



Wirausaha

MODUL KEWIRAUSAHAAN BAGI PELAKU USAHA

Berdampak

**Sebuah modul panduan bagi kamu
yang punya mimpi untuk jadi
wirausaha sukses dan berdampak bagi sekitar!**



Menjemput Momentum Emas: Menjadi Wirausaha Berdampak!

Sebuah panduan bagi Anda yang punya mimpi untuk jadi wirausaha sukses dan berdampak bagi sekitar!



Kata Pengantar

Begitu **banyak peluang yang ada di sekitar kita**, mulai dari melimpahnya sumber daya dan pola-pola kehidupan sehari-hari kita dalam bermasyarakat. Sejatinya, berwirausaha itu adalah **menyelesaikan masalah yang ada, dan membuat hidup manusia menjadi lebih baik**.

Dalam modul ini, Anda akan menemukan bagaimana sebuah **wirausaha dapat tumbuh melalui sebuah urgensi untuk memudahkan hidup konsumen potensial kita, dengan menciptakan sebuah produk atau layanan**. Kemudian menumbuhkannya menjadi sebuah bisnis yang berkelanjutan.

Buku ini berisi cerita tentang seorang pengusaha bernama Ajo dalam mengembangkan bisnisnya hingga berbuah kebahagiaan! **Dikemas dengan interaktif dan mudah untuk dimengerti**.

Akhir kata, kami mengucapkan terima kasih kepada para kolaborator dan juga kepada Anda dalam penyelesaian modul ini.

Sambutan

Untuk peningkatan pertumbuhan ekonomi pasca terjadinya covid 19 perlu terobosan dan langkah nyata dan aksi percepatan tumbuhnya investasi di Sumatera Barat. Puji Syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, atas rahmat dan karunianya terhadap telah tersusunnya Modul Kewirausahaan Bagi Pelaku Usaha pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Sumatera Barat Tahun 2023 telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.



Sebagaimana yang diamanatkan Undang-undang No 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja yang beberapa kali mengalami perubahan yang terakhir kali berubah menjadi Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023. Berpedoman terhadap Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko dan Peraturan Pemerintah Nomor 6 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha di Daerah dalam hal ini Pemerintah Provinsi Sumatera Barat membuat regulasi Peraturan Gubernur Sumatera Barat Nomor 29 Tahun 2022 tentang Pendelegasian Kewenangan Penyelenggaraan Perizinan Berusaha dan Non Perizinan kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu sebagai dasar pelaksanaan proses perizinan dan non perizinan.





Buku Modul Kewirausahaan ini memberi gambaran proses perizinan dan waktu yang dibutuhkan serta memberi motivasi kepada calon pelaku usaha/ calon investor untuk lebih dapat meningkatkan kelas usahanya dari UMKM menjadi Usaha Kecil hingga usaha besar. Dengan diterbitkannya buku Modul Kewirausahaan bagi Pelaku Usaha ini diharapkan calon pelaku usaha dan pelaku usaha yang telah menjalankan usahanya dapat memperoleh informasi yang dibutuhkan dan segera mengambil keputusan yang bulat untuk berinvestasi di Sumatera Barat.

Provinsi Sumatera Barat menyambut baik dan memberi dukungan penuh investasi sebagai komitmen kami terhadap sinergisitas dunia usaha dalam pembangunan ekonomi dan penciptaan iklim investasi yang kondusif bagi kemakmuran bersama, kami siap dengan senang hati membantu keberhasilan anda dalam berinvestasi di Sumatera Barat.

Padang, Mei 2023
Kepala DPMPTSP Sumbar



Adib Alfikri, SE., M.Si
NIP.197304131997031001



Sambutan



Teriring Salam Hangat,

Selamat datang di buku ini yang membahas kewirausahaan! Buku ini akan mengajak Anda menjelajahi dunia kewirausahaan, mulai dari pembentukan hingga pertumbuhan bisnis.

Diharapkan buku ini dapat menjadi sumber inspirasi dan panduan praktis bagi Anda dalam mengembangkan bisnis dan mewujudkan potensi terbaik dalam diri Anda. Akhir kata, kami ingin mengucapkan terima kasih kepada para kolaborator, DPMPTSP, dan The Local Enablers atas kontribusinya dalam pembuatan buku ini.

Padang, Mei 2023

Ketua Umum BPD HIPMI Sumbar

Brian Putra Bastara



Daftar Isi

Kata Pengantar	i
Sambutan	ii
Daftar Isi	v
Pendahuluan	1
The Big Why: Alasan atau Urgensi	2
Urgensi Ajo.....	5
Lembar Kerja The Big Why.....	11
How: Menjadi Pelaku Usaha Juara	12
Pengantar	13
Tahapan Perjalanan Usaha Sukses:	
Mendesain Ide	14
Memvalidasi Produk	18
Membentuk Tim Usaha	23
Keuangan yang Sehat	27
Elemen Usaha Sukses	46
Future Step: Ekosistem Wirausaha Menuju Keberlanjutan.....	50
What: Mengenal Usaha Berdampak	54
Pengantar	55
Usaha Sosial sebagai jawaban tantangan masyarakat	56

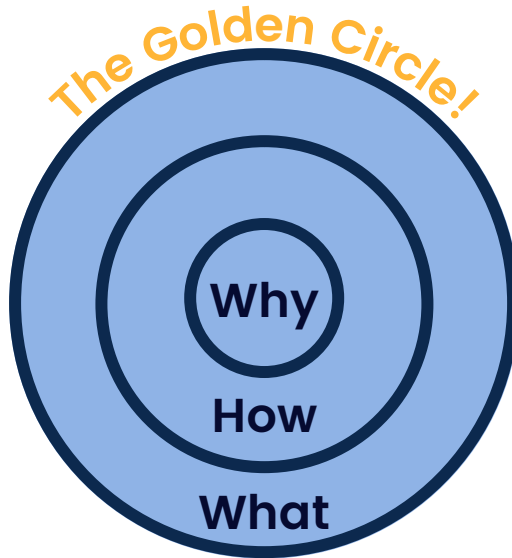


Daftar Isi

Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Sumatera Barat	57
Visi dan Misi.....	58
Bidang Penyelenggaraan Perizinan dan Non-perizinan.....	60
Legalitas Badan Usaha Sumatera Barat	63
Tata cara dan biaya pembuatan izin usaha di Indonesia pada tahun 2023.....	67
Tata cara dan biaya pembuatan NPWP serta pajak UMKM di Indonesia pada tahun 2023.....	70
Nomor Induk Berusaha (NIB).....	73
Biaya Nomor Induk Berusaha	76
Tata cara pendaftaran merek usaha UMKM atau Start Up di Indonesia tahun 2023.....	78
Syarat umum penyusunan laporan keuangan UMKM atau Start Up.....	81
Peraturan ketenagakerjaan UMKM.....	83



Pendahuluan



Dalam modul ini, akan menceritakan perjalanan seorang pria minang bernama Ajo dalam membangun usaha berdampak. Cerita Ajo akan terbagi menjadi tiga bagian besar mengikuti **kerangka *The Golden Circle*, yaitu *why*, *how*, dan *what*.** Kerangka the golden circle ini membantu para pemikir besar untuk **mengubah mimpi-mimpi besar menjadi kenyataan.**

Yuk mulai dari bermimpi!

