

# **MENYONGSONG SUKSES**

*Sebuah upaya pemberdayaan pegawai Depkes  
Untuk menyambut  
Perampingan Organisasi & Era Desentralisasi*

**PUSAT PEMBERDAYAAN TENAGA KESEHATAN**  
BADAN PENGEMBANGAN DAN PEMBERDAYAAN  
SUMBERDAYA MANUSIA KESEHATAN  
DEPARTEMEN KESEHATAN RI  
JAKARTA 2002

## **PEMBERDAYAAN PEGAWAI DEPARTEMEN KESEHATAN AKIBAT PERAMPING ORGANISASI**

### **1) PENDAHULUAN**

Kehilangan pekerjaan adalah merupakan momok bagi semua orang, tidak terkecuali pegawai negeri sipil (PNS) oleh karena itu munculnya peraturan perampingan struktur organisasi merupakan berita besar bagi para PNS.

Terjadinya reformasi dalam pemerintahan orde baru menuju era reformasi yang dituangkan dalam bentuk riel perampingan organisasi Depkes melalui Kep Men Kes 130 / Menkes / SK / I / 2000 telah mengakibatkan sejumlah pejabat Struktural kehilangan jabatannya sedangkan sebagian karyawan kehilangan tugas-tugas rutinnya.

Kepanikan, kegamangan serta kegalauan dikalangan PNS dimunculkan dalam bentuk seminar, lokakarya untuk membendung dampak akibat perampingan ini pemindahan pegawai ke daerah atau Departemen lain yang masih membutuhkan serta penempatan pegawai Depkes ke institusi POLRI juga merupakan upaya penataan yang sudah diterapkan. Akan tetapi karena jumlah masalah yang cukup besar maka masih terdapat banyak pegawai yang belum mendapatkan tugas yang tepat sehingga efektifitas & efisiensi pendayagunaan tenaga kesehatan dapat dicapai.

Pembekalan Wirausaha dan Penambahan pengetahuan serta ketrampilan melalui pelatihan ketrampilan di berbagai jenis tempat kursus merupakan salah satu alternatif yang patut dipertimbangkan untuk mempersiapkan pegawai Depkes dalam menghadapi masa pensiun nantinya.

Namun demikian persiapan mental dan merubah visi yang sudah tertanam sebagai PNS puluhan tahun bukanlah hal yang mudah, untuk itu dorongan dan pendalaman tentang wirausaha dan penanaman jiwa enterpreneurship menjadi mutlak.

### **2) PENGEMBANGAN DIRI**

Perubahan adalah kata yang patut direnungkan dan ditanamkan dalam setiap diri masing-masing calon wirausaha bila ingin meraih sukses karena tanpa ada perubahan baik dalam hal pengetahuan, sikap dan ketrampilan pada diri seseorang maka mustahil akan mengalami perubahan dalam bidang penghasilan yang diharapkan.

Harapan perubahan yang dimaksud disini adalah perubahan dari pemalas menjadi produktif dari segala kebiasaan negatif menjadi yang positif, kebiasaan tidak disiplin menjadi disiplin, kebiasaan boros menjadi hemat, kebiasaan menggunakan jam karet menjadi tepat waktu, Perubahan tidak akan terjadi apabila kita menunggu perubahan dari luar, oleh karena itu apabila kita ingin merubah arti hidup kita sendiri haruslah dimulai dari merubah diri sendiri.

Statement orang bijak yang menyatakan bahwa adalah sangat tidak masuk akal bila kita melakukan hal yang sama berulang-ulang, namun mengharapkan hasil yang berbeda perlu menjadi renungan. Hal senada lebih diperkuat lagi dengan pandangan hidup yang menyatakan bahwa untuk mendapatkan sesuatu kita harus memberi terlebih dahulu.

Pernyataan-pernyataan tersebut diatas lebih diperjelas dan dikonkritkan dengan himbauan/dorongan yang menyatakan apabila kita ingin berpenghasilan Rp 5 Juta setiap bulan, maka kita harus memberikan pelayanan baik jasa atau benda yang senilai dengan itu bahkan bila perlu harus melebihi.

Selanjutnya kapan kita memulai merubah hal tersebut diatas maka jawaban yang tepat adalah mulai dari sekarang dan jangan hiraukan alasan klasik seperti :

- Tidak punya modal
- Bukan sarjana
- Sudah tua dan lain sebagainya.

Untuk mencapai sukses dari hal-hal tersebut diatas maka beberapa kiat yang perlu dijadikan arena :

**Kunci Pertama** ( bekerjalah sesuai dengan bakat dan kesenangan masing-masing )

Orang yang bekerja sesuai dengan bakat dan kesenangannya akan menghasilkan barang & atau jasa yang lebih baik apabila dalam mengerjakan pekerjaan yang sesuai diluar itu. Hal ini terjadi karena mengerjakan pekerjaan yang sesuai dengan bakat & kesenangannya tidak mendapatkan beban tambahan dari luar baik phisik, Mental maupun beban tambahan lainnya. Contoh nyata yang bisa kita lihat adalah apabila seseorang mempunyai bakat seni/menyanyi maka mereka akan melakukannya dengan senang hati dan dengan tanpa mendapatkan tekanan dari orang lain dan bahkan tanpa dibayar.

Apakah kita mempunyai bakat ?, demikian selalu dimasalahkan oleh beberapa orang yang belum bisa menggali/mengetahui kemampuannya. Untuk mengetahui hal tersebut dapat diperhatikan/dirasakan hal-hal sebagai berikut :

### **1. Lebih mudah bila seseorang mempelajari sesuatu dibandingkan dengan yang lain.**

Perasaan lebih mudah ini hanya diketahui oleh masing-masing individu apabila mengerjakan sesuatu pekerjaan misalnya apabila kita melakukan pekerjaan menggambar merasa lebih mudah dan lebih baik hasilnya bila dibandingkan dengan yang lainnya maka ada kemungkinan besar individu tersebut mempunyai bakat dibidang menggambar.

### **2. Lebih pintar dan lebih baik hasilnya bila mengerjakan sesuatu dari yang lain.**

Pada umumnya wanita bisa memasak, membuat kue, menjahit dan lain sebagainya. Akan tetapi diantara kegiatan tersebut ada satu pekerjaan yang dihasilkan selalu lebih dari apa yang dihasilkan oleh orang lain. Apabila memasak maka hasil masakannya lebih enak, apabila menjahit maka pakaian hasil jahitan lebih rapih & enak dipakai, kelebihan tersebut adalah merupakan indikator/petunjuk dari adanya bakat dalam diri individu.

### **3. Lebih senang melakukan pekerjaan tersebut dibandingkan bila mengerjakan pekerjaan lainnya.**

Berdiri didepan orang banyak akan memberikan kebahagiaan tersendiri bagi seseorang, maka hal ini akan dijadikan sebagai indikasi bahwa individu tersebut mempunyai bakat mengajar oleh karena itu pekerjaan seperti guru, bimbingan test, lest private ataupun mendirikan pusat kursus sangat tepat menjadi pilihannya.

#### **Kunci Kedua ( bekerja melebihi dari yang biasanya )**

Melakukan pekerjaan apa saja tanpa terlebih dahulu menuntun upah dari hasil pekerjaan merupakan sebagian dari nilai lebih untuk mencapai sukses. Dengan demikian kita akan dengan senang hati mengerjakan sesuatu tanpa harus memikirkan upah yang akan diberikan, Apabila mengerjakan sesuatu pekerjaan atau memberikan pelayanan selalu melebihi dari imbalan yang kita terima. Kebiasaan seperti ini akan memberikan image kepada orang lain bahwa orang tersebut akan merasa diuntungkan yang pada akhirnya akan menjadi langganan bagi pelayanan yang kita berikan yang secara tidak sadar akan menebarkan pangsa pasar bagi layanan jasa yang diberikan.

