN

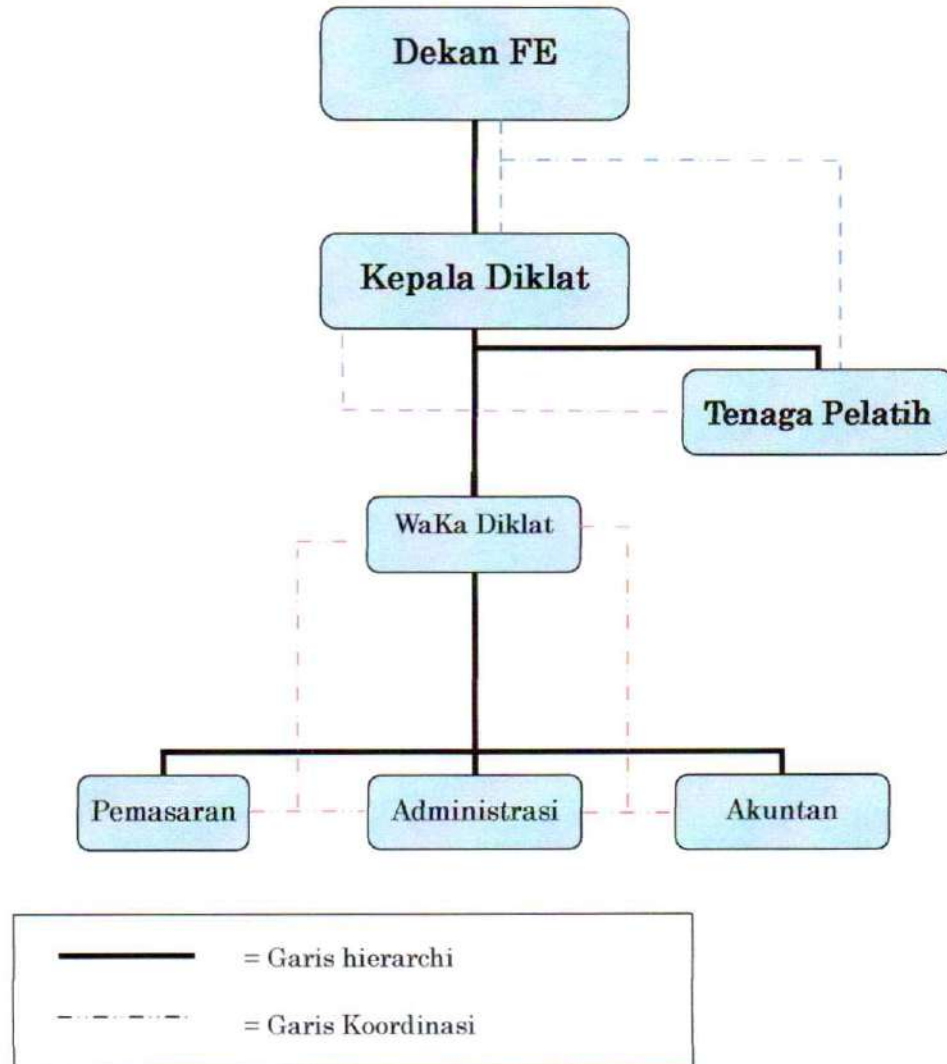
PST : PESERTA

DSN : DOSEN

4. Bagan Struktur Organisasi Lembaga Pelatihan Ekspor Impor

Usulan bagan organisasi; *Gambar bagan organisasi pelatihan terapan ekspor impor*

Gambar 4.6 Struktur Organisasi Program Pelatihan Ekspor Impor



Sumber : Data penelitian tahun 2008

Penjelasan pada Gambar bagan organisasi pelatihan terapan ekspor impor dijelaskan sebagai berikut:

- Garis yang berbentuk lurus dan tebal disebut juga dengan garis hirarki; yang berarti dapat menjelaskan bahwa secara terstruktur pimpinan tertinggi yang bertanggungjawab terhadap keseluruhan pelatihan terapan ekspor impor ini adalah Dekan, dan seterusnya kebawah. Struktur organisasi tersebut juga menjelaskan bahwa lembaga dijalankan dengan cara mekanisme top down.
- Garis yang bergaris terputus-putus disebut juga dengan garis koordinasi; ada 3 warna garis koordinasi; yang berarti hal ini menandakan bahwa hak dan kelayakan untuk saling berkoordinasi adalah dalam lingkup organisasi.

5. Waktu Pelatihan antara Teori dan Praktik Ekspor Impor

Waktu belajar untuk pelatihan ekspor impor diselenggarakan selama 6 bulan. Secara keseluruhan program ekspor impor meliputi 4 bidang yaitu : Bidang pelatihan perdagangan internasional, bidang pelatihan manajemen pameran dagang, bidang pelatihan dan pengawasan dan pengendalian mutu, dan bidang pelatihan bahasa niaga, dimana tiap bidang terdiri dari berbagai topik pelatihan; dan oleh karena keterbatasan waktu penelitian, maka penulis mengambil konsentrasi pelatihan pada cakupan Bidang Pelatihan Perdagangan Internasional:

Adapun Bidang Pelatihan Perdagangan Internasional tersebut terdiri dari bidang pelatihan jangka pendek dan pelatihan jangka panjang; dengan beberapa materi seperti berikut ini (Topik pelatihan ada pada lampiran 13) :

a. Bidang Pelatihan Jangka Pendek

- 1) Pelatihan Manajemen Ekspor Impor Plus Simulasi
- 2) Pelatihan Penentuan Harga Ekspor (*Export Costing and Pricing*)

- 3) Pelatihan Prosedur Impor
 - 4) Pelatihan Strategi Pembiayaan Ekspor
 - 5) Pelatihan Strategi Penetrasi Pasar Ekspor
 - 6) Pelatihan Prosedur ekspor
 - 7) Pelatihan Expanding Bussiness Through Export
 - 8) Pelatihan UCP-500
 - 9) Pelatihan Kewirausahaan
 - 10) Pelatihan E-Commerce for Small to Medium Bussiness Exporters.
 - 11) Pelatihan Teknik Negosiasi dan Kontrak Dagang Ekspor.
 - 12) Pelatihan Akses Pasar Ekspor Melalui Internet.
 - 13) Pelatihan Bussiness Matching of Indonesia Products in The Japanese Market.
 - 14) Pelatihan Dumping dan Analisa Injury
 - 15) Pelatihan Perdagangan Imbal Beli (PIB)
 - 16) Pelatihan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)
 - 17) Pelatihan Penerobosan Pasar ke Amerika Serikat.
 - 18) Pelatihan Customer Relationship Management.
- b Bidang Pelatihan jangka Panjang**
- Pelatihan Keterampilan Manajemen Ekspor Impor.

Berdasarkan kepada beberapa materi tersebut diatas, maka penulis akan mencoba untuk menawarkan waktu pelatihan dengan 3 alternatif sbb:

1. Alternatif kesatu, diselenggarakan selama 2 hari, di mulai dari pukul 14.00 s/d 18.00 Wib.B di hari Sabtu dan di mulai dari pukul 08.00 s/d 12.00 Wib.B

di hari Minggu, juga dilakukan dengan sistem tatap muka di ruangan plus praktik terapan selama 6 bulan.

Tabel 4.18 Waktu Pelatihan Alternatif kesatu

No	Mata Kuliah	Waktu	Hari Kuliah	Bulan	Jml Jam
1	Manajemen Eksim	14.00 s/d 16.00	Sabtu	1	2 Jam
2	Penentuan Harga Ekspor	16.00 s/d 18.00	Sabtu	1	2 Jam
3	Prosedur Impor	08.00 s/d 10.00	Minggu	1	2 Jam
4	Strategi Pembiayaan Ekspor	10.00 s/d 12.00	Minggu	1	2 Jam
5	Strategi Penetrasi Pasar Ekspor	14.00 s/d 16.00	Sabtu	2	2 Jam
6	Prosedur ekspor	16.00 s/d 18.00	Sabtu	2	2 Jam
7	Expanding Bussiness Through Export	08.00 s/d 10.00	Minggu	2	2 Jam
8	UCP-500	10.00 s/d 12.00	Minggu	2	2 Jam
9	Kewirausahaan	14.00 s/d 16.00	Sabtu	3	2 Jam
10	E-Commerce for Small to Medium Bussiness Exporters	16.00 s/d 18.00	Sabtu	3	2 Jam
11	Teknik Negosiasi dan Kontrak Dagang Ekspor	08.00 s/d 10.00	Minggu	3	2 Jam

12	Akses Pasar Ekspor Melalui Internet	10.00 s/d 12.00	Minggu	3	2 Jam
13	Bussiness Matching of Indonesia Products in The Japanese Market	14.00 s/d 16.00	Sabtu	4	2 Jam
14	Dumping dan Analisa Injury	16.00 s/d 18.00	Sabtu	4	2 Jam
15	Perdagangan Imbal Beli (PIB)	08.00 s/d 10.00	Minggu	4	2 Jam
16	Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)	10.00 s/d 12.00	Minggu	4	2 Jam
17	Terobosan Pasar ke Amerika Serikat	14.00 s/d 16.00	Sabtu	5	2 Jam
18	Customer Relationship Management	16.00 s/d 18.00	Sabtu	5	2 Jam
19	Keterampilan Manajemen Eksim	08.00 s/d 12.00	Minggu	5	2 Jam

Sumber : Data penelitian tahun 2008

2. Alternatif kedua, diselenggarakan selama 1 hari penuh, di mulai dari pukul 08.00 s/d 18.00 Wib.B di hari Minggu, juga dilakukan dengan sistem tatap muka diruangan plus praktik terapan.