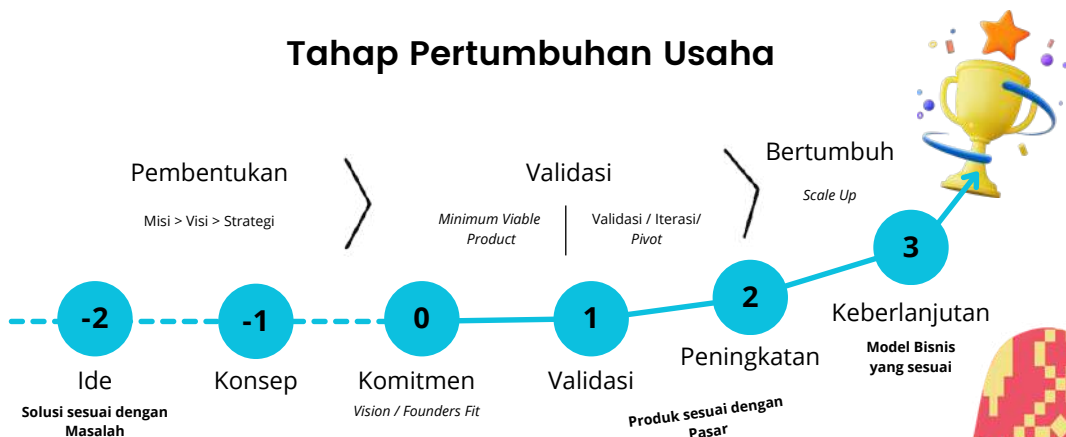


The Big Why: Alasan atau Urgensi

Pengantar

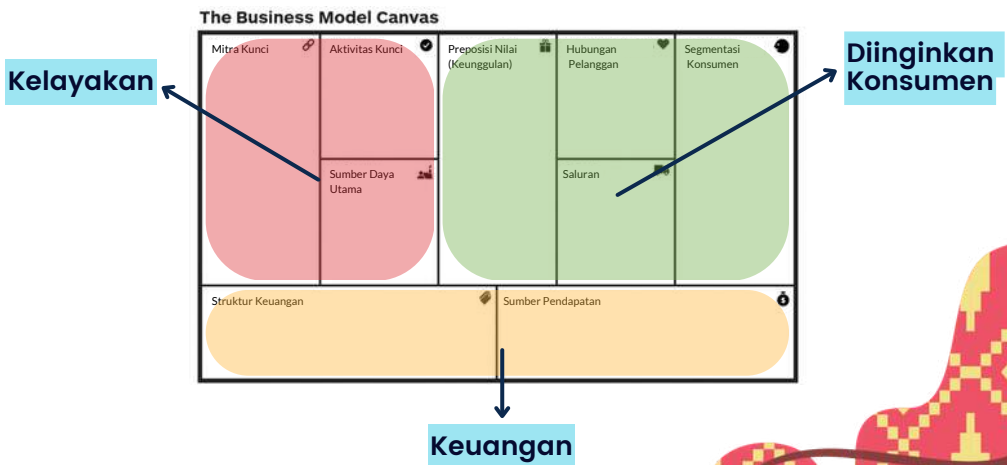
Dalam membangun usaha, terdapat pola-pola Tahap Pertumbuhan Usaha. Dalam tahapan tersebut, proses membangun bisnis terbagi menjadi 3, yaitu **pembentukan (mendesain ide dan visi), validasi (memvalidasi produk), dan Bertumbuh (menemukan model bisnis yang optimal)**. Tahapan ini cukup populer dalam industri startup dan dapat dijadikan sebagai panduan dalam merintis usaha.

Tahap Pertumbuhan Usaha



Pengantar

Terdapat 3 elemen penting, untuk membangun usaha yang inovatif, yaitu **produk yang dicintai, tim yang bahagia, dan keuangan yang sehat**. Sebagai perintis usaha, diperlukan kemampuan untuk mendesain bisnis dengan sistem yang baik antara ketiga elemen tersebut. Berpikir desain (design thinking) merupakan salah satu kerangka berpikir yang menggabungkan antara kreativitas dan rasionalitas sehingga dapat membangun usaha yang inovatif tersebut.





Kenalan sama Ajo! dan Kisahnya Dalam Merintis Usaha

Kenalin, Ajo



Perkenalkan Ajo, seorang pria paruh baya asal Sumatera Barat. Ajo menjunjung tinggi nilai kebersamaan dan gotong royong yang selalu dipegang erat keluarganya.

Namun, sebagai pedagang kain di lingkungannya yang semakin modern, Ajo merasa bahwa nilai-nilai tersebut semakin terpinggirkan. Ia melihat persaingan yang semakin sengit antar pedagang kain yang saling memperebutkan pasar dan mengabaikan nilai-nilai kebersamaan yang pernah diajarkan kepadanya.

Ajo bertekad untuk menerapkan budaya kebersamaan dan gotong royong ini melalui sebuah usaha atau bisnis.

Urgensi Ajo

"Kalau jadi ubi, jangan jadi timun."

Arti: Peribahasa ini menggambarkan pentingnya **konsistensi dan kesetiaan** terhadap usaha atau bisnis yang telah dijalani. Dalam bahasa Minangkabau, ubi (singkong) dianggap sebagai makanan yang bernilai dan berharga, sedangkan timun dianggap sebagai buah yang biasa dan tidak memiliki nilai yang tinggi. Peribahasa ini mengajarkan agar seseorang tidak melupakan atau meninggalkan usaha atau bisnis yang telah memberikan hasil yang baik, dan sebaiknya tetap berfokus dan memperkuat usaha atau bisnis yang telah dijalani dengan konsistensi dan kesetiaan. Dengan begitu, peluang untuk mencapai kesuksesan dan kemajuan dalam usaha atau bisnis akan lebih besar.