#### **Kunci Ketiga ( capailah tingkat " empu" dibidangnya )**

Meningkatkan diri atau belajar terus menerus baik melalui bahan bacaan, pengamatan maupun tidak malu untuk bertanya yang pada akhirnya akan mencapai ahli dalam bidang pekerjaan merupakan keharusan bagi setiap keberhasilan. Dengan dicapainya tingkat " empu " dibidang pekerjaannya maka akan dihasilkan karya dan hasil pelayanan jasa yang selalu lebih baik dari karya lain sejenisnya.

#### **Kunci Keempat ( selalu bersyukur )**

Ucapan syukur kepada Allah SWT Adalah rangkaian berikut yang perlu ditanamkan pada diri kita, karena apabila kita tidak mensyukuri apa yang telah diberikan Allah kepada kita maka akan dicabut nikmat yang telah diberikan (Qur' an Surat Ibrahim ayat 7).

#### **Kunci Kelima ( perbanyak bersedekah )**

Membantu anak yatim, fakir miskin, orang tua dan lain sebagainya merupakan kebiasaan yang selalu dianjurkan oleh setiap agama karena dengan bersedekah maka akan membenihkan harta kita dan akan dibalas berlipat ganda oleh Allah SWT ( Qur'an Surat Al- Baqarah ayat 261 ).

Untuk mencapai perubahan agar individu kita bisa berkembang maka :

1. Tetapkan niat , bulatkan tekad.
2. Berdoa & berdo'a.
3. Mulai saat ini juga.

### **3) KEWIRAUSAHAAN**

Wiraswasta, wirasaha atau bahkan disebut sebagai saudagar adalah merupakan istilah yang telah melekat pada diri seseorang yang mampu berdiri sendiri karena keunggulan yang dimiliki dibidang usaha. Hal ini sesuai dengan pengertian dari kata wiraswasta itu sendiri.

Wira : manusia unggul, teladan, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan dan pendekar kemajuan dan mempunyai keagungan watak.

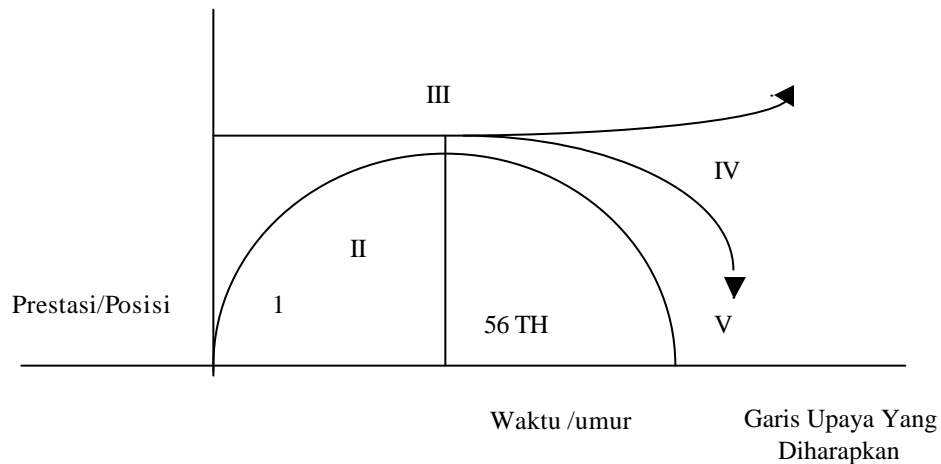
Swa : Sendiri.

Sta : berdiri.

Wiraswata : Keberanian, keutamaan serta keperkasaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri.

## 1. SIKLUS Kehidupan karier seorang wirausaha

Sejalan dengan bertambahnya umur seseorang maka tingkat perkembangan dari prestasi wirausaha seseorang dapat digambarkan sebagai berikut.



- 1) Tahap pengenalan ( Introduction )
- 2) Tahap Pertumbuhan ( Growth )
- 3) Tahap Kematangan ( maturity )
- 4) Tahap Penurunan ( decline )
- 5) Tahap ditinggalkan ( abandonment )

Pada gambar tersebut diatas terlihat bahwa pada usia 56 tahun adalah merupakan puncak karier yang diawali dari tahap pengenalan & pertumbuhan, dengan mengetahui grafik tersebut diatas maka diharapkan penurunan dapat ditunda atau diperpanjang melalui intervensi khusus sehingga tahap kematangan dapat dipertahankan lebih lama.

## 2. Program, tantangan & hambatan ber wiraswasta

Wiraswasta secara murni tidak harus muncul dari awal pertumbuhan, akan tetapi dapat muncul dari kejadian yang memaksa individu untuk keluar dari himpitan yang menderanya oleh karena itu dorongan untuk berwirausaha dapat dipicu oleh berbagai hal antara lain :

- Teman sepergaulan
- Lingkungan keluarga
- Hasil diskusi tentang ide wirausaha
- Pendidikan formal
- Pengalaman bisnis kecil-kecilan
- Hobi

Dengan adanya krisis ekonomi, menyempitnya lapangan kerja serta berkurangnya/perampingan organisasi memicu kita semua untuk keluar dari beban dan tekanan, dan diharapkan dapat dipergunakan sebagai modal dasar dorongan berwirausaha.

Meskipun demikian beberapa tantangan akan menghadapi calon wiraswasta ini untuk menguji tingkat keteguhan dan komitmen yang sudah ditetapkan melalui beberapa tantangan/ujian antara lain :

- Menanggung resiko yang diakibatkan oleh kesalahan dalam mengambil keputusan.
- Harus bekerja keras dalam waktu yang lama.
- Harus menghemat sebelum meraih sukses.
- Tanggung jawab yang besar.

### **3. Sifat yang harus dimiliki wiraswasta**

Guna menghadapi tantangan yang ada sebagaimana tersebut diatas, maka beberapa sifat yang perlu dimiliki oleh setiap wiraswasta antara lain :

#### **a) Percaya diri**

Percaya terhadap kemampuan diri sendiri merupakan modal yang harus dipenuhi untuk menambahkan rasa optimis terhadap apa yang akan dilakukan sehingga tidak tergantung pada orang lain. Kepercayaan ini perlu mengingat banyak keputusan yang harus diambil selaku manajer setelah menganalisa data yang masuk dan situasi yang berkembang saat ini.

#### **b) Berorientasi pada tugas & hasil**

Kemauan yang keras untuk menjadi yang terbaik perlu ditanamkan agar memperoleh hasil /laba yang banyak dan haus akan prestasi kerja. Dengan mematok target tersebut maka kerja keras dan ketabahan serta ketekunan merupakan modal lain yang harus dimiliki untuk menciptakan kreatifitas

#### **c) Berani menanggung resiko**

Tantangan adalah merupakan bagian dari kehidupannya untuk itu menghadapi pembaharuan merupakan sesuatu yang harus dihadapi dan dipecahkan dan akan merasa bangga apabila berani mengambil resiko dari keputusan yang telah diambil. Untuk itu masalah untung & rugi adalah hal yang biasa dan bukan merupakan kekalahan apabila menanggung rugi akan tetapi justru menjadikan pelajaran yang berharga untuk perjalanan selanjutnya.