Tabel 4.19 Waktu Pelatihan Alternatif kedua

No	Mata Kuliah	Waktu	Hari Kuliah	Bulan	Jml Jam
1	Manajemen Eksim	08.00 s/d 10.00	Minggu	1	2 Jam

2	Penentuan Harga Ekspor	10.00 s/d 12.00	Minggu	1	2 Jam
3	Prosedur Impor	13.00 s/d 15.00	Minggu	1	2 Jam
4	Strategi Pembiayaan Ekspor	16.00 s/d 18.00	Minggu	1	2 Jam
5	Strategi Penetrasi Pasar Ekspor	08.00 s/d 10.00	Minggu	2	2 Jam
6	Prosedur ekspor	10.00 s/d 12.00	Minggu	2	2 Jam
7	Expanding Business Through Export	13.00 s/d 15.00	Minggu	2	2 Jam
8	UCP-500	16.00 s/d 18.00	Minggu	2	2 Jam
9	Kewirausahaan	08.00 s/d 10.00	Minggu	3	2 Jam
10	E-Commerce for Small to Medium Bussiness Exporters	10.00 s/d 12.00	Minggu	3	2 Jam
11	Teknik Negosiasi dan Kontrak Dagang Ekspor	13.00 s/d 15.00	Minggu	3	2 Jam
12	Akses Pasar Ekspor Melalui Internet	16.00 s/d 18.00	Minggu	3	2 Jam
13	Bussiness Matching of Indonesia Products in The Japanese Market	08.00 s/d 10.00	Minggu	4	2 Jam

14	Dumping dan Analisa Injury	10.00 s/d 12.00	Minggu	4	2 Jam
15	Perdagangan Imbal Beli (PIB)	13.00 s/d 15.00	Minggu	4	2 Jam
16	Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)	16.00 s/d 18.00	Minggu	4	2 Jam
17	Terobosan Pasar ke Amerika Serikat	08.00 s/d 12.00	Minggu	5	2 Jam
18	Customer Relationship Management	13.00 s/d 15.00	Minggu	5	2 Jam
19	Keterampilan Manajemen Eksim	16.00 s/d 18.00	Minggu	5	2 Jam

Sumber : Data penelitian tahun 2008

3. Alternatif ketiga, diselenggarakan selama 5 hari; di mulai dari pukul 19.00 s/d 21.00 Wib, dan di mulai dari hari Selasa, Rabu, Kamis, dan Jum'at; dan juga dilakukan dengan sistem tatap muka diruangan plus praktik terapan dihari sabtu..

Tabel 4.20 Waktu Pelatihan Alternatif Ketiga

No	Mata Kuliah	Waktu	Hari Kuliah	Bulan	Jml Jam
1	Manajemen Eksim	19.00 s/d 21.00	Selasa	1	2 Jam
2	Penentuan Harga Ekspor	19.00 s/d 21.00	Rabu	1	2 Jam

3	Prosedur Impor	19.00 s/d 21.00	Kamis	1	2 Jam
4	Strategi Pembiayaan Ekspor	19.00 s/d 21.00	Jum'at	1	2 Jam
5	Strategi Penetrasi Pasar Ekspor	19.00 s/d 21.00	Selasa	2	2 Jam
6	Prosedur ekspor	19.00 s/d 21.00	Rabu	2	2 Jam
7	Expanding Bussiness Through Export	19.00 s/d 21.00	Kamis	2	2 Jam
8	UCP-500	19.00 s/d 21.00	Jum'at	2	2 Jam
9	Kewirausahaan	19.00 s/d 21.00	Selasa	3	2 Jam
10	E-Commerce for Small to Medium Bussiness Exporters	19.00 s/d 21.00	Rabu	3	2 Jam
11	Teknik Negosiasi dan Kontrak Dagang Ekspor	19.00 s/d 21.00	Kamis	3	2 Jam
12	Akses Pasar Ekspor Melalui Internet	19.00 s/d 21.00	Jum'at	3	2 Jam
13	Bussiness Matching of Indonesia Products in The Japanese Market	19.00 s/d 21.00	Selasa	4	2 Jam
14	Dumping dan Analisa Injury	19.00 s/d 21.00	Rabu	4	2 Jam

15	Perdagangan Imbal Beli (PIB)	19.00 s/d 21.00	Kamis	4	2 Jam
16	Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)	19.00 s/d 21.00	Jum'at	4	2 Jam
17	Terobosan Pasar ke Amerika Serikat	08.00 s/d 12.00	Selasa	5	2 Jam
18	Customer Relationship Management	13.00 s/d 15.00	Rabu	5	2 Jam
19	Keterampilan Manajemen Eksim	16.00 s/d 18.00	Kamis	5	2 Jam

Sumber : Data penelitian tahun 2008

5. Sasaran dan Kriteria Peserta Pelatihan terapan Ekspor Impor

Sasaran dan kriteria dari peserta pelatihan terapan ekspor impor ini penulis sebutkan sebagai berikut:

a. Sasaran Peserta Pelatihan Terapan Ekspor Impor

- Pendidikan Terakhir : 1 = SMA 2 = D3 3 = S 1 4 = S 2 5 = S 3
- Karyawan PT yang bekerja di bidang ekspor impor di sekitar kota dan kabupaten Bekasi
- Pengusaha dan cendikia yang perlu tentang pelatihan ekspor impor
- Mahasiswa dan umum.

b. Kriteria Peserta Pelatihan Terapan Ekspor Impor

- Kategori Jabatan : 1 = Puncak 2 = Madya 3 = Muda 4 = Supervisor 5 = Staf
- Bidang Pekerjaan : 1 = Pemasaran 2= Keuangan 3= Operasi/Produksi

4 = SDM 5 = Mahasiswa 6 = Umum

Status Perusahaan : 1. SN = Swasta Nasional 2. SA = Swasta Asing 3.
JV = Joint-Venture 4. BU = BUMN

Jenis Usaha : 1 = Industri 2 = Perdagangan 3 = Konstruksi 4 =
Jasa 5 = Sosial 6 = Pertambangan

6. Form Yang Dibutuhkan Untuk Pelatihan Ekspor Impor

Form yang dibutuhkan untuk penerapan kegiatan pelatihan ekspor impor diantaranya adalah sebagai berikut ;

- Formulir pendaftaran pelatihan terapan ekspor impor
- Daftar hadir peserta pelatihan dan dosen pelatihan ekspor impor
- Membuat form database peserta dan pelatih
- Lembar penerimaan modul atau bahan perkuliahan
- Daftar database lainnya yang penting untuk mendukung pelaksanaan pelatihan terapan ekspor impor



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah diuraikan maka dapat disimpulkan bahwa Program Pelatihan Ekspor Impor di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya layak untuk dilaksanakan. Keenam aspek penelitian tersebut merupakan faktor-faktor dalam studi kelayakan yang harus mendapatkan perhatian khusus bagi semua pihak yang terkait pada pelaksanaan proyek tersebut. Penelitian ini dapat memberikan informasi pada manajemen dalam mengelola dan merencanakan keuangan dalam bentuk investasi proyek, artinya bahwa dalam pengelolaan keuangan tidak hanya mengatur pengeluaran seminimal mungkin tetapi pengelolaan keuangan juga dapat berbentuk investasi penyelenggaraan suatu proyek yang tujuannya untuk menambah pemasukan dalam sumber dana. Mengelola suatu proyek tidak terlepas dari faktor-faktor yang dapat mempengaruhi berjalannya proyek tersebut. Pada prinsipnya tujuan mengelola suatu proyek adalah untuk mencapai kesejahteraan bersama antara perusahaan dan semua karyawan yang terlibat dengan aktivitas perusahaan.

5.2 Saran

Dari hasil studi kelayakan menunjukkan bahwa proyek pelatihan ekspor impor dinyatakan layak oleh karena itu diharapkan :

1. Pejabat/pimpinan Fakultas Ekonomi Ubhara Jaya segera merealisasikan program diklat tersebut.
2. Para pengelola program sebaiknya melakukan upaya kerjasama dengan perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang ekspor dan impor. Manfaat dari kerjasama ini antara lain :

- a. Menjadi tempat magang atau praktik bagi peserta didik.
 - b. Penyaluran kerja para peserta didik setelah lulus.
3. Sebagai langkah awal, untuk menjaring calon peserta pelatihan, adanya publikasi di dalam kampus harus-segera diupayakan oleh pengelola.
 4. Pemilihan para pengelola dan para pelatih sesuai dengan standar operasional pelatihan ekspor impor.
 5. Dikarenakan pengelolaan keuangan akan dilakukan sendiri oleh program pelatihan maka perlu dibicarakan pembagian keuntungan dengan pihak Universitas.
 6. Upaya kerjasama lainnya yang harus segera dilakukan yaitu dengan **Asosiasi Profesi Ekspor Impor Seluruh Indonesia (APREISINDO)** untuk meningkatkan kemampuan, mutu dan kompetensi para peserta diklat dan **Dirjen Bea Cukai** untuk legalitas kelulusan.