Urgensi Ajo



Melihat situasi tersebut, Ajo merasa **tertantang untuk mengubah keadaan**. Ia mulai memikirkan cara untuk membentuk sebuah usaha yang dapat **memberdayakan dan membangun kerja sama** yang kuat antar para pedagang kain. Dengan demikian, **ia berharap dapat menciptakan lingkungan usaha yang saling membantu dan nyaman ditinggali**.

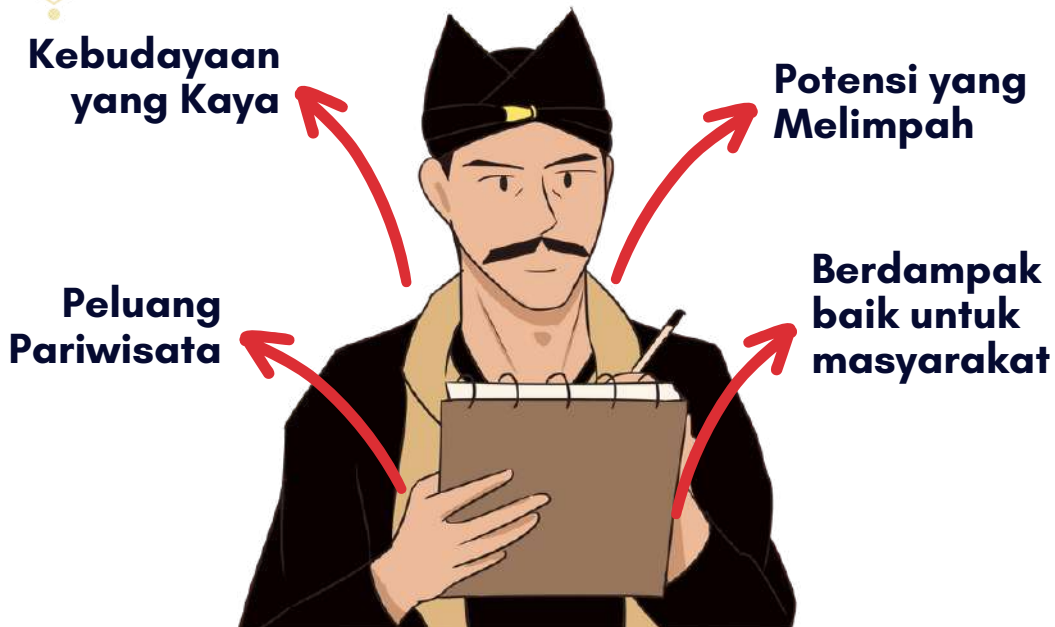
Urgensi Ajo



Selain itu, Tanah Minang tempat Ajo tinggal juga dikenal dengan keindahan alamnya yang memukau, seperti Bukit Barisan yang menjulang tinggi, hutan tropis yang lebat, dan sungai-sungai yang membelah lereng-lereng pegunungan. Tak hanya itu, Tanah Minang juga terkenal dengan seni tradisionalnya, seperti tari Piring, tari Silek, dan musik tradisional seperti Talempong.

Ajo melihatnya sebagai peluang lain untuk menjalankan usaha, dengan **mengkolaborasikan nilai-nilai luhur adat yang tertanam pada dirinya, dengan potensi luar biasa yang dimiliki tanah tempat tinggalnya.**





Ajo jadi menemukan alasan atau urgensi dan makin yakin bahwa ia perlu untuk **segera memulai sebuah usaha** untuk **mewujudkan apa yang ia pikirkan mengenai nilai-nilai luhur dan potensi tempat ia tinggal.**

Sekarang Giliran Anda!

Kerjakan sesuai nomor!

1) Jelaskan kondisi Anda saat ini!
(jasmani, rohani, keuangan, karir
dan akademik)

3) Apa yang perlu dilakukan
untuk mencapai kondisi yang
diinginkan?

2) Jelaskan kondisi masa depan
yang diinginkan! (jasmani,
rohani, keuangan, karir dan
akademik)

Rangkai The Big Why Anda!

Saya berbisnis untuk..... (Kontribusi) sehingga dapat..... (dapat)
Contoh: Saya berbisnis untuk menciptakan mobil listrik dan ekosistem yang mapan sehingga dapat
mengakselerasi transisi penggunaan energi berkelanjutan (Tesla)





How: Menjadi Pelaku Usaha Juara

Pengantar

Sebagai orang yang memiliki jiwa wirausaha, Ajo selalu terlihat bersemangat dalam memulai usahanya dalam pembuatan kain. Ia selalu berdedikasi dalam mengerjakan pekerjaannya, namun juga selalu siap untuk mendengarkan masukan dan saran dari orang-orang di sekitarnya. Meskipun mengalami kendala dalam usahanya, Ajo tidak pernah menyerah dan selalu mencari cara untuk mengembangkan usahanya dengan baik.

Ia percaya dengan sebuah kutipan dari peribahasa dari tanah tempatnya tinggal:

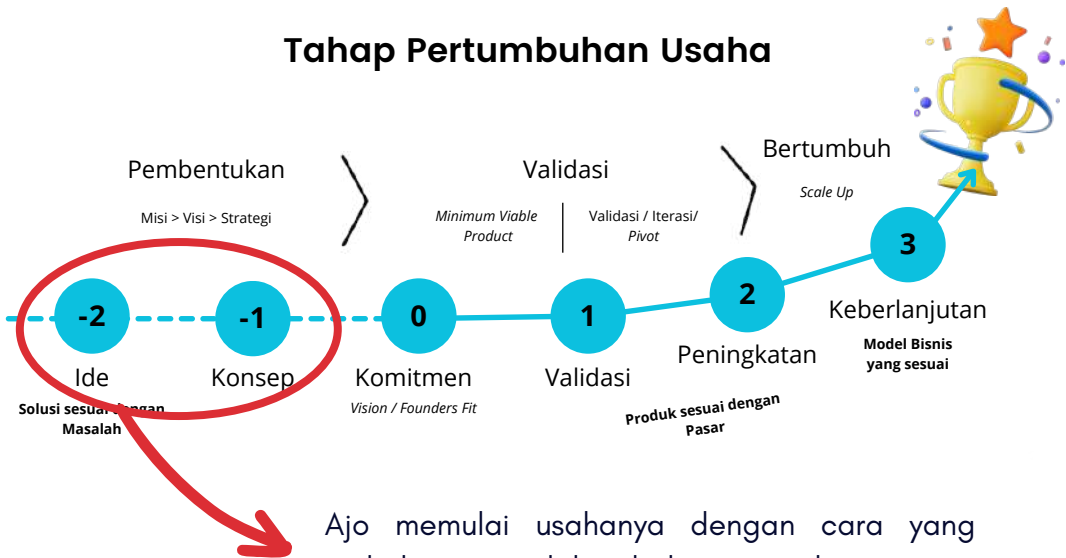
"Bajalan mancucuik, ringkek nan rangkayo"