#### **d) Kepemimpinan**

Berkembang atau tidaknyasuatu unit usaha tergantung pada pemegang tongkat komando pimpinannya oleh karena itu sifat kepemimpinan yang tegas, luwes, terbuka, mudah bergaul serta mau menerima kritik yang membangun menjadi modal dalam menggerakkan arah usaha serta keberhasilan unit kerja yang dipimpinya.

#### **e) Keorisinilan**

Keinginan untuk mendapatkan hal yang baru dalam menuangkan ide-ide baru merupakan hasil kreatifitas yang dihasilkan oleh para pemimpin. Sifat yang demikian diperlukan untuk memberikan nuansa baru pada suasana kerja karyawan. Untuk itu pengetahuan yang luas diberbagai bidang merupakan motor yang harus selalu diisi dan dimiliki oleh para pemimpin.

#### **f) Berorientasi kedepan**

Kemampuan untuk menganalisa dan memprediksi berdasarkan input yang ada saat ini menjadi hal yang pokok dan perlu diasah secara rutin agarantisipasi terhadap masa depan sudah dipersiapkan sebelumnya.

### **4. Kunci sukses wiraswasta**

Dalam dunia usaha memang berbeda dengan dunia pemerintahan yang apabila kita sebutkan bisnis, maka yang akan muncul adalah " uang " . Akan tetapi uang atau penghasilan bertambah bukan merupakan tujuan utama sehingga harus ditanamkan bahwa uang adalah alat untuk menuju kesejahteraan.

Dengan demikian falsafah yang perlu ditanamkan adalah " jangan mengejar uang tetapi bangunlah nama baik, kepercayaan, kualitas serta jaringan dan harga diri " dari falsafah ini maka muara ujungnya adalah menghasilkan uang. Guna mencapai hal tersebut maka beberapa kiat yang merupakan kunci kesuksesan bagi wiraswastawan antara lain :

#### **a) Tumbuh dari bawah**

Modal dalam bentuk uang memang diperlukan dalam berwiraswasta akan tetapi uang yang banyak tidak akan cukup untuk mencapai sukses berwirausaha dimulai dari bawah akan lebih memantapkan & memperkuat ketangguhannya karena akan mengalami langsung pahit getir serta liku-liku unit usaha yang digelutinya.

#### **b) Konsentrasi pada bidang usaha yang dikuasai**

Specialisasi, keahlian adalah hal yang harus dimiliki oleh wiraswastawan karena dengan memiliki specialisasi ini maka dalam segala hal kita akan lebih dari yang lainnya dibidang keahlian. Apabila kita mengerjakan pekerjaan yang mudah maka semua orang bisa mencapainya oleh karena itu capailah tingkat " empu " melalui usaha yang " menggebu " sehingga keahlian tersebut dapat diraih, Artinya untuk mencapai keahlian yang super setingkat empu diperlukan usaha yang ulet & terus menerus dibidang yang itu-itu saja merupakan jalan yang harus dilewati setiap wiraswastawan.

#### **c) Anti Kerumunan**

Dalam melakukan wirausaha janganlah karena mengoikuti sesuatu yang lagi " trend " saat ini karena tingkat kejenuhan pasar akan lebih cepat. Untuk itu dalam menentukan jenis usaha sebaiknya dilakukan pengamatan secara mendalam

tentang bidang yang akan digeluti baik secara teknis maupun pangsa pasarnya serta liku-liku dunia usaha tersebut mulai dari saat produksi sampai ketangan konsumen.

#### **d) Reputasi**

Nama baik, kepercayaan adalah modal utama bagi kelangsungan usaha, karena sekali saja kita ciptakan kekecewaan pada klien kita maka hancurlah kepercayaan yang sudah kita bangun, misalnya untuk produk makanan yang menjadi tolok ukur utama adalah rasa. Untuk itu jangan sekali-kali merubah rasa untuk kepentingan efisiensi atau kepentingan lain.

#### **e) Modal hanyalah pelengkap**

Dunia usaha tanpa modal memang kurang pas akan tetapi janganlah modal ini dijadikan alasan utama untuk upaya wirausaha yang akan kita jalankan. Apabila modal terbatas jadikanlah arena ini sebagai lahan uji coba ketangguhan untuk memulai dari awal untuk merangkak ke jenjang yang lebih tinggi. Modal yang besar tanpa diimbangi oleh kemampuan manajemen mengelola uang maka keadaan bahkan dapat menjadi bumerang dalam usahanya.

### **4) PERENCANAAN USAHA**

#### **a) LIMA W SATU H**

Perencanaan adalah merupakan suatu proses mempersiapkan secara sistematis kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu Dalam hal ini tujuan usaha adalah mendapatkan keuntungan yang sesuai.

Perencanaan yang baik akan memandu kita menjalankan usaha secara tepat sesuai dengan apa yang telah digariskan. Untuk itu dalam membuat perencanaan harus bisa menjawab pertanyaan berikut yang secara umum dijabarkan sebagai 5 w + 1 H

W = WHAT

Pertanyaan pertama yang harus bisa dijabarkan adalah usaha apa yang akan dijalankan .Apakah berupa jasa atau suatu produk. Apabila usaha tersebut berupa jasa maka unsur pelayanan atau services merupakan kata kunci yang harus dipegang, sedangkan apabila bisnis yang akan dijalankan berupa produk maka kualitas barang merupakan kata kuncinya. Dengan mengetahui usaha apa yang akan dilaksanakan maka sudah mulai bisa diperdalam tentang seluk-beluk bidang usaha dimaksud.

W = WHY

Pertimbangan atau alasan memilih jenis usaha menjadi penting apabila dikaitkan dengan teori-teori wirausaha lainnya seperti kesenian dengan bakat hobi ataupun ketrampilan dan keahlian dari calon wiraswastawan itu sendiri, karena setiap usaha yang tidak diawali dengan kesesuaian antara pekerjaan dengan pekerja itu sendiri akan memberikan beban berat bagi pekerja. Disamping itu pertimbangan tentang pangsa pasar yang masih terbuka tidak boleh dielakkan karena tanpa adanya pangsa pasar yang masih terbuka maka kelangsungan usaha akan terhenti.

W = WHERE

Lokasi unit usaha sangat menentukan apabila dikaitkan dengan sarana yang akan dicapai .Tempat yang sesuai/dekat dengan konsumen adalah tepat untuk jenis usaha yang menghasilkan barang/jasa yang langsung bisa dimanfaatkan /dinikmati oleh konsumen, akan tetapi tidak tepat apabila usaha tersebut berupa produksi barang yang masih memerlukan penanganan lebih lanjut untuk sampai di konsumen. Dengan demikian usaha seperti fotocopy, warung wartel, toko kelontong, salon adalah jenis usaha yang perlu ditempatkan pada daerah strategis yang dekat dengan konsumen, Adapun usaha seperti, produksi ikan hias, produksi kerupuk, usaha jasa boga tidak membutuhkan tempat yang strategis dekat dengan sekitar konsumen.

W = WHEN

Berbicara masalah waktu maka masalah kontinuitas atau kebutuhan yang hanya waktu tertentu menjadi focus penelaahan. Usaha warung, toko kelontong adalah merupakan contoh unit usaha yang keberadaannya diperlukan secara rutin setiap saat adapun usaha seperti foto copy, rias pengantin merupakan jenis usaha yang perlu memperhitungkan waktu-waktu puncak kebutuhan, dengan demikian persiapan akan sarana & prasarana terkait erat dengan ketepatan waktu kebutuhan.