DAFTAR PUSTAKA

- Amir, "Strategi Memasuki Pasar Ekspor", Jakarta, Penerbit PPM, 2004
- Astuti, Dewi., "Manajemen Keuangan perusahaan", Jakarta, Ghalia Indonesia, 2004
- Arthur J. Keown, David F. Scott, Jr. Jond D. Martin, J. William Pety, Penterjemah Chaerul D. Djakman, Dwi Sulistiorini, "Dasar-dasar manajemen keuangan", Jilid 1 dan 2, Salemba Empat, 1996.
- Baswir, Revrison, Akuatansi Pemerintahan Indonesia. Yogyakarta : BPFE, 1998
- Biermen Jr. Harlod and Saymour Smidt, " The Capital Budgeting Dicosion Economic Analysis of Invesment Projects", Macmillan Publishing Company, USA 8th edition, 1984.
- Brigman, Eugene F. Louis C. Gapenski, Michael C. Ehhardt, " Financial Management Theory and practice. The Dryden Press, 9th Edition, Fort Worth, 1999.
- Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan", Penerbit Yayasan Gadjah Mada Yogyakarta, 1991.
- Damodaran, Aswath, The Theory and Practice Corporate Finance", sterm School of Business New York University, USA, 1th Edition, 1997.
- F. Gunawan Suratmo, "Analisis Mengenai Dampak Lingkungan" Gajah Mada University Press., 2002.
- Franky, Venny., "ppt : Investasi dan Manajemen Risiko", Jakarta, Ubhara Jaya, 2007
- Frank J. Fabozzi, " Manajemen Keuangan, Teori dan Penerapan ", Edisi 3, BPFE Yogyakarta, 1994
- G.R Terry, Principles of Management, Jakarta: Edisi I, Erlangga, 1998
- Gitman, Lawrence J., "Principles of Management Finance", Addition Wesley Longman, Inc. USA, 8th edition, 1997.
- Gitosudarmo, Indriyo dan Mohamad Najmudin, "Teknik Proyeksi Bisnis", Yogyakarta, BPFE, 2001

- Gugup Kismono, "Bisnis Pengantar", Edisi Pertama, BPFE Yogyakarta, 2001.
- Halim, Abdul, Manajemen Keuangan Daerah, Jakarta: Salemba Empat, 2001
- Frank K. Reilly, Keinth C. Brown, "Investment analysis and Portofolio Management", The Dryden Press Harcourt Brace College Publisher, 1997.
- Hans A. Adler, "Evaluasi Ekonomi proyek-proyek", Pengangkutan, Universitas Indonesia, Salemba Empat, 2000.
- Harmoni, Ati., "Pemilihan Kegiatan Usaha/Proyek dengan Analisis Kriteria Investasi", Jakarta, Gunadarma, 2007
- Hasan, M. Iqbal, "Pokok-pokok materi Statistik 1 (Statistik Deskriptif)", Jakarta, Bumi Aksara, 2003.
- Ibrahim, Yacob., "Studi Kelayakan Bisnis", Jakarta, Rineka Cipta, 2003
- Irnina Prasetyowati, Maria., "Analisis Bisnis & Studi Kelayakan Usaha", ppt, 2008
- J. Fred Weston and Thomas E. Copeland, alih bahasa : Jaka Wasana dan Kirbrandoko, "Manajemen Keuangan", Edisi ke 8th Jilid 1 dan 2, Penerbit Binarupa Aksara, Jakarta, 1992
- Kerner, Harold, "Project Management, A System approach to Planning, Scheduling and Controlling, Van Nostrand Reinhold, New York, 1998.
- Khotimah, Khusnul dan kawan, "Evaluasi Proyek dan Perencanaan Usaha", Jakarta, Ghalia Indonesia, 2002
- Kuswadi, "Cara Mudah Memahami Angka-angka dan Manajemen Keuangan Bagi Orang Awam", Jakarta, Elex Media Komputindo, 2004
- Levy, Haim and Marshall Sarmat, The Capital Investment and Financial Decisions", University Press Cambridge, 5th edition 1994.
- Mardiasmo, Manajemen Keuangan Daerah. Yogyakarta: Andi, 2002
- , Akuntansi Sektor Publik, Yogyakarta: Andi, 2002
- Munandar, "Budgeting, Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja, BPFE Yogyakarta, Edisi 1, Cetakan Keempat belas, 2001.

- Rangkuti, Freddy., "Analisis Swot : Teknik Membedah Kasus Bisnis – Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk menghadapi Abad 21", Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, 2002
- Ross, Stephen A., "Fundamental of Corporate Finance", Prentice Hall International Inc. 3th Edition, New Jersey, 1995.
- Siswanto Sutojo, "Studi kelayakan Proyek, Teori dan Praktek", PPM, Cetakan kedelapan, 1996
- Suratman, "Studi Kelayakan Proyek : Teknik dan Prosedur Penyusunan Laporan", Yogyakarta, J & J Learning, 2001
- Swastha, Basu., "Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan modern)", Yogyakarta, Liberty, 2000.
- Tarsis Tarmudji, " Mengenai Manajemen Proyek, Edisi Pertama, Penerbit Liberty Yogyakarta
- Umar, Huscin, "Studi Kelayakan Bisnis", Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, 2003
- Undang-Undang No. 17 Tahun 2003, tentang Keuangan Negara
- No. 25 Tahun 1999, tentang Perimbangan Keuangan Pusat dan Daerah.
- William F. Sharpe, Gordon J. Alexander dan Jeffery V. Bailey, alih bahasa Henry Njooliangtik, dan Agustiono, "Investasi", Jilid 1 dan 2, Prenhallindo, Jakarta.



LAMPIRAN

LAMPIRAN I

KUESIONER

Kepada Yth,
Bpk/Ibu Responden

Dalam rangka pembukaan program pelatihan ekspor-impor di jurusan manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, mohon kesediaan Bapak/Ibu responden untuk memberikan persepsi terhadap pembukaan pelatihan tersebut. Semua jawaban yang diberikan hanya untuk kepentingan penelitian. Atas bantuan dan kerjasama bapak/ibu saya mengucapkan terima kasih.

Identitas Responden

Nama : (Boleh tidak diisi)
Fakultas/Jurusan :
Semester :

Petunjuk Pengisian

1. Pilihlah pernyataan yang ada sesuai dengan pendapat saudara
2. Silahkan tunjukkan tingkat persetujuan/ketidaksetujuan Anda terhadap setiap pernyataan dengan memberi tanda (V) pada kotak jawaban yang anda pilih.
3. Keterangan/pilihan jawaban yang tersedia

STS	=	Sangat Tidak Setuju	S	=	Setuju
TS	=	Tidak Setuju	SS	=	Sangat setuju
N	=	Netral			

Kuesioner Persepsi tentang pembukaan Pelatihan Ekspor-Import

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Pelatihan ekspor impor adalah salah satu solusi yang realistis untuk membantu warga mendapatkan pekerjaan.					
2	Pelatihan ekspor impor dapat dijadikan sebagai solusi mengatasi masalah pengangguran					
3	Adanya pameran sangat bagus untuk mensosialisasikan dan mempublikasikan pelatihan agar masyarakat semakin tahu bahwa pelatihan adalah solusi bagi kehidupan mereka					
4	Lembaga pelatihan memperbanyak menempatkan warga untuk bekerja atau mandiri bekerja					
5	Pelatihan ekspor akan mencetak tenaga muda/calon eksportir yang tangguh, berwawasan global, terampil dan menguasai permasalahan manajemen ekspor serta memiliki komitmen kuat untuk mengembangkan bisnisnya					
6	Pelatihan ekspor-impor dapat dipahami dalam waktu yang singkat (dalam hitungan hari atau bulan)					
7	Pelatihan Ekspor Impor plus Simulasi merupakan pelatihan yang dapat dirancang untuk bidang perdagangan internasional.					
8	Untuk mendapatkan harga ekspor yang tepat dan kompetitif, para calon eksportir harus memahami cara menghitung komponen-komponen biaya ekspor, menghitung biaya per unit, cara menentukan harga jual ekspor dan pola kalkulasi ekspor, untuk itu perlu mengikuti pelatihannya.					
9	Pelatihan ekspor dan impor yang akan diadakan di UBJ akan memperluas pengetahuan dan menyadari akan tantangan ekspor impor Indonesia bagi mahasiswanya					
10	Keberadaan lembaga pelatihan di UBJ akan menambah minat masyarakat untuk memilih pendidikan di UBJ dibanding lembaga pendidikan yang lain.					
11	Dengan mengikuti pelatihan akan membuka jalan bagi masyarakat yang tidak memiliki pendidikan yang cukup untuk dapat bekerja dan mandiri.					
12	Dengan dibukanya lembaga pelatihan di UBJ akan membuka peluang bagi UBJ dalam meningkatkan jumlah mahasiswa untuk program pendidikan lainnya.					
13	Pelatihan Ekpor Impor akan memberikan nilai plus bagi lulusan pendidikan formal di UBJ					
14	Dengan dibukanya lembaga pelatihan ekspor impor di UBJ dapat membantu daya saing para eksportir dalam pasar bebas di era globalisasi.					
15	Lembaga pelatihan ekspor impor dilaksanakan Fakultas Ekonomi akan menjadi salah satu keunggulan di Fak.Ekonomi					

LAMPIRAN 2

Rangkuman Jawaban Uji Coba Instrumen
Persepsi tentang Pembukaan Pelatihan Ekspor-Import

Resp	Jawaban Responden															Jumlah	Rata-Rata
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	59	3.9333
3	4	4	4	4	5	3	4	5	4	3	5	3	4	4	3	59	3.9333
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
5	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	52	3.4667
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
7	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	54	3.6
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5
9	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	62	4.1333
10	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	74	4.9333
Jumlah	41	42	43	40	43	41	42	43	43	42	44	41	41	42	42	630	42
Rata-rata	4.1	4.2	4.3	4	4.3	4.1	4.2	4.3	4.3	4.2	4.4	4.1	4.1	4.2	4.2	63	4.2

LAMPIRAN 3

RELIABILITY

```
/VARIABLES=Persepsi1 Persepsi2 Persepsi3 Persepsi4 Persepsi5  
Persepsi6  
Persepsi7 Persepsi8 Persepsi9 Persepsi10 Persepsi11 Persepsi12  
Persepsi13  
Persepsi14 Persepsi15  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL/MODEL=ALPHA  
/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE  
/SUMMARY=TOTAL MEANS CORR .
```

Reliability

[DataSet1] C:\Documents and Settings\yayantea\My
Documents\NSK\Neng tesis\Tesis Asli Neng\RTF Neng\DT resp.sav

Warnings

The determinant of the covariance matrix is zero or approximately zero. Statistics based on its inverse matrix cannot be computed and they are displayed as system missing values.