artinya: "Usaha yang kecil tetapi konsisten, lebih baik daripada usaha yang besar tetapi tidak konsisten" – Peribahasa ini mengajarkan pentingnya konsistensi dalam menjalankan usaha, walaupun dalam skala yang kecil.



Tahapan Pertumbuhan Usaha: 1) Mendesain Ide

Tahap Pertumbuhan Usaha



Ajo memulai usahanya dengan cara yang sederhana, melalui beberapa ide tentang desain kain lalu dimulai dengan membeli beberapa gulungan kain dan menjahitnya sendiri di garasi rumahnya. Ia menawarkan hasil jahitannya ke beberapa teman dan keluarga.



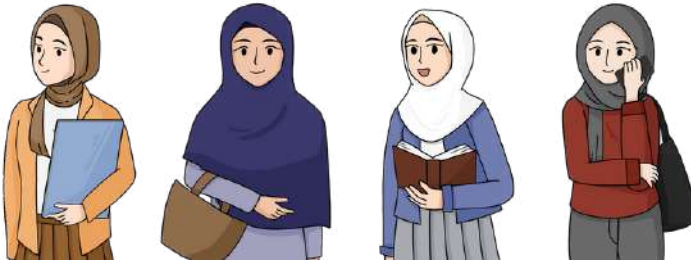
Dalam perjalanannya, Ajo melakukan proses mendesain ide dengan pendekatan design thinking untuk mengembangkan usaha kainnya. Ia menyadari bahwa penting untuk **memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan** terlebih dahulu sebelum menciptakan produk yang laku dan diinginkan pasar.

Design Thinking? Bagaimana caranya?



Pertama, Ajo melakukan **observasi langsung** dengan mengunjungi pasar-pasar tradisional dan toko-toko kain di sekitar tempat tinggalnya untuk **memahami konsumen kain**. Ia juga mengadakan wawancara dengan beberapa konsumen potensial untuk **memahami kebutuhan dan preferensi mereka**.

Kemudian Ajo belajar memahami calon pelanggan dan membangun strategi pemasaran yang efektif untuk usaha kainnya. Dia memulai dengan mengidentifikasi empat segmen pelanggan yang berpotensi, yaitu: Muslimah Profesional Muda, Ibu Rumah Tangga, Pelajar Muslimah, dan Muslimah Aktif



Setelah mengidentifikasi segmen pelanggan, Ajo melanjutkan dengan mengembangkan profil persona untuk setiap segmen.

Dia **memetakan karakteristik, perilaku, dan kebutuhan pelanggan untuk masing-masing segmen pelanggan**. Hal ini **membantunya untuk memahami secara lebih mendalam siapa calon pelanggan, apa yang mereka butuhkan, dan menciptakan kain yang sesuai dengan hasil pemetaan tersebut**.



Mulailah dengan empati kepada konsumen!

1) Jelaskan profil umum konsumen (nama, pekerjaan, keseharian, dll)

2) Apa saja **masalah atau tantangan** yang konsumen Anda hadapi dalam melakukan pekerjaannya?

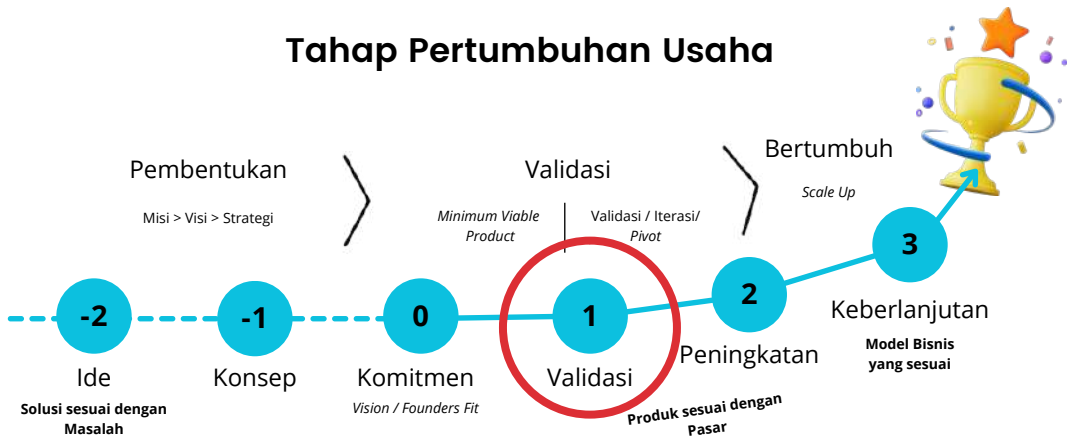
3) Apa saja hal yang **sudah dilakukan yang membuat konsumen bahagia atau senang** dalam melakukan pekerjaannya?

Sekarang giliran Anda, untuk mengidentifikasi siapa konsumen yang akan menggunakan produk Anda?



Tahapan Pertumbuhan Usaha: 2) Validasi Produk

Tahap Pertumbuhan Usaha



Tahap selanjutnya, Ajo menjual langsung ke pasaran contoh produknya untuk menguji produk. Setiap pelanggan yang membeli kainnya, Ajo meminta nomor WA para pembeli dan menghubunginya di lain waktu. Selain itu, Ajo juga berbicara dengan berbagai calon pelanggan, **mendengarkan saran, kritik, dan harapan mereka terhadap produk kain**. Ini dinamakan **mengumpulkan umpan balik** untuk membuat produk yang lebih baik lagi.