W = WHO

Siapa orang yang tepat untuk mengerjakan sesuatu agar hasilnya dapat maksimal sesuai dengan bidang tugasnya masing-masing. Untuk itu pemilihan dan penempatan personil sesuai bidangnya menjadi perhatian khusus agar diperoleh kinerja yang optimal. The right man in the right place adalah kata kunci keberhasilan.

H = HOW

Adalah strategi yang harus dipilih untuk melaksanakan usaha yang sudah ditetapkan tersebut setelah mengkaji secara cermat berbagai strategi yang ada.

Analisa formal ( resmi terhadap suatu rencana investasi ( usaha ) dari suatu peluang bisnis dengan tujuan untuk mengetahui apakah manfaat investasi ( usaha ) tersebut lebih besar dibandingkan dengan biaya nya ( margin yang di dapat ) biasanya disebut dengan rencana atau study kelayakan usaha.

## ASPEK KELAYAKAN SUATU RENCANA BISNIS

### 1) Aspek Pemasaran

Kelayakan aspek pemasaran dapat dilakukan melalui minimal dua pendekatan, yaitu :

- a) Pendekatan permintaan dan penawaran ( Supply & Demand )  
Apabila permintaan pasar lebih besar dari penawaran atau pasokan barang/jasa dari produsen yang ada, maka potensi pasar ada, perlu dianalisis lebih lanjut adalah :  
?? Seberapa besar peluang tersebut.  
?? Seberapa besar perusahaan anda memasok peluang pasar itu.
  
- b) Keadaan struktur Pasar.  
Bagaimana struktur pasar dari produk yang akan dikembangkan:  
?? Apakah persaingan sempurna  
?? Apakah persaingan tidak sempurna  
?? Apakah pasar monopoli

Struktur pasar yang dihadapi akan membawa konsekuensi strategi usaha perusahaan

### 2) Aspek Tehnis Produksi

Analisa dalam aspek ini mencakup segi-segi:

- ?? Penentuan lokasi usaha, luas tanah yang diperlukan, luas bangunan dan lain sebagainya.
- ?? Kebutuhan dan ketersediaan peralatan dan teknologi yang dibutuhkan
- ?? Proses Produksi
- ?? Kebutuhan dan ketersediaan bahan baku serta tenaga kerja.

Bilamana aspek diatas tersedia dan mampu dikelola dengan baik, maka secara teknis kegiatan usaha yang hendak dikembangkan tersebut adalah layak.

### 3) Aspek Yuridis

Aspek Yuridis menerangkan keadaan legal- formal, yang meliputi berbagai persyaratan, seperti :

- ?? Akte Pendiri badan usaha.
- ?? Izin Usaha seperti SIUP, SITU, HO dan lain-lain.
- ?? Ketentuan-ketentuan lain yang mengatur usaha kecil.

### 4) Aspek Organisasi dan Manajemen.

Kelayakan dilihat dengan pendekatan manajerial atau pengelolaan usaha, meliputi :

- ?? Organisasi perusahaan.
- ?? Pembukaan kegiatan Usaha.
- ?? Sistem Pelaksanaan pengelolaan perusahaan, dikelola sendiri dengan bantuan tenaga kerja dari keluarga sendiri atau dari luar.
- ?? Profesionalisme pengelolaan usaha.

Bilamana secara organisasi dan manajemen direncanakan secara baik, maka dapat dikatakan layak.

## 5) Aspek Finansial

Mencakup segi pengeluaran dan penerimaan yang dinyatakan dalam satuan uang dari aspek finansial ,suatu investasi dikatakan layak apabila penerima lebih besar dari pengeluaran.

Adapun Tahapan dalam analisis finansial adalah :

- a) Menghitung kebutuhan investasi
  - Investasi untuk aktiva tetap.
  - Investasi untuk modal kerja.
  - Anggaran sumber dan penggunaan dana.
- b) Menghitung arus kas
  - Perkiraan biaya produksi dan operasional.
  - Laporan Rugi/Laba (Performa).
  - Perhitungan beban cicilan dan bunga kredit.
  - Aliran kas masuk dan kas keluar.

Analisa kelancaran dengan kriteria investasi , meliputi :

- Kriteria undiscounted yaitu Pay Back Periode (menghitung jumlah tahun yang dibutuhkan untuk menutup investasi sebenarnya dengan alir kas sebelum penyusutan akan tetapi sesudah pajak), Return On Investment (penerimaan terhadap total asset) dan Break Even Point ( BEP ) adalah titik dimana tidak ada laba dan tidak ada rugi / pulang pokok.
- Kriteria Discount yaitu B/C Rasio, net Present Value ( NPV ) dan IRR.

Adapun rumus-rumus criteria investasi tersebut adalah sebagai berikut :

### a) Undiscounted

$$\text{Pay Back Periode} = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Laba Bersih}} \times 1 \text{ Tahun}$$

$$\text{R O I} = \frac{\text{Pendapatan Bersih pertahun}}{\text{Total Investasi}} \times 100 \%$$

$$\text{B E P} = \frac{\text{Biaya Tetap} : 1}{\text{Total Investasi}}$$

### b) Discounted

$$\text{B/C Rasio} = \frac{\text{PV Benefit}}{\text{Ov Cost}} = > 1$$

$$\text{N P V} = \sum_{t=0}^n \frac{N B_t - C_1}{(1+i)^t} > 0$$

Dimana:

Bt = biaya pada periode t

1 = Discount factor

t = 0 , 1, 2, 3, .....n

$$\text{I R R} = \text{ij} \frac{\text{NPV-}}{\text{NPV + dikurangi NPV -}} (i_2 - i_1)$$

I1 = discount factor yang memberikan NPV +

I2 = discount factor yang memberikan NPV -

Bila IRR > tingkat bunga Bank - - > layak

## 6) MEKANISME PEMASARAN

Pemasaran adalah kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkan dapat diterima dan disenangi oleh pasar. Agar supaya produk tersebut dapat diterima oleh pasar haruslah diupayakan kegiatan yang terencana & terstruktur sejak sebelum produk tersebut dibuat sampai setelah jadi dibeli konsumen. Untuk itu pula dikembangkan bagaimana melakukan pemasaran hasil usaha agar dapat diterima oleh pasar.

Terdapat 4 (empat) hal khusus yang perlu diperhatikan terkait dengan pemasaran produk hasil usaha antara lain berupa:

### Strategi Pemasaran produk.

Produk yang kita hasilkan oleh suatu unit usaha dapat mempengaruhi omzet penjualan melalui berbagai hal antara lain Design, Merk, Kemasan serta isi produk. Kemasan yang menarik dan baik dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi pembeli disamping kualitas produk itu sendiri. Termasuk dalam kualitas produk adalah keamanan produk dan merk produk yang sudah memasyarakat.

### Strategi harga.

Pencantuman harga khusus, harga langganan serta potongan harga adalah merupakan salah satu strategis yang memikat pembeli untuk merebut pasar sehingga terasa harga yang ditawarkan adalah sudah pantas & murah, namun demikian harga yang murah tidak pasti bisa menaikkan omzet penjualan, bahkan dengan harga yang tinggi dan membuat pembeli menjadi naik gengsinya juga merupakan strategi yang bisa ditempuh apabila tepat situasinya.

### Strategi Distribusi.

Pembentukan Agent & pengecer yang merupakan jalur distribusi untuk mendekati pada konsumen akhir-akhir ini bahkan muncul jalur distribusi baru yang dikenal sebagai *factori out let* adalah salah satu terobosan dalam rangka meningkatkan omzet pemasaran.