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	10	66.7
	Excluded ^a	5	33.3
	Total	15	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.974	.975	15

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Persepsi1	4.10	.738	10
Persepsi2	4.20	.632	10
Persepsi3	4.30	.483	10
Persepsi4	4.00	.667	10
Persepsi5	4.30	.675	10
Persepsi6	4.10	.738	10
Persepsi7	4.20	.789	10
Persepsi8	4.30	.675	10
Persepsi9	4.30	.675	10
Persepsi10	4.20	.632	10
Persepsi11	4.40	.516	10
Persepsi12	4.10	.738	10
Persepsi13	4.10	.738	10
Persepsi14	4.20	.632	10
Persepsi15	4.20	.632	10

Summary Item Statistics

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	4.200	4.000	4.400	.400	1.100	.011	15
Inter-Item Correlations	.723	.364	1.000	.636	2.744	.029	15

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Persepsi1	58.90	61.878	.959		.970
Persepsi2	58.80	63.733	.933		.970
Persepsi3	58.70	66.011	.931		.971
Persepsi4	58.00	64.222	.832		.972
Persepsi5	58.70	65.122	.732		.973
Persepsi6	58.90	62.989	.856		.971
Persepsi7	58.80	63.733	.730		.974
Persepsi8	58.70	65.122	.732		.973
Persepsi9	58.70	64.011	.842		.972
Persepsi10	58.80	65.289	.770		.973
Persepsi11	58.80	66.933	.752		.973
Persepsi12	58.90	62.989	.856		.971
Persepsi13	58.90	61.878	.959		.970
Persepsi14	58.80	63.733	.933		.970
Persepsi15	58.90	65.289	.770		.973

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
63.00	73.556	8.576	15

SAVE OUTFILE='C:\Documents and Settings\yayantea\My Documents\NSK\Neng tesis\Tes
 is Asli Neng\RTF Neng\DT resp.sav'
 /COMPRESSED.
 NEW FILE.
 DATASET NAME DataSet2 WINDOW=FRONT.

LAMPIRAN 4

Rangkuman Hasil Jawaban Responden
Persepsi tentang Pembukaan pelatihan Ekspor-Impor

Resp	Jawaban Responden															Jumlah	Rata-Rata
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	63	4.2
2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	52	3.4667
3	4	4	4	4	5	3	4	5	4	3	5	3	4	4	3	53	3.5333
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	57	3.8
5	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	53	3.5333
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	4
7	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	60	4
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	4
9	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	49	3.2667
10	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	42	2.8
11	4	4	3	5	3	3	4	4	5	5	4	5	4	5	5	42	2.8
12	4	3	3	4	4	1	4	3	3	3	4	4	4	4	4	46	3.0667
13	4	4	4	3	3	1	3	4	4	4	4	3	4	4	4	54	3.6
14	5	5	5	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	5	60	4
15	4	4	3	5	3	3	4	4	3	2	4	3	3	4	4	60	4
16	4	4	4	5	4	2	4	4	4	5	4	4	4	4	4	63	4.2
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	59	3.9333
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
19	2	2	4	3	4	2	4	4	4	2	3	2	4	4	5	61	4.0667
20	2	1	2	2	4	2	4	3	2	2	4	4	2	3	5	57	3.8
21	2	1	2	2	4	2	4	3	2	2	4	4	2	3	5	53	3.5333
22	2	1	2	4	1	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	62	4.1333
23	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	51	3.4
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	59	3.9333
25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56	3.7333
26	4	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5	5	5	5	4	59	3.9333
27	4	4	3	4	5	3	3	4	4	5	4	4	4	4	4	66	4.4
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	69	4.6
29	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	61	4.0667
30	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	55	3.6667
31	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4	60	4
32	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	4	5	4	4	62	4.1333
33	4	3	5	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	62	4.1333
34	4	5	4	4	4	2	4	5	4	2	5	4	4	4	4	64	4.2667
35	4	3	4	4	4	3	5	4	4	3	3	3	4	4	4	61	4.0667
36	4	4	4	3	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	56	3.7333
37	5	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	5	5	5	5	61	4.0667
38	5	4	5	5	5	5	5	4	3	4	5	5	5	4	5	63	4.2
39	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
40	4	5	4	5	4	1	2	2	4	4	4	5	4	5	2	60	4
41	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
42	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	62	4.1333
43	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	62	4.1333
44	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	64	4.2667
45	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	61	4.0667
46	5	4	4	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	56	3.7333
47	4	4	4	5	5	3	4	4	4	3	4	3	5	4	5	61	4.0667
48	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	5	63	4.2
49	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	4
Jumlah	157	151	153	156	156	125	157	153	154	148	159	160	157	159	166	2311	154.07

LAMPIRAN 5

```

DATASET ACTIVATE DataSet2.
DATASET CLOSE DataSet1.
SAVE OUTFILE='C:\Documents and Settings\yayantea\My Documents\NSK\Neng tesis\Tes
is Asli Neng\RTF Neng\DT Jwb.sav'
/COMPRESSED.
FREQUENCIES
VARIABLES=Persepsi1 Persepsi2 Persepsi3 Persepsi4 Persepsi5 Persepsi6
Persepsi7 Persepsi8 Persepsi9 Persepsi10 Persepsi11 Persepsi12 Persepsi13
Persepsi14 Persepsi15
/STATISTICS=STDDEV MINIMUM MAXIMUM SEMEAN MEAN
/ORDER= ANALYSIS .
    
```

Frequency Table

Persepsi1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	4	8.0	8.0	8.0
	3	3	6.0	6.0	14.0
	4	34	68.0	68.0	82.0
	5	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	6.0	6.0	6.0
	2	1	2.0	2.0	8.0
	3	4	8.0	8.0	16.0
	4	34	68.0	68.0	84.0
	5	8	16.0	16.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3	6.0	6.0	6.0
	3	5	10.0	10.0	16.0
	4	35	70.0	70.0	86.0
	5	7	14.0	14.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3	6.0	6.0	6.0
	3	7	14.0	14.0	20.0
	4	31	62.0	62.0	82.0
	5	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.0	2.0	2.0
	3	7	14.0	14.0	16.0
	4	33	66.0	66.0	82.0
	5	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	6.0	6.0	6.0
	2	6	12.0	12.0	18.0
	3	17	34.0	34.0	52.0
	4	20	40.0	40.0	92.0
	5	4	8.0	8.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	7	14.0	14.0	16.0
	4	34	68.0	68.0	84.0
	5	8	16.0	16.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	8	16.0	16.0	18.0
	4	35	70.0	70.0	88.0
	5	6	12.0	12.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	4.0	4.0	4.0
	3	7	14.0	14.0	18.0
	4	33	66.0	66.0	84.0
	5	8	16.0	16.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	5	10.0	10.0	10.0
	3	9	18.0	18.0	28.0
	4	27	54.0	54.0	82.0
	5	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	4	8.0	8.0	8.0
	4	39	78.0	78.0	86.0
	5	7	14.0	14.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	7	14.0	14.0	16.0
	4	32	64.0	64.0	80.0
	5	10	20.0	20.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi13

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	4.0	4.0	4.0
	3	7	14.0	14.0	18.0
	4	32	64.0	64.0	82.0
	5	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

persepsi14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	6	12.0	12.0	12.0
	4	37	74.0	74.0	86.0
	5	7	14.0	14.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Persepsi15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	4	8.0	8.0	10.0
	4	31	62.0	62.0	72.0
	5	14	28.0	28.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Lampiran 6
Proyeksi Blaya Tenaga Kerja
(Dalam Ribuan Rupiah)

	Jumlah	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5	20X6	20X7	20X8	20X9
1	Pelayan Kantor	8,400	16,800	25,200	33,600	42,000	50,400	58,800	67,200	75,600
2	Keamanan	14,400	28,800	43,200	57,600	72,000	86,400	100,800	115,200	129,600
3	Pengemudi	13,200	26,400	39,600	52,800	66,000	79,200	92,400	105,600	118,800
4	Administrasi	10,800	21,600	32,400	43,200	54,000	64,800	75,600	86,400	97,200
5	Akuntan	13,200	26,400	39,600	52,800	66,000	79,200	92,400	105,600	118,800
6	Pemasaran	36,000	72,000	108,000	144,000	180,000	216,000	252,000	288,000	324,000
7	WaKa Diklat	20,400	40,800	61,200	81,600	102,000	122,400	142,800	163,200	183,600
8	Kepala Diklat	26,400	52,800	79,200	105,600	132,000	158,400	184,800	211,200	237,600
9	Tenaga Pelatih	216,000	432,000	648,000	864,000	1,080,000	1,296,000	1,512,000	1,728,000	1,944,000
	Total	358,800	717,600	1,076,400	1,435,200	1,794,000	2,152,800	2,511,600	2,870,400	3,228,200

Lampiran 7
Proyeksi Rugi Laba
(Dalam Ribuan Rupiah)

Periode	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5	20X6	20X7	20X8	20X9
	1	2	3	4	5	6	7	8	8
1 Penjualan/pendapatan	388,000	776,000	1,164,000	1,552,000	1,940,000	2,328,000	2,716,000	3,104,000	3,492,000
2 HP Penjualan									
Biaya Tenaga Kerja	358,800	717,600	1,076,400	1,435,200	1,794,000	2,152,800	2,511,600	2,870,400	3,229,200
Penyusutan	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750
HPP	364,550	723,350	1,082,150	1,440,950	1,799,750	2,158,550	2,517,350	2,876,150	3,234,950
(Dalam Ribuan Rupiah)									
Periode	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5	20X6	20X7	20X8	20X9
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3 Laba Kotor	23,450	52,650	81,850	111,050	140,250	169,450	198,650	227,850	257,050
4 Biaya operasi & Umum :									
* Biaya Admin & Praktik	10,080	10,584	10,874	11,167	11,476	11,801	12,145	12,509	12,895
* Biaya Operasi kursus	15,120	15,876	16,670	17,503	18,378	19,297	20,262	21,275	22,339
* Biaya Konsumsi	21,060	22,587	23,189	23,799	24,440	24,115	24,677	25,379	26,136
* Biaya Akomodasi	4,040	4,242	4,454	4,677	4,911	5,156	5,414	5,685	5,969
5 EBIT(Laba Operasional)	50,300	53,289	55,187	57,146	59,205	60,370	62,499	64,848	67,338
% dari penjualan	(26,850)	(639)	26,663	53,904	81,045	109,080	136,151	163,002	189,712
	-7%	0%	2%	3%	4%	5%	5%	5%	5%