Dengan umpan balik dari konsumen, Ajo mulai melakukan **perbaikan secara mengulang**. Ia mengubah desain, memilih bahan yang lebih berkualitas, dan menyesuaikan warna dan motif sesuai dengan selera dan kebutuhan konsumen kain sehingga produknya menjadi lebih pas terhadap konsumen dan dicintai oleh para pelanggannya.

Proses ini disebut Iterasi, sebuah proses mengulang dengan penyesuaian-penyesuaian di setiap tahapannya.

Setelah **memahami profil pelanggan dengan baik, melakukan iterasi, dan melakukan proses validasi produk ke pasar**, Ajo berhasil menghasilkan produk kain yang benar-benar dicintai oleh pelanggan. Melalui pendekatan **kolaborasi dengan konsumen**, Ajo mampu **mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi pelanggan secara mendalam**.

Hasil dari semua proses ini adalah **produk kain yang benar-benar dicintai oleh pelanggan**. Produk tersebut **memenuhi kebutuhan, memberikan nilai tambah, dan sesuai dengan preferensi pelanggan**. Hal ini menghasilkan **kepuasan pelanggan yang tinggi, meningkatkan loyalitas, dan membuka peluang untuk pertumbuhan bisnis** yang berkelanjutan bagi Ajo.





"Simpang siur ka rumah, tiko ka sawah"

arti: "Berpindah-pindah tujuan, akhirnya tidak mencapai apa-apa" – Peribahasa ini mengajarkan tentang pentingnya memiliki tujuan yang jelas dan tidak melupakan fokus dalam menjalankan usaha atau bisnis.

Melalui kisah Ajo, kita dapat melihat bagaimana perkembangan sebuah bisnis merupakan **proses panjang yang memerlukan fokus, pendekatan yang tepat, dan konsisten** terhadap usaha yang dilakukan, sehingga hasilnya adalah **produknya laku terjual di pasaran karena kita mengerti dan memahami apa yang dibutuhkan konsumen, serta bagaimana menyediakan produk yang pas bagi mereka.**

Tuangkan kreativitas Anda!

1) Sebutkan min. 1 solusi untuk setiap masalah dari konsumen!

2) Sebutkan min 1. hal yang dapat mempertahankan kesenangan konsumen dalam melakukan pekerjaannya!

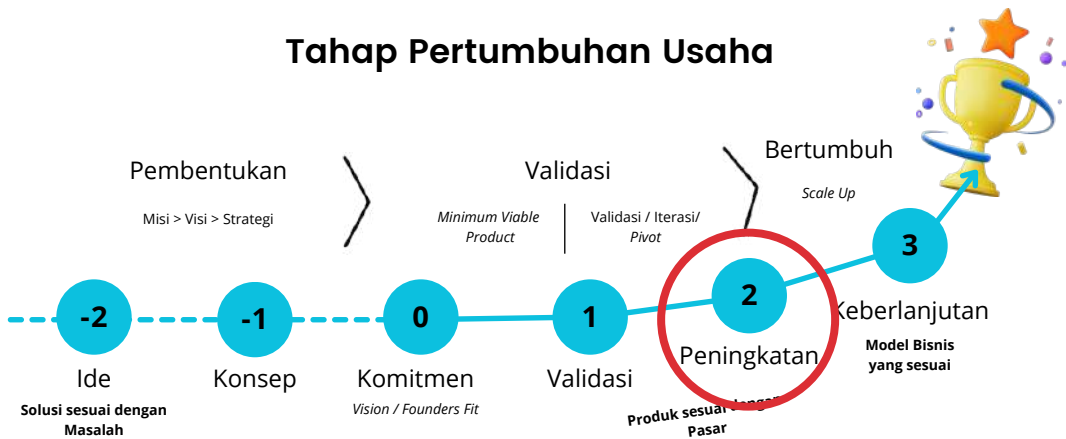
3) Rangkai dari kedua solusi di atas menjadi suatu produk (barang, jasa, atau program) serta gambarkan!

Sekarang giliran Anda, untuk merancang produk!



Tahapan Pertumbuhan Usaha: 3) Membentuk Tim Usaha

Tahap Pertumbuhan Usaha



Untuk sampai pada tahapan bertumbuh, Ajo membentuk tim sehingga usahanya dapat berjalan dalam jangka panjang. Bagi Ajo, penting untuk **merawat timnya sehingga usahanya dapat terus memberikan performa terbaik untuk konsumen**. Dalam merawat timnya, Ajo memastikan bahwa **setiap orang di timnya memiliki tujuan yang selaras**. Ajo selalu mengadakan **pertemuan harian, mingguan dan bulanan rutin** untuk membahas kinerja dari setiap orang dalam timnya.



Tim usaha Ajo terbagi dengan jelas **siapa berperan sebagai apa**, sehingga setiap anggota tim **memahami apa yang perlu diselesaikan dan target apa yang perlu dicapai**. Melalui pertemuan harian, mingguan dan bulanan, rutin tim usaha Ajo selalu mendapatkan pandangan baru dari setiap anggota tim. Selain itu, hal tersebut membantu Ajo memonitor **apakah tim usahanya kian mendekati tujuan usahanya? Apa yang perlu diperbaiki? Dan bagaimana cara yang tepat untuk menyelesaikannya?**

Coba tuliskan apa mimpi tim usaha Anda!

Tuliskan mimpi seluruh anggota tim anda!

Bagaimana dengan kondisi tim anda?

Apa yang perlu ditambah?	Apa yang perlu dipertahankan?
Apa yang perlu distop?	Apa yang perlu dikurangi?

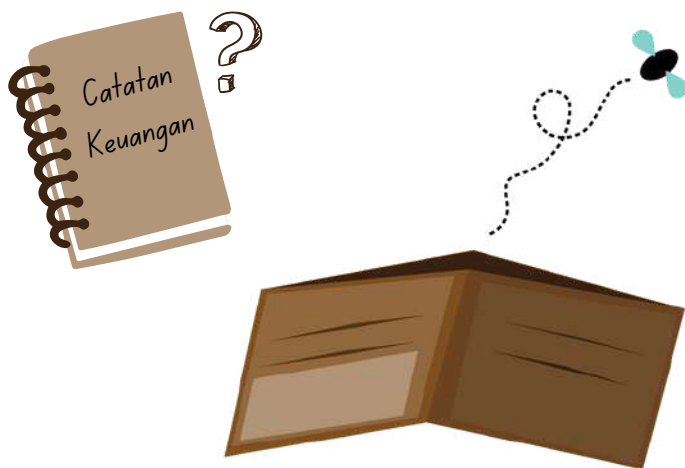


***"Anjalai pamaga koto,
tumbuah sarumpun jo
ligundi, kalau pandai
bakato kato, umpamo
santan jo tangguli"***



Tahapan Pertumbuhan Usaha: 4) Keuangan yang Sehat

Sudah beberapa bulan berjalan usaha Ajo selalu mendapat pesanan. **Namun Ajo terheran, walaupun tidak pernah sepi pelanggan dan timnya selalu dapat memenuhi permintaan pesanan tapi pendapatan usahanya tidak bertambah.** Setelah melakukan evaluasi dengan timnya, ada **satu elemen penting dalam usaha** yang selama ini belum dilakukan oleh tim usaha Ajo, **yaitu melakukan pencatatan keuangan!**