Termasuk dalam strategi ini adalah pelayanan door to door merupakan salah satu senjata yang bisa dimanfaatkan untuk memanjakan konsumen dan menempatkan konsumen sebagai raja secara riil.

### Strategi Promosi

Publikasi untuk memperkenalkan suatu produk memerlukan biaya yang tidak sedikit dan merupakan salah satu strategi pemasaran yang efektif, Publikasi melalui iklan, Door to Door maupun selebaran hendaknya disesuaikan dengan pangsa pasar yang ingin diraih.

Promosi melalui media massa seperti TV dan Surat kabar diperlukan apabila memang pangsa pasarnya cukup luas, akan tetapi selebaran terbatas adalah sangat efektif bila yang ingin digarap adalah terbatas.

Tidak kalah pentingnya adalah pemasaran melalui " getok tular " dari klien yang satu ke klien yang lainnya dengan memanfaatkan key person atau orang yang tepat untuk menyebarkan informasi tentang produk yang kita hasilkan.

## 7) BAGAIMANA MEMPEROLEH KREDIT

Kredit adalah penyediaan uang atau taguhan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian keuntungan.

### A. MENGAPA KREDIT DIPERLUKAN ?

Terdapat tiga faktor fundamental yang menyebabkan kredit diperlukan, yakni **kekurangan dana sendiri, reputasi dan tertib manajemen keuangan.**

#### 1. Kekurangan dana sendiri.

Kekurangan dana sendiri berarti calon peminjam tidak memiliki dana yang cukup untuk membiayai kegiatan usaha maupun konsumsinya pada saat itu. Faktor ini dapat diuraikan lagi kedalam empat komponen yaitu kenaikan penjualan, penundaan pelunasan piutang, tenggang waktu pendapatan dan substitusi hutang pihak ketiga.

##### a) Kenaikan penjualan

Untuk meningkatkan penjualan harus didukung penyediaan barang dagangan ataupun bahan baku ( stok ) yang lebih besar dari periode sebelumnya. Bahkan bilamana penjualan sudah terlaksana, piutang usaha juga cenderung ikut meningkat.

Penjualan dapat meningkat antara lain karena adanya permintaan seperti menjelang hari Rayalebaran, Natal, Kemaurn panjang juga karena kebijakan dipersivikasi usaha sebagai antipasi terhadap peluang bisnis terbuka. Sebagai contoh seorang pengusaha pembuatan tempe special membuka usaha rumah makan dengan menu andalan menggunakan tempe produksinya. Dia melihat bahwa peluang bisnis rumah makan demikian masih besar.

Kadang kala kenaikan penjualan tersebut menuntut penyediaan dana yang lebih besar dari pada yang dihasilkan dari arus kas oleh perusahaan, Baik untuk modal kerja maupun investasi, yang dalam ilustrasi diatas investasi untuk membangun bangunan restoran dan perlengkapannya, kekurangan inilah yang ditutupi dengan pembiayaan dari kredit Bank atau dana pihak eksternal lainnya.

b) Penundaan pelunasan piutang

Pencairan piutang usaha merupakan salah satu sumber dana internal perusahaan guna mendukung aktivitas perusahaan sehari-hari.

Oleh karena itu piutang usaha lazimnya memiliki jangka waktu jatuh tempo agar pengusaha dapat mengantisipasi pembiayaan usaha berikutnya. Namun sering terjadi bahwa jadwal jatuh tempo tidak terpenuhi akibat tertundanya pelunasan oleh pelanggan.

Akibatnya pengusaha harus mencari alternatif sumber pembiayaan untuk mendukung kegiatan-kegiatan usaha yang sudah direncanakan sebelumnya akan dibiayai dengan dana hasil pencairan piutang. Salah satu sumber dana alternatif adalah kredit Bank.

Dua sebab ini lazimnya muncul bersamaan, Misalnya seorang nasabah mengajukan tambahan kredit ke Bank untuk meningkatkan penjualannya guna menghadapi musim puncak penjualan, sementara piutangnya belum dapat dilunasi pelanggannya karena juga membutuhkan dana untuk tujuan yang sama.

### **Tenggang Waktu Pendapatan**

Alasan ini lazim ditemukan dalam kredit konsumtif, dimana terdapat tenggang waktu ( time lag ) antara kebutuhan konsumsi saat ini dengan pendapatan masa mendatang . Sebagai contoh Kredit Pemilikan Rumah, Kredit kendaraan.

Dalam hal ini peminjam ingin memiliki rumah atau kendaraan, sedang daya beli ( pendapatan ) yang ada saat ini belum mampu memenuhi kebutuhannya akan rumah. Sebenarnya dalam jangka panjang, akumulasi pendapatan tersebut mampu membiayai pembelian rumah tersebut. Oleh karena itu mereka mengandalkan pendapatan dimasa datang.

### **Substitusi hutang pihak ketiga.**

Yang dimaksud dengan substitusi hutang pihak ketiga adalah nasabah melunasi hutangnya kepada pihak ketiga dengan kredit dari Bank. Dalam banyak hal kredit Bank bisa lebih menguntungkan dibanding hutang kepada pihak ketiga. Keuntungan ini bisa disebabkan persyaratan kredit yang lebih ringan seperti suku bunga lebih rendah. Atau dengan pelunasan hutang lebih cepat maka nasabah akan memperoleh diskont pembelian barang yang lebih besar dari pemasok. Disini tidak ada alasan kenaikan penjualan sebagaimana diuraikan diatas tetapi semata-mata karena kebijakan manajemen hutang ( leveraging ).

### **Reputasi dan membantu tertib manajemen keuangan**

Dewasa ini Bank telah menjadi bagian dari ciri bonafiditas dunia usaha. Reputasi pengusaha yang menggunakan jasa Bank dalam mendukung transaksi usahanya cenderung dinilai lebih baik dibanding pengusaha yang tidak menggunakan jasa Bnk . Hal ini disebabkan sikap selektif Bank terhadap calon nasabahnya. Mereka yang dapat memanfaatkan jasa Bank cenderung dinilai sebagai yang lebih dapat dipercaya. Disamping itu pemanfaatan jasa Bank juga membantu manajemen usaha nasabah untuk memantau arus kas usaha. Bahkan juga mengurangi resiko kehilangan , Perusahaan tidak perlu menahan kas dalam jumlah besar disamping beresiko juga menghilangkan oportunitas untuk memperoleh pendapatan dari Bank.

Dewasa ini lazim ditemukan seorang meminjam ke Bank dengan menyerahkan cash collateral 100 % seperti deposito. Peminjam demikian pada dasarnya tidak memerlukan tambahan dana dari kredit Bank , Sebab keperluannya akan dana sebenarnya dapat saja dipenuhi melalui pencairan cash collateral tersebut , Salah satu alasan yang menyebabkan pengusaha tersebut mencari dana dari Bank adalah karena jasa Bank telah merupakan bagian yang tak terpisahkan lagi bagi operasi serta reputasi usahanya.

## **B. PENYUSUNAN PROPOSAL**

\* ). Informasi yang dibutuhkan Bank dalam pengajuan permohonan pinjaman / kredit antara lain adalah sebagai berikut :

- Usaha yang dijalankan.
- Laporan keuangan.
- Latar belakang permohonan.
- Besarnya pinjaman yang dibutuhkan.
- Rencana penggunaan kredit pengembaliannya.
- Jangka waktu.
- Jenis dan nilai jaminan yang disediakan.
- Informasi lain yang dapat mendukung permohonan kredit.