Lampiran 8
Proyeksi Anggaran Kas
(Dalam Ribuan Rp)

Periode	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5	20X6	20X7	20X8	20X9
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Hasil Penjualan	388,000	776,000	1,164,000	1,552,000	1,940,000	2,328,000	2,716,000	3,104,000	3,492,000
Arus Kas Masuk	388,000	776,000	1,164,000	1,552,000	1,940,000	2,328,000	2,716,000	3,104,000	3,492,000
Donatur	1,400	-	-	-	-	-	-	-	-
Biaya Tenaga Kerja	358,800	717,600	1,076,400	1,435,200	1,794,000	2,152,800	2,511,600	2,870,400	3,229,200
(dalam ribuan Rp)									
Periode	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5	20X6	20X7	20X8	20X9
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Arus Kas Keluar	358,800	717,600	1,076,400	1,435,200	1,794,000	2,152,800	2,511,600	2,870,400	3,229,200
Arus Kas Operasional	27,800	58,400	87,600	116,800	146,000	175,200	204,400	233,600	262,800
Saldo Kas Awal	-	27,800	58,400	87,600	116,800	146,000	175,200	204,400	233,600
Saldo Kas Akhir	27,800	86,200	146,000	204,400	262,800	321,200	379,600	438,000	496,400
Kas Minimum	27,800	58,400	87,600	116,800	146,000	175,200	204,400	233,600	262,800
Kelebihan Kas	-	27,800	58,400	87,600	116,800	146,000	175,200	204,400	233,600

Lampiran 9
Proyeksi Neraca
(Dalam Ribuan Rupiah)

Periode	20X0	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5	20X6	20X7	20X8	20X9
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AKTIVA										
1 Aktiva lancar										
Kas	-	27,800	58,400	87,600	116,800	146,000	175,200	204,400	233,600	262,800
2 Biaya pra-operasi	-	27,800	58,400	87,600	116,800	146,000	175,200	204,400	233,600	262,800
3 Aktiva										
Perengkapan kantor	10,000	9,500	9,000	8,500	8,000	7,500	7,000	6,500	6,000	5,500
Perengkapan kelas	15,000	13,500	12,000	10,500	9,000	7,500	6,000	4,500	3,000	1,500
Peralatan praktik (Lab Komputer)	75,000	71,250	67,500	63,750	60,000	56,250	52,500	48,750	45,000	41,250
Total aktiva	100,000	94,250	88,500	82,750	77,000	71,250	65,500	59,750	54,000	48,250
	106,000	126,060	149,900	172,350	194,800	217,250	240,700	264,160	287,600	311,050
PASIVA										
1 Utang										
2 Modal										
Modal sendiri	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Laba Ditahan	101,400	122,450	146,300	168,750	191,200	213,650	237,100	260,550	284,000	307,450
	105,000	126,050	149,900	172,350	194,800	217,250	240,700	264,150	287,600	311,050
Total Pasiva	105,000	126,050	149,900	172,350	194,800	217,250	240,700	264,150	287,600	311,050

Lampiran 11

Proyeksi Arus Kas Bersih
(Dalam Ribuan Rp)

Periode	20X0	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5	20X6	20X7	20X8	20X9
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10
Laba setelah Pajak	-	(28,850)	(639)	26,863	53,904	81,045	109,080	136,151	163,002	189,712
Penyusutan	-	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750
Arus Kas Operasi	-	(21,100)	5,111	32,413	59,654	88,795	114,830	141,901	168,752	195,462
Perubahan Modal Kerja	-	(21,100)	(22,689)	(25,987)	(27,946)	(30,005)	(31,170)	(33,299)	(35,648)	(38,138)
Investasi modal	(5,000)									
Terminal Value:										
* Aktiva Tetap	-	-	-	-	-	-	-	-	-	42,500
* Modal Kerja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	262,800
Arus Kas Bersih	(5,000)	(42,200)	27,800	58,400	87,600	116,800	146,000	175,200	204,400	538,900

Lampiran 12

Proyeksi Sumber Dana & Penggunaan Modal Kerja
(Dalam Ribuan Rp)

Periode	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5	20X6	20X7	20X8	20X9
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Sumber Dana :									
Laba Bersih	(26,850)	(639)	26,663	53,804	81,045	109,080	136,151	163,002	189,712
Penyusutan	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750
	(21,100)	5,111	32,413	59,654	86,795	114,830	141,901	168,752	195,462
Penggunaan Dana :									
Dividen	-	27,800	58,400	87,600	116,800	146,000	175,200	204,400	233,600
Peningkatan Modal Kerja	(21,100)	22,689	25,987	27,946	30,005	31,170	33,299	35,646	38,138
	(21,100)	5,111	32,413	59,654	86,795	114,830	141,901	168,752	195,462

Lampiran 13

Topik Pelatihan Ekspor Impor

Topik pelatihan yang diberikan akan menyajikan pengetahuan praktis dan keterampilan yang diharapkan dapat membantu dunia usaha dalam mencari dan menemukan gagasan-gagasan baru dalam rangka inovasi dan kemajuan perusahaan.

a. Bidang Pelatihan Jangka Pendek

1). Pelatihan Manajemen Ekspor Impor Plus Simulasi

Ringkasan Pelatihan :

Dalam era liberalisasi perdagangan dunia, kegiatan ekspor impor akan menjadi suatu kegiatan yang penting dalam kehidupan kita. Liberalisasi perdagangan dunia selain akan menciptakan suatu ancaman bagi produk domestik, dilain pihak juga membuka peluang bagi produsen kita.

Untuk mengantisipasi perkembangan yang begitu cepat di bidang perdagangan ekspor impor ini, tentunya sumber daya manusia, yang menjadi pemegang kunci dalam keberhasilan suatu kegiatan perusahaan, menjadi penting khususnya bagi para manajer di perusahaan tersebut. Bagi perusahaan eksportir atau yang akan menjadi eksportir, maka para manajer perusahaan khususnya manajer pemasaran, sangat perlu untuk, menguasai manajemen ekspor impor.

Pelatihan Manajemen Ekspor Impor Plus Simulasi ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan para manajer di kalangan pengusaha mengenai pengetahuan praktis manajemen ekspor impor mulai dari sisi pemasaran ekspornya sampai pada tata laksana dan prosedur ekspor impor.

Pada akhirnya peserta pelatihan diberikan program kunjungan lapangan ke instansi Bea Cukai dan Terminal Peti Kemas serta simulasi kegiatan ekspor impor yang dirancang seperti kegiatan ekspor impor sesungguhnya.

Tujuan pelatihan :

1. Peserta mampu mengerjakan semua prosedur ekspor impor dalam negeri, khususnya dalam penyelesaian administrasi dengan pihak Depperindag, Bea dan Cukai, Perbankan, Perusahaan Jasa Angkutan (darat, laut dan udara), Surveyor, Asuransi serta Unit Terminal Peti Kemas.
2. Peserta memahami teknik-teknik pemasaran ekspor impor.
3. Peserta terampil dalam melakukan kegiatan pra ekspor seperti korespondensi, kalkulasi harga ekspor, kalkulasi komponen biaya impor dan pembuatan kontrak dagang.

Pokok Bahasan

- Pemahaman Kegiatan Ekspor Impor
- Kebijakan di Bidang Ekspor
- Kebijakan di Bidang Impor
- Kepabeanan Ekspor Impor
- Manajemen Transportasi dan Penanganan Cargo
- Incoterm 2000
- Strategi Pemasaran Ekspor
- Korespondensi Bisnis
- Standar Produk Pasar Ekspor
- Kalkulasi Penetapan Harga Ekspor
- Kalkulasi Komponen Biaya Impor
- Kontrak Dagang
- Manajemen Pembiayaan Ekspor Impor
- Pengalaman Ekspor
- Kunjungan Lapangan
- Simulasi Kegiatan Ekspor Impor

2) Pelatihan Penentuan Harga Ekspor (*Export Costing and Pricing*)

Ringkasan pelatihan :

Tiga faktor penting yang menjadi daya saing suatu produk untuk

menembus pasar ekspor adalah harga, mutu dan delivery. Dari ketiga faktor tersebut, harga merupakan faktor yang paling penting. Kesalahan dalam menetapkan harga akan berakibat fatal, sehingga para calon eksportir harus memahami strategi dalam penentuan harga ekspor agar dapat bersaing di pasar internasional.

Untuk mendapatkan harga ekspor yang tepat dan kompetitif, para calon eksportir harus memahami cara menghitung komponen-komponen biaya ekspor, menghitung biaya per unit, cara menentukan harga jual ekspor dan pola kalkulasi ekspor. Dengan demikian, penguasaan seorang eksportir atas hal-hal di atas menjadi sesuatu yang penting dalam mensukseskan bisnis ekspor mereka.

Tujuan pelatihan :

Meningkatkan pengetahuan mengenai penetapan harga ekspor suatu produk secara tepat dan kompetitif di pasar internasional.

Pokok bahasan :

- Pemahaman Export Costing and Pricing
- Pemahaman Laporan Keuangan
- Incoterms
- Komponen Biaya Ekspor
- Menghitung Biaya per Unit
- Kalkulasi Harga Impor
- Strategi Penetapan Harga Ekspor
- Simulasi Harga Jua

3. Pelatihan Prosedur Impor

Ringkasan pelatihan :

Dalam era perdagangan global sekarang ini arus barang masuk dan keluar sangatlah cepat. Untuk memperlancar urusan bisnisnya para pengusaha dituntut untuk memiliki pengetahuan yang cukup mengenai prosedur ekspor dan impor.