Ternyata benar saja! Ketika Tim usaha Ajo mencatat keuangan, mulai dari pendapatan, dan hal-hal apa saja yang perlu dikeluarkan, **ditemukan bahwa sebagian besar penghasilan bulanannya merugi karena biaya listrik dan logistik ketika pesanan sedang banyak.** Hal ini membuat Ajo terkadang mengeluarkan uang pribadinya saat pesanan ramai. **Hal inilah yang membuat usaha Ajo tidak kunjung berkembang.**

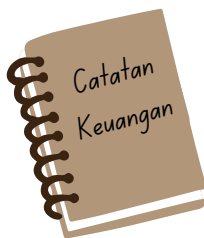
Kemudian Ajo menemui teman yang usahanya sudah berkembang untuk belajar mengenai mengatur keuangan usaha.



Temannya berkata bahwa kesalahan terbesar Ajo adalah **menyatukan antara uang usaha dengan uang pribadi.**

Akhirnya Ajo memisahkan uang pribadi dengan uang usaha. Yang tadinya Ajo terbiasa mengambil uang dari kas perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pribadinya, kini kebutuhan Ajo sebagai pemilik usahanya dimasukan sebagai beban gaji yang perlu dibayarkan setiap bulan. Selain itu, Ajo juga sekarang tidak memakai uang pribadinya untuk kepentingan usaha kecuali jika mendesak dan itu dianggap hutang yang harus dibayarkan tim usaha Ajo kepadanya.

Semua beban produksi, termasuk pengantaran produk kepada konsumen juga dilakukan pencatatan, meskipun jika Ajo meminta anaknya sendiri untuk mengantarkan produknya kepada konsumen.



Pendapatan

Pengeluaran

Biaya Modal

Gaji Karyawan

Dan lain-lain



Catatan mudah yang disarankan temannya oleh Ajo adalah dengan **mencatat Pendapatan dan Pengeluaran**. Pencatatan pun harus ditulis secara rinci dan detail mulai dari pembelian minyak, bensin, bahan baku sekecil apapun, biaya fotokopi, biaya iklan, dan beban gaji karyawan dan lain-lain. **Buku catatan juga perlu dipisah antara buku catatan pemasukan dan buku catatan pengeluaran** sehingga mempermudah mengetahui detail yang kita keluarkan dan penjualan apa saja yang paling banyak diminati.

Pendapatan

Pendapatan adalah dana yang diperoleh dari suatu perusahaan. Pada suatu usaha pendapatan dikategorikan menjadi 2 yaitu pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk dan investasi. Investasi biasa dikenal sebagai biaya modal awal yang bersumber dari pemilik usaha itu sendiri maupun pihak luar.

Pengeluaran/Biaya

Pengeluaran adalah semua dana yang dikeluarkan dari perusahaan dalam mengoperasikan usahanya. Pengeluaran dapat berupa biaya produksi, pembayaran operasional seperti token listrik, air, biaya gaji, dan lain-lain.

Kemudian Teman Ajo membuat tabel yang bisa digunakan tim usaha Ajo untuk menulis pencatatan dan pengeluaran dari usahanya.

No	Tanggal	Keterangan	Pendapatan	Pengeluaran
1				
2				
3				

Dalam sebuah catatan keuangan dicantumkan **tanggal dana masuk atau keluar, keterangan pengeluaran atau pemasukan, dan jumlah dana masuk atau keluar**. Pentingnya mencatat arus kas ini untuk **menghindari kerugian dari usaha yang dijalankan dan juga agar dapat dipisahkan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi Ajo**.

Pengeluaran atau biaya dibagi menjadi 2:

a. Biaya Tetap

Biaya yang wajib dikeluarkan terlepas dari jumlah produksi atau barang terjual. **Biaya tetap bersifat tidak berubah.** Contoh :

1. Gaji Karyawan
2. Sewa Rumah Produksi

b. Biaya Variabel

Biaya yang perlu dikeluarkan dan bergantung mengikuti besaran produksi yang akan dilakukan. **Biaya variabel bersifat berubah** tergantung dari berapa banyak pesanan, seberapa besar ingin mengusahakan pemasaran dan promosi dan lain-lain. Contoh :

1. Bahan Baku
2. Bahan Mentah
3. Biaya Produksi
4. Biaya Promosi

Biasanya dalam sebuah catatan keuangan dicantumkan tanggal dana masuk atau keluar, keterangan pengeluaran atau pemasukan, dan jumlah dana masuk atau keluar.

Perhitungan Biaya Modal

Biaya modal adalah biaya yang **dibutuhkan ketika kita akan membangun suatu usaha**. Dengan adanya biaya modal kita dapat mengurangi tersatukannya antara uang pribadi dan uang usaha. Dalam memulai usaha diperlukan membuat perencanaan usaha seperti **target produksi, peralatan yang dibutuhkan, target penjualan, biaya pemasaran**.