\*\* ). Aspek-aspek yang akan dinilai oleh Bank umumnya disebut sebagai penilaian terhadap aspek 5C yaitu :

- Character : Untuk mengetahui karakter peminjam baik dalam menjalankan usahanya maupun kemauannya untuk membayar kembali pinjamannya.
- Capacity : Atau kemampuan, adalah untuk menilai sejauhmana kemampuan peminjam dalam menjalankan usahanya yang meliputi antara lain kemampuan manajemen, organisasi, kemampuan teknis dan produksi, kemampuan memasarkan produk.kemampuan memenej personalia, finansial dan sebagainya yang dapat menimbulkan nilai tambah bagi usahanya maupun lingkungan.
- Capital : Atau permodalan, yaitu untuk mengetahui besarnya modaldasar yang dimiliki dan komposisinya.
- Condition : Atau kondisi perekonomian secara umumnya dan prospek terhadap usaha yang akan atau sedang dijalankan yang meliputi antara lain : cara memperoleh bahan baku ( pemasok, cara pembayaran, alternatif yang ada pada kedua hal ini ) , sasaran konsumen , persaingan dari usaha sejenis, substitusi ( pengganti ) yang beredar, potensi pesaing , peraturan pemerintah yang mendukung atau membatasi usaha, perdagangan internasional jika sasarannya pasar ekspor.
- Coolateral : Atau agunan, yaitu jaminan harta tetap/bergerak yang akan ada pada peminjam yakni jenis, letak, kondisi dan perkiraan nilai agunan

\*\*\* ) . Penyusunan suatu proposal seharusnya dapat merangkum kedua hal yang dibutuhkan oleh pihak Bank tersebut sehingga secara garis besarnya dapat dibuat suatu contoh format proposal sebagai berikut :

SUMMARY/RINGKASAN : Memuat rangkuman hal-hal yang penting dalam proposal yang perlu diketahui oleh petugas Bank yakni meliputi :

- ✍✍ Identitas calon peminjam : nama, alamat, bentuk badan usaha, pengurus dan lain-lain.
- ✍✍ Jenis usaha yang dilaksanakan, kapasitas usahanya dan rencana yang akan dilakukan dalam penggunaan kredit.
- ✍✍ Besarnya biaya yang direncanakan dan kredit yang dibutuhkan.
- ✍✍ Rencana penggunaan kredit dan jangka waktu pelunasan.
- ✍✍ Jaminan yang disediakan.

DAFTAR ISI :

IDENTITAS NASABAH : Memuat identitas calon peminjam secara lengkap nama,alamat, tempat usaha, jenis bidang usaha, perizinan yang dimiliki, pengalaman dalam bidang usaha dan lain-lain.

DISKRIPSI USAHA : Menguraikan usaha yang sedang dilaksanakan meliputi perkembangan usaha dan faktor yang menentukan, nilai penjualan, profil pembeli, profil pemasok, persaingan yang dihadapi, prospek jaminan.

Strategi Pemasaran : Menguraikan strategi pemasaran yang sedang dan akan dilaksanakan dengan rincian antara lain

- ✍✍ Batasan target dan konsumen yang dituju secara spesifik, buat daftar calon pembeli dan lokasinya.
- ✍✍ Membuat estimasi total permintaan dan penjualan yang wajar atas dasar data sebelumnya dan rencana kedepan dengan alasan yang benar misal perlu meningkatkan omzet karena banyaknya pesanan yang belum dipenuhi.
- ✍✍ Menjabarkan strategi pemasaran yang mencakup konsumen yang diharapkan, strategi iklan dan promosi, strategi distribusi, fasilitas yang digunakan dalam pemasaran

RENACANA PRODUKSI : Menjelaskan hal-hal yang relavan seperti :

- ✍✍ Tahap pengembangan produksi yang sudah dicapai.
- ✍✍ Proses produksi secara utuh yang meliputi kapasitas, persediaan,pengendalian produk dan mutu.
- ✍✍ Rincian bahan baku dan pemasok.
- ✍✍ Keahlian yang diperlukan dan tenaga ahli yang ada.
- ✍✍ Jumlah tenaga kerja yang ada, yang dibutuhkan cara memenuhi kebutuhan tenaga kerja.
- ✍✍ Biaya overhead.

STRUKTUR ORGANISASI & MANAJEMEN :

PROYEK KEUANGAN :

LAMPIRAN-LAMPIRAN

: Izin- izin: SITU, SIUP, Akte Pendirian badan usaha, NPWP, sertifikat jaminan dan lain-lain.

## 8) PEMBUKUAN SEDERHANA

Salah satu kebiasaan yang patut disimak adalah kenapa pengusaha pribumi sering mengalami kebangkrutan adalah karena tidak adanya pencatatan yang tertib untuk hal-hal yang konsumtif untuk diri sendiri. Misalnya kebiasaan mengambil rokok, bumbu dapur yang sebetulnya adalah merupakan modal usaha tanpa melalui pencatatan yang baik maka lama kelamaan akan mengakibatkan kebangkrutan.

Pembukuan adalah pencatatan dalam buku berdasarkan aturan yang benar dan dapat dipertanggung jawabkan , adapun yang harus dicatat dalam buku tersebut adalah penerimaan & pengeluaran barang.

Dalam pembukuan dikenal istilah Debet yaitu penerimaan atau transaksi yang berakibat bertambahnya harta benda dan posisinya terletak disebelah kiri pencatat atau pemegang buku Sedangkan Kredit adalah pengeluaran atau transaksi yang berakibat berkurangnya harta benda dan posisinya terletak disebelah tangan kanan pencatat atau pemegang buku.

Buku catatan ini secara lebih rinci dapat dibagi dalam beberapa buku catatan sesuai dengan kebutuhan yang dapat terdiri dari :

Daftar harta benda & utang-utang.

Buku Neraca.

Buku Harian.

Buku Jurnal.

Buku Besar.

Buku Tambahan.

Buku Memorial selengkapnya.

Buku-buku tersebut diatas dapat dibukukan penutupan setiap akhir bulan atau setiap akhir tahun yang dapat diketahui Neraca Laba atau ruginya.

Proses tatacara & aturan dalam pengisian buku diuraikan secara terinci sebagaimana tertera dalam materi system pembukuan terlampir.

## 9) PROSES PERIZINAN

Apabila kita ingin mendirikan usaha industri maka diperlukan izin industri sesuai dengan bidang usaha dan besar kecilnya investasi yang akan ditanam .Kep Menperindag no 589 / MPP / Kep/10/1991 tanggal 13 Oktober 1991 menetapkan kewenangan pemberian izin bidang industri /kawasan industri :

Ka Kandep Perindag berwenang pemberian.

Tanda Daftar Industri ( TDI ) untuk nilai investasi antara 5 juta s/d 200 juta diluar tanah dan bangunan

Izin Usaha Industri ( IUI ) untuk nilai investasi diatas 200 Juta s/d 1 milyar diluar tanah dan bangunan.

Ka Kanwil Deperindag.