Bagi pengusaha yang mengimpor bahan baku / barang jadi sangatlah

penting untuk mengikuti pelatihan ini, karena dirancang untuk melatih keterampilan para staf pelaksana mengenai pengetahuan praktis prosedur impor atau tatacara impor, kebijakan pemerintah dibidang impor, dokumen yang diperlukan dan menghitung-biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga diharapkan harga jualnya akan kompetitif.

Tujuan pelatihan :

Peserta memahami secara teknis prosedur impor dan penanganan dokumen impor dengan baik dan benar agar dapat memperlancar usahanya.

Pokok bahasan :

- Pemahaman Kegiatan Impor
- Prosedur dan Dokumen Impor
- Tata Laksana Kepabeanan di Bidang Impor
- Membaca Buku Tarif (HS)
- Menghitung Landed Cost dan Harga Jual
- Kemudahan Impor Tujuan Ekspor (KITE)
- Transportasi dan Shipping Agent
- Incoterms 2000
- Sistem Pembayaran Impor
- Marine Insurance

4. Pelatihan Strategi Pembiayaan Ekspor

Ringkasan pelatihan :

Merupakan lanjutan dari pelatihan Perdagangan Internasional (sebagai contoh : Manajemen Ekspor Impor Plus Simulasi, Prosedur Ekspor, Pendidikan Profesi Manajemen Ekspor Impor). Hasil yang diharapkan :

- Memahami secara lebih mendalam faktor-faktor penentu (critical point) dalam pembiayaan ekspor.
- Memahami secara lebih mendalam peraturan-peraturan internasional, nasional dan internal transaksi ekspor.
- Mampu memberikan solusi permasalahan yang dihadapi perusahaan

dalam pembiayaan transaksi ekspor.

- Mampu mengelola dan mengendalikan risiko transaksi pembiayaan ekspor.

Tujuan pelatihan :

Memberikan pengetahuan secara lebih mendalam dengan pola pikir strategis manajerial dalam menangani pembiayaan ekspor.

Pokok bahasan :

- Pemahaman Trade Financing
- Analisis Faktor Penentu (Critical Point) Dalam Pembiayaan Ekspor
- Pengamanan Operasional Pembiayaan Ekspor
- Diskusi Studi Kasus

5. Pelatihan Strategi Penetrasi Pasar Ekspor

Ringkasan pelatihan :

Pelatihan mengenai strategi penetrasi pasar ekspor.

Tujuan pelatihan :

Meningkatkan pengetahuan peserta mengenai cara-cara memasuki suatu pasar ekspor, riset pasar dan menganalisisnya dalam menghadapi persaingan bisnis di era pasar global.

Pokok bahasan :

- Pemahaman Proses Memasuki Pasar Ekspor
- Riset Pasar Ekspor
- Analisa Pasar Ekspor
- Studi Kasus
- Effective Overseas Promotion
- Strategi Mamasuki Pasar Ekspor
- Aplikasi Strategi Pasar Ekspor
- Latihan Analisa Memasuki Pasar Ekspor

6. Pelatihan Prosedur ekspor

Ringkasan pelatihan :

Dalam perdagangan ekspor, pemahaman mengenai prosedur atau tata cara ekspor sesuai dengan kebijakan – kebijakan di bidang ekspor sangat perlu bagi calon – calon eksportir. Kelengkapan dokumen sebagai bukti yang disyaratkan dalam kontrak dagang atau Letter of Credit mutlak harus dipenuhi.

Pelatihan prosedur ekspor dirancang untuk melatih keterampilan para staf pelaksana mengenai pengetahuan praktis prosedur ekspor atau tata cara ekspor, kebijakan pemerintah di bidang ekspor, serta kelengkapan dokumen-dokumen ekspor.

Pada akhir pelatihan, diberikan latihan pengisian dokumen ekspor untuk memberikan keterampilan kepada peserta dalam pengisian dokumen ekspor dengan benar.

Tujuan pelatihan :

- Peserta Memahami Ketentuan Tata Niaga dan Prosedur Ekspor, dan Menguasai Tata Cara Pengisian Dokumen yang dibutuhkan secara baik dan benar.
- Peserta mampu Mengerjakan semua Prosedur Ekspor di dalam negeri, khususnya dalam Penyelesaian Administrasi dengan pihak Depperindag, Depkeu c.q. Bea dan Cukai, Perbankan, dan Perusahaan Jasa Angkutan (forwarder).

Pokok bahasan :

- Pemahaman Kegiatan Ekspor
- Prosedur dan Dokumen Ekspor
- Latihan Pengisian SKA
- Tata Laksana Kepabeanan di bidang Ekspor
- Tata Cara dan Latihan Pengisian PEB
- Transportasi dan Penanganan Cargo
- Incoterm 2000
- Sistem Pembayaran Ekspor

- Latihan Membaca dan Memahami L/C
- Latihan Pengisian Dokumen Ekspor

7. Pelatihan Expanding Bussiness Through Export-

Ringkasan pelatihan :

Kegiatan ini ditujukan untuk melengkapi peserta dengan pengetahuan dan keahlian agar bisa melakukan perluasan ekspor dengan sukses, melalui orientasi praktisi, latihan berita, studi kasus, simulasi, diskusi dosen dan workshop. Pelatihan bidang ini juga akan diorganisasir untuk memberikan kesempatan mengobservasi operasi ekspor terkini.

Tujuan pelatihan:

1. untuk mengerti dan memahami akan kesempatan, tantangan dan resiko dari bisnis ekspor
2. untuk mengerti faktor-faktor kunci sukses dari bisnis ekspor
3. untuk memiliki pemahaman yang lebih baik akan dasar-dasar bisnis ekspor
4. untuk mengidentifikasi kebutuhan pengembangan kapasitas lain dan sumber-sumber informasi atau jaringan hubungan yang akan melengkapi bisnis ekspor mereka

Pokok-pokok bahasan:

1. Pemahaman Ekspor
2. Syarat2 Pasar Ekspor
3. Pengembangan dan seleksi produk
4. Akses dan pilihan/seleksi pasar
5. Harga dan Biaya
6. Keuangan Ekspor
7. Negosiasi dan Komunikasi Bisnis
8. Prosedur Ekspor
9. Kunjungan Perusahaan
10. Bengkel/ruang kerja yang terintegrasi

8. Pelatihan UCP-500

Ringkasan pelatihan :

Kenyataan yang kita jumpai selama ini menunjukkan penguasaan materi klausul dalam L/C baik ekspor maupun impor (perdagangan international) oleh para pelakunya masih belum memadai. Buktinya ?

Ekspor : penerimaan hasil ekspor tidak optimal karena cacat L/C, kelambatan penerimaan, banyak potongan biaya atau bahkan unpaid.
Impor : banyak biaya yang tidak perlu terjadi harus dikeluarkan seperti biaya demurrage, bunga bank pengenaan tarif bea masuk yang tidak sesuai.

Yang perlu dimiliki oleh para pelaku adalah elemen-elemen transaksi yakni prosedur dan ketentuan-ketentuan baik international, nasional maupun regional. Uniform Customs and Practice for Documentary Credits / UCP – 500 adalah ketentuan international tersebut. Begitu besar peran UCP dalam transaksi ini maka bagi pelaku mendalami UCP adalah sesuatu yang mutlak diperlukan.

Tujuan pelatihan :

Memberikan dasar yang kokoh bagi peserta dalam melakukan transaksi, mengetahui secara mendalam mengenai maksud, latar belakang, dapat mengoptimalkan hasil transaksi.

Pokok bahasan :

- Pemahaman UCP – 500
- Bentuk dan Pemberitahuan L/C (Form and Notification of Credits)
- Kewajiban dan Tanggung Jawab (Liabilities and Responsibilities)
- Jenis Dokumen
- L/C Transferable (Transferable Credit)
- SKBDN sebagai Perbandingan
- Penerapan e-UCP
- Studi Kasus

9. Pelatihan Kewirausahaan

Ringkasan pelatihan :

Kelesuan ekonomi nasional menyebabkan berbagai bentuk pelaku ekonomi tidak dapat menjalankan fungsinya sehingga sebagian besar dari mereka terpaksa menghentikan kegiatan usaha. Akibat yang timbul kemudian adalah terjadinya pengurangan tenaga kerja atau penghentian dari pekerjaan, yang lebih dikenal dengan istilah Pemutusan Hubungan Kerja (PHK).

Untuk mencegah dampak sosial yang lebih luas, diperlukan jalan keluar untuk menanggulangi masalah PHK ini. Salah satunya adalah dengan menyelenggarakan Pelatihan Kewirausahaan, yang merupakan pendidikan sumber daya manusia (SDM) agar tenaga kerja tersebut dapat berusaha secara mandiri. Dengan demikian keresahan sosial dapat dikurangi dan pada gilirannya hal tersebut akan menghidupkan kembali roda perekonomian.

Tujuan pelatihan :

Tujuan pelatihan ini adalah untuk mempersiapkan SDM agar memiliki kompetensi kewirausahaan dan bisnis pada akhir pelatihan, baik secara pribadi maupun kelompok dan siap untuk terjun sebagai wirausahawan.

Pokok bahasan :

- Permainan Nama
- Tic Tac Toe
- Energizer
- Manik
- Konsep CEFE
- Paseran
- Pemasaran
- Penulisan Aspek Pemasaran
- Matematika
- Simulasi Produksi

- Studi Lapangan
- Penulisan Aspek Produksi
- Aspek Keuangan
- Penulisan Rencana Usaha
- Presentasi Bank
- Pengusaha yang Sukses
- Persyaratan Pendirian Usaha
- Presentasi Kelompok

10. Pelatihan E-Commerce for Small to Medium Bussiness Exporters.

Ringkasan pelatihan :

Electronic Commerce atau bisnis secara elektronik yang lebih dikenal dengan E-Commerce juga disebut E-Business. E-Commerce dapat diartikan sebagai sistem yang memungkinkan (sebagian atau keseluruhan) proses penjualan dan pembelian atau transaksi dilakukan secara online.