Perhitungan biaya modal yang dibutuhkan Ajo dalam memulai usahanya sebagai pedagang kain:

Modal Awal (I)					
Biaya Peralatan dan Perlengkapan					
No	Peralatan	Jumlah		Harga	Total
1	Mesin Jahit	2	Unit	Rp.1.000.000	Rp.2.000.000
2	Penggaris Khusus menjahit	2	Unit	Rp.20.000	Rp.40.000
3	Mesin Obras	2	Unit	Rp.500.000	Rp.1.000.000
4	Gunting Khusus Menjait	2	Unit	Rp.50.000	Rp.100.000
Total (A)					Rp.3.140.000

Modal Awal (II)			
Biaya Lain Lain			
No	Rincian	Keterangan	Harga
1	Promosi	Brosur dan Banner	Rp.1.000.000
2	Biaya Risiko	Untuk Jaga Jaga	Rp.10.000.000
3	Biaya bahan baku dan Produksi Awal	Bahan Baku dan Pekerja	Rp.15.000.000
4	Jasa Penjahit		Rp.2.000.000
5	Gaji Karyawan		Rp.10.000.000
Total (B)			Rp.38.000.000
Total (A+B)			Rp.41.140.000

Terlihat, biaya modal yang dibutuhkan Ajo dalam memulai usahanya adalah sebesar Rp 41.140.000 sebagai start modal awal usaha kain Ajo

Menghitung Biaya Produksi/Harga Pokok Produksi (HPP)

Biaya produksi merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam **mengolah bahan baku untuk menghasilkan suatu produk yang akan dipasarkan atau dijual**. Biaya yang dikeluarkan ini nantinya akan dijadikan **sebagai bahan patokan untuk menentukan harga jual**. Cara menghitungnya adalah dengan mengakumulasikan seluruh biaya produksi, kemudian digabungkan dengan biaya yang lainnya hingga kemudian ditentukan harganya. Biaya produksi ini biasanya disebut dengan HPP (harga pokok produksi).

Komponen HPP:

- **Biaya Bahan Baku Langsung**

Biaya yang diperlukan untuk bahan baku produksi dan tidak dapat digantikan bahan lain.

- **Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Biaya pekerja yang dikeluarkan untuk melakukan produksi

- **Biaya Pendukung**

Dikeluarkan untuk semua hal diluar bahan baku & tenaga kerja

**Perhitungan harga pokok produksi pada tim usaha Ajo:
(Contoh dalam memproduksi 20 baju)**

Modal Awal (I)					
Biaya Lain Lain					
No	Rincian	Jumlah		Harga/Satuan	Total
1	Kain	1	Roll	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
2	Aksesoris	2	Pack	Rp 100.000	Rp 200.000
3	Benang Jahit	5	Roll	Rp 115.000	Rp 575.000
4	Tag Baju	20	Label	Rp 500	Rp 10.000
5	Benang Obras	5	Roll	Rp 100.000	Rp 500.000
6	Seperangkat Jarum Jahit	10	Set	Rp 15.000	Rp 150.000
Total (C)					Rp 2.935.000

Biaya Produksi Per 20 Pcs Baju					
Tenaga Kerja Langsung					
No	Rincian	Jumlah		Harga/Satuan	Total
1	Pekerja	2	Orang	Rp 200.000	Rp 400.000
Total (D)					Rp 400.00

Biaya Produksi Per 20 Pcs Baju					
Pendukung					
No	Rincian	Jumlah		Harga/Satuan	Total
1	Tag Baju	20	Unit	Rp 1.500	Rp 30.000
2	Plastik Packaging	20	Unit	Rp 1.000	Rp 20.000
Total (E)					Rp 50.000

HPP (C+D+E) = Rp 3.385.000

Jumlah Produk (Baju) yang dihasilkan: 20 baju

HPP Per 1 Baju = Rp. 3.385.000 : 20 = **Rp 169.250**

Menghitung Harga Jual

Harga Jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari **biaya produksi ditambah biaya non-produksi dan laba yang diharapkan**.

Rumus perhitungan:

Harga jual = HPP + keuntungan

Contoh: Bagaimana tim usaha Ajo menentukan harga jual

Hpp per pcs: Rp 169.250

Harga jual per pcs: Rp 220.000 (ditentukan sendiri)

Keuntungan kotor per pcs: Rp 50.750

Harga jual dapat ditentukan dengan menghitung persentase (%) keuntungan yang ingin didapatkan, atau juga dapat ditentukan dari kondisi kemampuan beli di pasaran, dan berapa keuntungan yang ingin kita dapatkan.

Menghitung Biaya Operasional

Biaya Operasional merupakan biaya yang perlu dikeluarkan oleh perusahaan secara berkala supaya kegiatan produksi terlaksana dengan baik dan lancar. Biaya tersebut termasuk ongkos penjualan, dan administrasi. Biaya tersebut termasuk dengan aktivitas produksi :

- Biaya selain biaya produksi dan bersifat tetap
- Besar biaya tidak tergantung jumlah produksi.
- Dikeluarkan setiap bulan untuk mendukung berjalannya suatu usaha, seperti listrik, air, dan lainlain.

Contoh: Biaya operasional yang harus dikeluarkan setiap bulan oleh tim usaha Ajo

Biaya Operasional Per Bulan		
No	Rincian	Harga Satuan
1	Listrik	Rp 500.000
2	Air	Rp 500.000
3	Internet, dll	Rp 200.000
Total Operasional Per Bulan		Rp 1.200.000

Perhitungan Menutup Biaya Operasional

- Dalam menjalankan usaha, penting untuk mengatur strategi **bagaimana caranya biaya operasional bulanan dapat dipenuhi**. Perhitungan ini disebut juga dengan BEP (break even point/balik modal) operasional. Fungsi dari perhitungan menutup biaya operasional adalah:
 - Perhitungan untuk menutup biaya operasional bulanan yang dikeluarkan.
 - Menghitung jumlah produk yang harus terjual untuk menutup biaya operasional setiap bulannya.

Rumus Perhitungan

BEP Operasional (jumlah) = $\frac{\text{total biaya operasional satu bulan}}{\text{keuntungan kotor per item produk}}$

Contoh BEP Operasional Tim Usaha Ajo

$$\begin{aligned}\text{BEP operasional (jumlah)} &= \frac{\text{Rp. 1.200.000}}{\text{Rp. 50.750}} \\ &= 24 \text{ Pcs}\end{aligned}$$

dengan begitu, tim usaha Ajo harus menjual 24 pcs setiap bulannya jika ingin menutupi kebutuhan operasionalnya.

Menghitung Biaya Balik Modal

Break Even Poin atau Balik Modal kondisi di mana saat **jumlah pemasukan sudah setara dengan pengeluaran waktu memulai bisnis atau modal awal**. Artinya, pada kondisi ini pemilik usaha **sudah mendapatkan kembali modal yang dikeluarkan pada saat awal membangun usaha**. Jika dana usaha diperoleh dari dana pinjaman, pada kondisi ini dana yang dipinjam sudah lunas dikembalikan. Biaya yang digunakan untuk menghitung biaya balik modal adalah dari **dana keuntungan bukan dari biaya produksi/tidak dimasukkan ke dalam biaya produksi**.