Memberikan Izin Usaha Industri ( IUI ) Yang nilai investasinya diatas 1 milyar diluar tanah dan bangunan

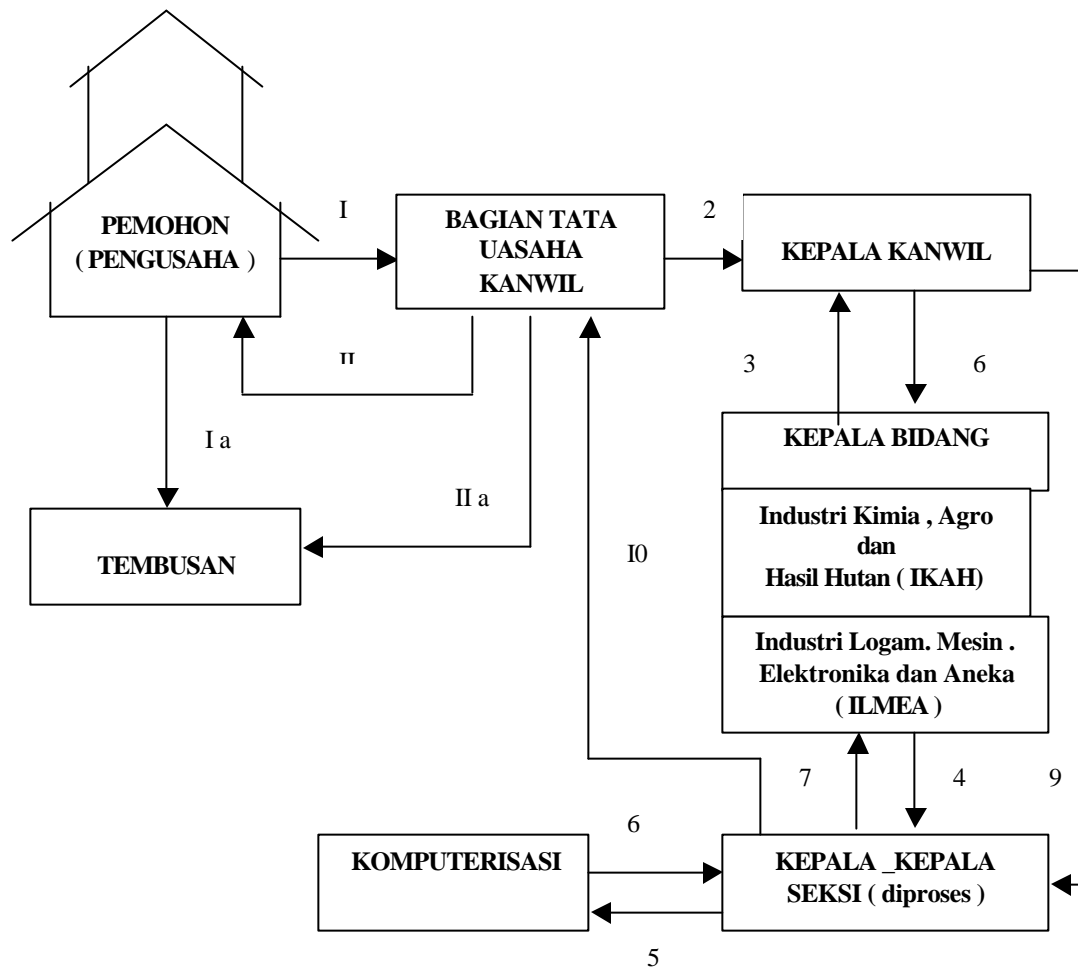
Sekjen Depperindag melakukan pemberian izin usaha / perluasan kawasan industri.

Adapun tatacara pemberian izin Usaha Industri ( IUI ) , izin perluasan & Tanda daftar industri ( TDI ) diatur oleh kep Menperindag no 590 / MPP/Kep / 10/1999 tanggal 13 Oktober 1999

Proses Perizinan ini menjadi sangat penting apabila dalam pelaksanaan kegiatan selanjutnya terkait dengan dunia perbankan dan perpajakan.

Aturan lebih detail dan rinci tentang prosedur Izin Industri ( IUI ) , Tanda Daftar Industri ( TDI ) Dijabarkan sesuai Dengan flow diagram berikut.

**FLOW DIAGRAM PEMOHONAN  
 PERSETUJUAN PRINSIP IZIN USAHA INDUSTRI \*) , IZIN PERLUASAN,  
 IZIN PEMINDAHAN LOKASI PABRIK & IZIN PERUBAHAN  
 ( KEPMENPERINDAG NO 590 / MPP / Kep/ 10 /1999, Tanggal 13 Oktober 1999 )**