Peranan E-Commerce saat ini menjadi semakin penting, terbukti dengan semakin banyaknya kegiatan bisnis yang memanfaatkan dan menggunakannya. Dengan menggunakan E-Commerce kegiatan bisnis menjadi lebih cepat, praktis, efisien dan biaya yang lebih murah.

Dalam pelatihan ini peserta akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan dalam merencanakan E-Commerce yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing perusahaan peserta.

Tujuan pelatihan :

Setelah mengikuti pelatihan ini peserta diharapkan mampu merencanakan E-Commerce sesuai dengan kebutuhan perusahaan masing-masing.

Pokok bahasan :

- Garis Besar Internet dan E-Commerce
- E-Commerce dan UKM: Manfaat dan Keterbatasan
- Proses Perencanaan Strategis untuk E-Commerce
- Implementasi E-Commerce: Perencanaan dan Pelaksanaan

- Evaluasi Proyek E-Commerce
- Action Planning: Pelaksanaan Rencana Kerja

11. Pelatihan Teknik Negosiasi dan Kontrak Dagang Ekspor.

Ringkasan pelatihan :

Dalam era globalisasi, persaingan dunia perdagangan menjadi semakin ketat, baik di antara negara-negara berkembang maupun negara-negara maju. Arus globalisasi perdagangan menjadi kenyataan dinamis dengan telah dicapainya kesepakatan perdagangan bebas dalam kerangka kerja WTO, APEC dan AFTA dsb.

Kesepakatan dalam bisnis dinyatakan oleh pihak-pihak yang terlibat mempunyai keinginan untuk mencapai tujuan setidaknya secara garis besar sehingga pihak-pihak tersebut merasa menang atau biasa disebut win-win negotiation.

Agar dapat bersaing di pasar global, dan mengantisipasi resiko yang akan terjadi dikemudian hari, maka para pelaku bisnis perlu memahami secara cermat kesepakatan dagang dengan mitra dagangnya yang dituangkan dalam kontrak dagang yang mempunyai landasan hukum internasional.

Tujuan pelatihan :

- Meningkatkan kemampuan peserta untuk negosiasi bisnis.
- Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan peserta tentang kontrak dagang internasional, yang meliputi hukum perdagangan internasional, terminology dan kondisi kontrak, asuransi laut dan penyelesaian perselisihan agar transaksi perdagangan terjamin secara legal dan resiko dapat dihindari.

Pokok bahasan :

- Lingkup Kegiatan Perdagangan Internasional
- Kontrak Dagang dalam Perdagangan Internasional
- Penyelesaian Sengketa (Alternative Dispute Settlement)
- Aspek Hukum Perbankan dalam Kegiatan Perdagangan Internasional

- Incoterms 2000 (FOB, CFR, CIF dsb)
- Marine Insurance
- Pemilihan Pengangkutan
- Latihan Pembuatan Kontrak Dagang
- Negosiasi Bisnis
- Role Play Negosiasi

12. Pelatihan Akses Pasar Ekspor Melalui Internet.

Ringkasan pelatihan :

Pelatihan Promosi dan Akses Pasar Ekspor melalui Internet adalah pelatihan teknis dengan tujuan memberikan pengetahuan dan ketrampilan praktis peserta untuk merencanakan dan mempromosikan produk ekspor melalui internet sekaligus mengadakan survey pasar berkaitan dengan kebutuhan dunia akan produk yang akan ditawarkan serta mengetahui pesaing dari negara lain yang telah mengekspor produk yang sama sehingga peserta mampu membaca peta pasar yang akan dituju dalam melakukan penetrasi pasar dan kemungkinan akan gagal dalam memasarkan barang ekspornya akan semakin kecil. Untuk itu kriteria peserta diharapkan berasal dari bagian marketing.

Tujuan pelatihan :

- Dapat membuat Homepage sederhana dan E-mail.
- Dapat Mempromosikan produk dengan Homepage sekaligus mempromosikan Homepagenya.
- Dapat membaca peta pasar dunia antara lain, kebutuhan pasar dan pesaing dari negara lain dalam produk yang sama.
- Dapat menganalisa dan mengatur strategi dalam memasuki pasar luar negeri : Harga dan Kualitas produk

Pokok bahasan :

- Pemahaman Akses Pasar melalui Internet
- Teknik Promosi melalui Internet
- Promosi Homepage

- Mengetahui Situs Komersial untuk Akses Pasar Internasional
- Strategi Memasuki Pasar Internasional

13. Pelatihan Business Matching of Indonesia Products in The Japanese Market.

Ringkasan pelatihan :

Era globalisasi menciptakan pasar semakin luas dan terbuka. Dengan demikian peluang ekspor semakin besar, namun persaingan perdagangan semakin tajam.

Pasar negara-negara tertentu seperti Jepang sangat diminati oleh banyak negara karena jumlah penduduknya yang besar dengan daya beli yang tinggi. Namun tidak semua produk dapat dengan mudah memenuhi selera pasar Jepang. Banyak kendala yang harus dicermati seperti adaptasi produk agar produk-produk dapat diterima pasar Jepang seperti : desain produk, harga, mutu dan delivery time yang tepat waktu.

Tujuan pelatihan :

Memberikan pengetahuan praktis dan pengalaman tentang pasar Jepang dan sekaligus kesempatan mempertemukan peserta secara virtual dengan para ahli/konsultan Jepang sehingga peserta dapat lebih memahami keinginan/selera pembeli di pasar Jepang

Pokok bahasan :

- Japanese Business Habits
- Trend of Wooden and Rattan Products in Japan
- Exporting Furniture to Japan
- Exporting Wooden and Rattan Handicraft to Japan
- Product Presentation
- Product Evaluation

14. Pelatihan Dumping dan Analisa Injury

Ringkasan pelatihan :

Perkembangan perdagangan internasional setelah disepakatinya perjanjian World Trade Organization (WTO) menuntut profesionalisme dunia usaha untuk dapat memanfaatkan peluang yang ada di pasar ekspor dengan tingkat kompetisi yang makin tajam.

Agar dapat merebut pangsa pasar yang semakin ketat dalam persaingan baik antar negara-negara pemasok maupun dengan industri lokal di negara tujuan ekspor serta menghambat tuduhan dumping, eksportir dan pelaku bisnis perlu mendalami dan memahami perhitungan tuduhan dumping tersebut.

Tujuan pelatihan :

Agar peserta dapat membuktikan tuduhan dumping dengan pembuktian melalui perhitungan yang dapat dipertanggung jawabkan.

Pokok bahasan :

- Perhitungan Margin of Dumping
- Pengertian Dumping menurut Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994
- Normal Value
- Export Price
- Metode Perhitungan Margin of Dumping
- Perhitungan Margin of Dumping untuk Non Confidential Complaint
- Perhitungan Margin of Dumping berdasarkan Jawaban Questionnaire
- Contoh Kasus
- Soal dan Penyelesaian Kasus Injury
- Pengertian Injury : Material Injury, Trade of Injury, Material Retardikasi
- Analisis : Volume Impor, Analisis Prices (Prices intercosting, Price depression, Price suppression)

15. Pelatihan Perdagangan Imbal Beli (PIB)

Ringkasan pelatihan :

Perdagangan Imbal Beli (PIB) adalah salah satu bentuk perdagangan dengan cara pertukaran barang dan jasa yang mensyaratkan suatu kewajiban ekspor sebagai imbalan atas pengadaan impor barang/peralatan.

Kebijakan PIB ditetapkan dalam Paket Kebijakan Pengembangan Ekspor Tahun 1982 sebagai salah satu upaya pemerintah mendorong ekspor dan menghemat devisa.

PIB diberlakukan untuk setiap pengadaan impor barang/peralatan oleh pemerintah yang menggunakan dana APBN atau kredit ekspor dengan mensyaratkan pemasok luar negeri yang memasok barang/peralatan impor dalam pengadaan pemerintah untuk membeli atau memasarkan atau membantu memasarkan suatu dagangan ekspor non migas Indonesia senilai barang/peralatan impor tersebut ke negara pemasok luar negeri atau asal barang impor pemerintah tersebut.

Tujuan pelatihan :

Para peserta seminar diharapkan memahami tata cara PIB serta langkah-langkah pelaksanaannya

Pokok bahasan :

- Prosedur Ekspor PIB
- Prosedur Administrasi PIB
- Mata Dagangan PIB
- Sanksi-sanksi

16. Pelatihan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)

Ringkasan pelatihan :

Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), dewasa ini sudah merupakan bagian yang tak terpisahkan dari sistim perdagangan internasional. Negara-negara yang tidak atau kurang memberi perlindungan atas HAKI dalam perdagangan beresiko untuk diboikot oleh masyarakat internasional. Dalam peraturan perdagangan internasional

Indonesia, HAKI dikaitkan dengan pemberian perlindungan dan dengan cara pemberantasan atas produksi dan perdagangan barang-barang yang melanggar HAKI.

Tujuan pelatihan :

Setelah mengikuti seminar ini peserta memahami perlunya pemahaman HAKI dalam melancarkan kegiatan bisnis mereka, tidak hanya dalam hal produksi, tetapi juga dalam peningkatan daya saing dan menghindari kemungkinan boikot negara lain.

Pokok bahasan :

- Patent
- Merek
- Desain
- Hak Cipta

17. Pelatihan Penerobosan Pasar ke Amerika Serikat.

Ringkasan pelatihan :

Amerika Serikat dengan jumlah penduduk sebanyak ± 270 juta jiwa dengan GDP perkapita sebesar ± \$ US 34.000,- merupakan pasar yang sangat besar. Selain dari pada itu AS juga melindungi penduduknya dengan menerapkan berbagai peraturan peredaran barang baik ex lokal maupun ex impor untuk melindungi penduduk AS dari segi kesehatan, kenyamanan, mutu, perlindungan produksi dalam negeri dan yang terakhir adalah diterbitkannya Undang-undang Bio Terrorism Act (BAT) yang berlaku mulai Agustus 2004.