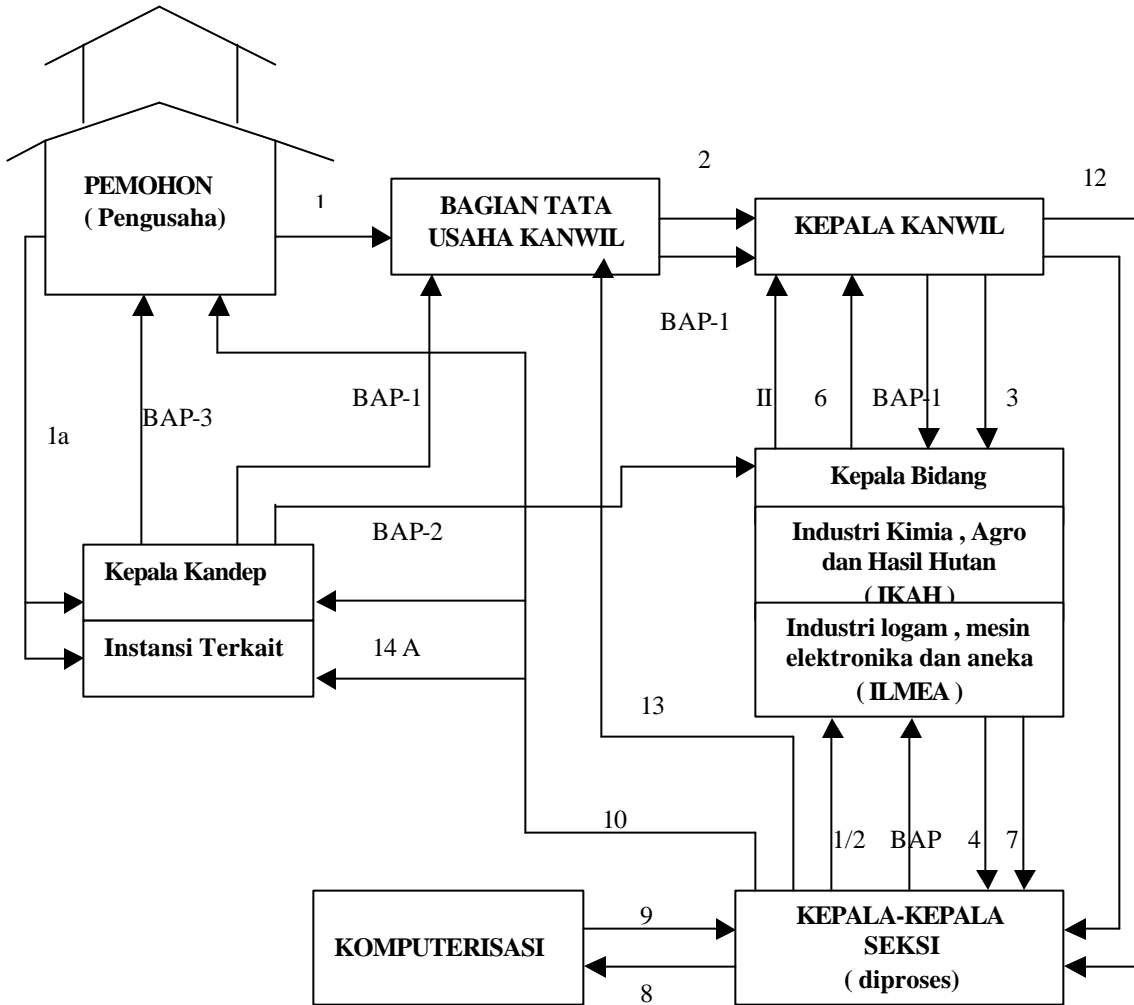


Keterangan :  
 \*) Tanpa Melalui Persetujuan Prinsip

No	Uraian	Waktu Proses
		( Hari kerja
1	Pemohon / Pengusaha memasukkan berkas Permohonannya ke bagian tata usaha kanwil untuk diagenda.	1
1a	Tembusan Permohonan disampaikan sendiri oleh Pemohon /Pengusaha ke Instansi terkait.	-
2	Berkas Permohonan diserahkan ke kakanwil untuk didisposisi ke kabis yang bersangkutan.	1
3	Berkas Permohonan didisposisi kabis ke kasie ybs	1
4	Berkas Permohonan diposes di seksi ybs:	6
	a. diteliti kelengkapan data dan lampiran-lampirannya.	-
	b. jika sudah lengkap disiapkan isian komputer	-
5	Berkas Permohonan dan isian komputer diserahkan seksi ybs ke Bagian komputer untuk pencetakan :	1
	a. PP menggunakan form Model Pi-1	-
	b. IUI t.m PP menggunakan form model sp –VI	-
	c. Ip t.m pp menggunakan form model sp – VII	-
	d. IP melalui PP menggunakan form model Pi-IV	-
	e. Pemidahan lokasi pabrik menggunakan form model Pi-X	-
	f. Perubahan menggunakan form model Pi-V	-
6	Form Model Pi-1, SP-VI, SP-VII,Pi-IV,Pi-X atau Pi-V yang sudah dicetak , dikembalikan ke Seksi ybs untuk :	1
	a. dikoreksi sesuai datanya ( mungkin ada kesalahan ) diparaf kasie ybs disebelah kanan	-
7	Form model Pi-1,SP-VI, SP-VII,Pi-IV,Pi-X, Pi-V diserahkan ke kabis untuk diparaf disebelah kiri.	-
8	Form model Pi-1,SP-VI, SP-VII,Pi-IV,Pi-X atau Pi-V diserahkan kekakanwil untuk ditandatangani	1
9	Form model Pi-1,SP-VI, SP-VII,Pi-IV,Pi-X atau Pi-V diserahkan kekakanwil untuk ditandatangani,dikembalikan ke seksi ybs dan selanjutnya distempel di bagian tata usaha kanwil.	-
10	Izin Form model Pi-1,SP-VI, SP-VII,Pi-IV,Pi-X atau Pi-V distempel di bagian Tata Usaha Kanwil	-
11	Izin Form model Pi-1,SP-VI, SP-VII,Pi-IV,Pi-X atau Pi-V diserahkan seksi ybs ke pemohon /pengusahanya	1
11a	Tembusan Izin Form model Pi-1,SP-VI, SP-VII,Pi-IV,Pi-X atau Pi-Vdikirim ke Instansi terkait	-
<b>Jumlah Waktu Proses</b>		<b>14</b>

Catatan : PP = Persetujuan Prinsip  
IUI = Izin Usaha Industri  
IP = Izin Perluasan  
T,m = tanpa melalui

**FLOW DIAGRAM PERMOHONAN  
 IZIN USAHA INDUSTRI & IZIN PERLUASAN ( MELALUI PP )  
 IOZIN USAHA INDUSTRI & IZIN PERLUASAN ( TANPA MELALUI PP )  
 ( KEPMENPERINDAG NO 590 /MPP/Kep/10/1999, tanggal 13 Oktober 1999 )**



NO	URAIAN	WAKTU PROSES ( Hari Kerja )
1	Pemohon /Pengusaha memasukkan berkas Permohonannya ke bagian tata Usaha kanwil untuk diagenda	1
1a	Tembusan Permohonan disampaikan sendiri oleh Pemohon /Pengusaha ke Instansi terkait.	-
2	Berkas Permohonan diserahkan ke kakanwil untuk didisposisi ke kapid yang bersangkutan	1
3	Berkas Permohonan didisposisi kapid ke kasie ybs	1
4	Berkas Permohonan diproses diseksi ybs:	6
	a.diteliti kelengkapan data dan lampiran-lampirannya	-
	b.Jika sudah lengkap disiapkan isian komputer	-
	C,menunggu BAP dari kandep setempat :	21
	BAP -1 ( asli ) dari kakandep dikirim ke kakanwil melalui bagian Tata Usaha kanwil.	-
	BAP -2 ( tembusan ) dikirim ke kapid ybs dan selanjutnya BAP -	-
	1/2 diteruskan ke seksi ybs untuk diproses	-
	BAP-3 ( tembusan ) dikirim ke pemohon / pengusaha	-
5/6	Berkas Permohonan dan isian komputer diajukan seksi ke kapid dan kakanwil untuk disetujui /diparaf	1
7	Berkas permohonan dan Isian komputer yang sudah disetujui dikembalikan ke Seksi yang bersangkutan.	-
8	Berkas Permohonan dan isian komputer diserahkan seksi ybs ke bagian komputer untuk pencetakan. :	1
	a. IUI /perluasan melalui PP menggunakan form model pi-III/pi-	-
	IV	-
	b. IUI /Perluasan t.mPP menggunakan form model SP-VI/SP-VII	-
9	Form model Pi-III/Pi-IV atau SP-VI/SP-VI/SP-VII yang sudah dicetak,dikembalikan ke seksi ybs untu :	-
	a. dikoreksi sesuai datanya ( mungkin ada kesalahan )	-
	b. diparaf kasie ybs disebelah kanan	-
10/11	Form model Pi-III/pi-IV atau SP-VI sp -VII diserahkan ke kapid untuk diparaf di sebelah kiridan didatangi kakanwiltangani mer	2
12/13	Izin form Pi-III/Pi-IV atau Sp-VI/SP-VII yang sudah ditandatangani kakanwil dikembalikan ke seksi ybs dan selanjutnya distempel di bagian Tata Usaha	1
14/14a	Izin form model pi-III/Pi-IV atau SP-VI/SP-VII yang sudah distempel dikembalikan ke seksi ybs dan diserahkan ke pemohon.perngusahanya sedangkan tembusannya dikirim ke kandep setempat dan instansi terkait	-
		-
		-
		-
		-
		-
<b>Jumlah Waktu Proses</b>		<b>35</b>

## 10) PENUTUP

Rangkuman tentang bagaimana menjadi wiraswasta yang sukses ini dirangkum untuk lebih mempermudah bagi para calon wirausahawan yang berasal dari PNS menjelang menapaki masa pesium.

Tulisan yang singkat ini akan lebih lengkap apabila dilanjutkan dengan mendalami setiap materi yang disajikan oleh semua nara sumber yang ahli dibidangnya mulai dari wawasan tentang wirausaha serta kiat-kiat menjadi wirausaha yang sukses yang merupakan bagian yang tak terpisahkan dari tulisan ini sehingga dapat dijadikan sebagai pegangan bagi setiap PNS yang akan mendapatkan materi pembekalan untuk selanjutnya akan mengikuti pelatihan ketrampilan sesuai dengan minat masing-masing yang terdiri dari 6 jenis pelatihan yaitu:

- Menjahit
- Agribisnis
- Komputer
- Bengkel
- Tataboga
- Salon

Semoga tulisan singkat ini dapat bermanfaat bagi pembaca sehingga tujuan pembekalan dapat tercapai sebagaimana yang diharapkan semoga bermanfaat dan selamat berwisuda.

Penyunting

Sugiharto MSC