Untuk mengetahui peraturan peredaran dan impor AS tersebut para produsen eksportir Indonesia yang berminat meluaskan pasarnya ke AS, perlu mengetahui tentang ketentuan barang impor AS tersebut

Tujuan pelatihan :

- Memperluas wawasan peserta mengenai peredaran dan impor produk-produk tertentu di AS
- Meningkatkan pengetahuan/pemahaman eksportir/produsen ke AS

menyangkut BAT

Pokok bahasan :

- Peluang Pasar di AS
- Sistem Pengawasan Impor dan Peredaran Barang Tertentu di AS
- Undang-undang Label di AS
- Kebijakan Penerapan BAT

18. Pelatihan Customer Relationship Management.

Ringkasan pelatihan :

Dalam kurun waktu kurang lebih 15 tahun terakhir ini, topik mengenai customer oriented organization atau diistilahkan juga customer driven organization banyak diperbincangkan oleh kalangan dunia usaha. Hal ini mengisyaratkan bahwa kedudukan customer atau pelanggan dalam era persaingan global telah menjadi sesuatu yang sangat penting dalam rangka mempertahankan dan bahkan mengembangkan organisasi (perusahaan).

Namun demikian, sebelum revolusi industri pun sebenarnya masalah hubungan yang erat antara para pengrajin (produsen) dengan pelanggan sudah menjadi suatu hal yang sangat penting, dimana para produsen dapat memahami apa yang diinginkan para pelanggan, disamping terjadinya hubungan personal antara kedua belah pihak. Keadaan tersebut dapat memberi dampak positif bagi terjadinya transaksi berulang kali, suatu hal yang sangat diharapkan oleh setiap perusahaan. Dengan kondisi demikian, pada dasarnya para pengrajin (produsen) tersebut telah menerapkan Customer Relationship Management (CRM).

Dalam era industri yang sudah sangat maju sekarang ini, produksi massal merupakan suatu hal yang biasa, dimana produk yang dihasilkan telah menyebar ke seluruh pelosok, baik di dalam negeri maupun luar negeri. Dalam kondisi demikian produsen tidak lagi dapat melakukan kontak langsung dengan para pelanggannya. Sebagai gantinya, kontak dewasa ini lebih banyak dilakukan melalui mediasi, yaitu melalui

departemen pemasaran/penjualan.

Walaupun penyebaran produk semakin meluas, serta kontak antara produsen dengan para pelanggannya dilakukan melalui mediasi, namun esensi hubungan dengan pelanggan pada dasarnya tidak berubah, yaitu pelanggan tidak mau dikecewakan. Agar tidak menimbulkan kekecewaan, maka hubungan dengan pelanggan perlu dikelola dengan baik, dan CRM menjadi strategis karena sangat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Tujuan pelatihan :

Para peserta memahami secara garis besar pengertian CRM serta langkah-langkah yang diperlukan untuk membangun CRM

Pokok bahasan :

- Pengertian CRM
- Resources in Customer Relation
- Establishing, Enhancing and Ending Relationship
- Creating Competitive Advantage with Relationship Strategies

b. Bidang Pelatihan jangka Panjang

- Pelatihan Keterampilan Manajemen Ekspor Impor.

Ringkasan pelatihan :

Pasar global merupakan kesempatan terbuka bagi dunia usaha yang berkeinginan untuk mengembangkan pasarnya ke manca negara. Kalangan dunia usaha yang memiliki potensi ekspor harus digerakkan untuk berperan aktif. Kebutuhan akan tampilnya para pengusaha yang handal dan gesit dalam membaca dan memanfaatkan peluang-peluang ekspor yang ada, menjadi kebutuhan nasional yang semakin mendesak.

Untuk mencapai tujuan di atas, kalangan dunia usaha harus didukung oleh SDM yang trampil dan berpengetahuan luas di bidang produksi, pemasaran ekspor, prosedur ekspor dan impor.

Pelatihan Jangka Panjang "Keterampilan Manajemen Ekspor Impor" dirancang untuk memenuhi kebutuhan para wirausahawan (entrepreneurs)

yang ingin menekuni bidang ekspor impor. Silabus pelatihan ini disusun secara sekuen/ berurutan ke dalam 6 pokok bahasan, mulai dari Pemasaran Ekspor, Pengelolaan Ekspor Impor, Pembiayaan dan Pembayaran Ekspor Impor, Transportasi Ekspor, Prosedur Ekspor- Impor, Kunjungan Lapangan dan Simulasi Kegiatan Ekspor Impor.

Tujuan pelatihan :

Memberikan pengetahuan dan keterampilan bagi calon pengusaha dan pengusaha muda di bidang manajemen ekspor-impor dan pemasaran ekspor.

Pokok bahasan :

Pemasaran Ekspor

- Riset Pasar Ekspor
- Strategi Pemasaran ekspor
- Negosiasi Dagang
- Promosi Melalui Internet
- Dll

Pengelolaan Ekspor – Impor

- Korespondensi Bisnis
- Penentuan Harga Ekspor-Impor
- Kontrak Dagang
- Dll

Pembiayaan dan Pembayaran Ekspor – Impor

- Pembayaran Ekspor – Impor
- Pembiayaan Ekspor
- Negosiasi L/C
- Dll.

Transportasi Ekspor

- Transportasi Ekspor
- Pengiriman Barang
- Asuransi Ekspor
- Dll.

Prosedur Ekspor Impor

- Prosedur Ekspor – Impor
- Dokumen Ekspor – Impor
- Fasilitas Impor
- DII

Simulasi Ekspor Impor

- Simulasi Kegiatan Ekspor Impor
- Kunjungan Lapangan

Lampiran 14

CONTOH FORMULIR PENDAFTARAN

Biaya kursus sebesar Rp

Biaya Ditanggung : 1 = Pribadi 2 = Perusahaan

N A M A :

(Gelar Kesarjanaan)

Tempat dan Tgl Lahir : Tgl..... Bln..... Tahun

Jenis Kelamin : P = Pria W = Wanita

Pendidikan Terakhir : 1 = SMA 2 = D3 3 = S1 4 = S2 5 = S3

Alamat Rumah :

Kota / Propinsi : Kode Pos

Telepon :

Alamat Kirim Bahan : R = Rumah K = Kantor

INFORMASI PERUSAHAAN

Nama Perusahaan :

Alamat :

Kota / Propinsi : Kode Pos :

Telepon : Fax :

Email :

Kategori Jabatan : 1= Puncak 2= Madya 3= Muda 4= Supervisor 5 = Staf

Bidang Pekerjaan : 1= Pemasaran 2= Keuangan 3= Operasi/Produksi 4= SDM 5= Mahasiswa 6 = Umum

Status Perusahaan : SN = Swasta Nasional SA = Swasta Asing JV = Joint Venture BU = BUMN

Jenis Usaha : 1= Industri 2= Perdagangan 3= Konstruksi 4= Jasa 5 = Sosial 6 = Pertambangan

Produk Bidang :

Lampiran 15

Nilai-nilai r Product Moment

N	Tarf Signif		N	Tarf Signif		N	Tarf Signif	
	5%	1%		5%	1%		5%	1%
3	0.997	0.999	27	0.381	0.487	55	0.266	0.345
4	0.950	0.990	28	0.374	0.478	60	0.254	0.330
5	0.878	0.959	29	0.367	0.470	65	0.244	0.317
6	0.811	0.917	30	0.361	0.463	70	0.235	0.306
7	0.754	0.874	31	0.355	0.456	75	0.227	0.296
8	0.707	0.834	32	0.349	0.449	80	0.22	0.286
9	0.666	0.798	33	0.344	0.442	85	0.213	0.278
10	0.632	0.765	34	0.339	0.436	90	0.207	0.270
11	0.602	0.735	35	0.334	0.430	95	0.202	0.263
12	0.576	0.708	36	0.329	0.424	100	0.195	0.256
13	0.553	0.684	37	0.325	0.418	125	0.176	0.230
14	0.532	0.661	38	0.320	0.413	150	0.159	0.210
15	0.514	0.641	39	0.316	0.408	175	0.148	0.194
16	0.497	0.623	40	0.312	0.403	200	0.138	0.181
17	0.482	0.606	41	0.308	0.398	300	0.113	0.148
18	0.468	0.590	42	0.304	0.393	400	0.098	0.128
19	0.456	0.575	43	0.301	0.389	500	0.088	0.115
20	0.444	0.561	44	0.297	0.384	600	0.080	0.105
21	0.433	0.549	45	0.294	0.380	700	0.074	0.097
22	0.423	0.537	46	0.291	0.376	800	0.070	0.091
23	0.413	0.526	47	0.288	0.372	900	0.065	0.086
24	0.404	0.515	48	0.284	0.368	1000	0.062	0.081
25	0.396	0.505	49	0.281	0.364			
26	0.388	0.496	50	0.279	0.361			

Sumber : Pabundu Tika, Metodologi Riset Bisnis, Bumi Aksara, Jakarta, 2006

Keterangan : N (sampel) = 8 untuk Uji Validitas dan Reabilitas

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan sebagai anak keempat (putri pertama) dari lima bersaudara di Bandung pada tanggal 27 Desember 1981. Penulis dilahirkan dari pasangan Bapak Ateng seorang pegawai negeri departemen perhubungan laut dan Ibu Ipong seorang ibu rumah tangga.

Pendidikan penulis diawali Sekolah Dasar di SD N Perwira Jaya I di Bekasi, lulus pada tahun 1993. Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama di SMP N 1 Babelan, lulus pada tahun 1996. Sekolah Lanjutan Tingkat Atas di SMU 102 Jakarta Timur. Sejak tahun 2000 penulis melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, lulus tahun 2004.

Saat ini penulis bekerja di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Sebagai seorang karyawan di sebuah lembaga pendidikan tinggi, penulis termotivasi untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang Strata 2 dan tercatat sebagai mahasiswa angkatan XXIII Program Pascasarjana Magister Manajemen Ubhara Jaya.