Pada tahap ini dihitung jumlah produk yang harus terjual untuk menutup modal awal yang dikeluarkan.

Rumus Perhitungan:

$$\text{BEP Modal Awal} = \frac{\text{total biaya modal awal}}{\text{keuntungan kotor}}$$

Contoh BEP Modal Awal Tim Usaha Ajo:

$$\begin{aligned}\text{BEP modal awal (jumlah)} &= \frac{\text{Rp. 41.140.000}}{\text{Rp. 50.750}} \\ &= 811 \text{ Pcs}\end{aligned}$$

dengan begitu, tim usaha Ajo harus menjual total 811 pcs untuk mengembalikan modal awal yang dikeluarkannya.



***"Adat biaso kito pakai,
limbago nan samo
dituang, nan elok samo
dipakai nan buruak
samo dibuang"***

Proyeksi Keuangan

Sebuah usaha perlu **memproyeksikan keuangan untuk dijadikan sebagai landasan dalam pengambilan keputusan hingga memvisualisasikan modal, pendapatan dan beban.** Modal awal yang diproyeksikan harus dibuat dengan skema yang realistis dan juga dinamis.

Untuk pebisnis pemula, tidak sulit untuk mendapatkan modal awal untuk memulai bisnis. Banyak cara yang bisa dilakukan untuk mendapatkan modal.

Sumber yang dapat diakses contohnya:

Dana pinjaman non Bank

- Peer to peer Lending
- Crowd Funding
- Ventura

Dana pinjaman Bank

- Kredit Usaha Rakyat
- Kredit UKM dengan Jaminan
- Kredit UKM tanpa Anggungan
- Kredit Modal Kerja
- Kredit Investasi

Tentukan Sistem Pencatatan Keuangan!

Tahapan penentuan sistem pencatatan keuangan akan menentukan siklus keuangan pada proses bisnis. Menggunakan atau membuat sistem yang terkomputerisasi akan memudahkan segala bentuk pencatatan keuangan, dan akan mudah memproyeksikan pendapatan, beban dan juga modal!

Untuk melakukan transaksi bisnis, dapat dilakukan dengan melakukan pencatatan manual maupun terkomputerisasi menggunakan software. Namun, di era digitalisasi ini disarankan untuk melakukan pencatatan menggunakan aplikasi yang sudah banyak bisa ditemukan.

Seperti yang dilakukan Ajo untuk membuat sistem pencatatan keuangan dengan praktis dengan menggunakan aplikasi yang dirancang untuk memudahkan para UMKM dalam melakukan transaksi. Ada pun beberapa aplikasi yang mempermudah UMKM dalam melakukan pencatatan transaksi yaitu contohnya :

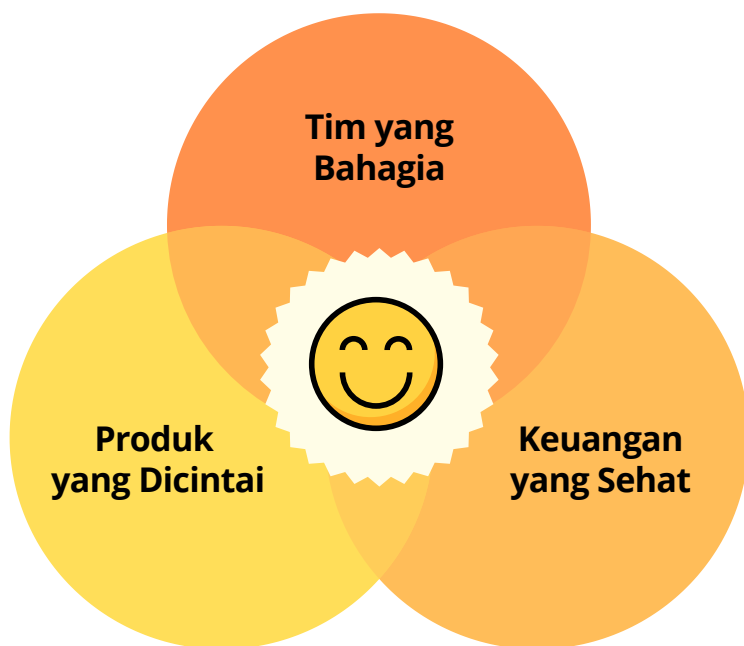
- Majoo
- Vend
- Jurnal Touch
- Dan masih banyak lainnya!





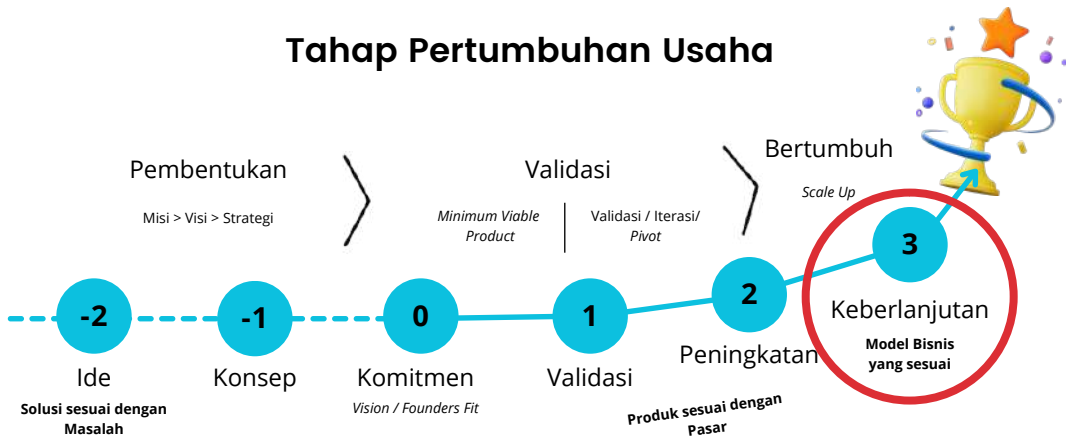
***"Katiko ado ditahan,
lah ndak ado baru
dimakan"***

Setelah memahami bahwa elemen-elemen usaha sukses terdiri dari 3 hal: **Produk, Tim dan Keuangan**, Ajo kemudian menyimpulkan bahwa ketiganya perlu terus diselaraskan agar usahanya tetap berjalan sampai pada keberlanjutan.



Elemen Usaha Sukses

Tahap Pertumbuhan Usaha



Setelah kian lama berjalan, usaha kain Ajo bertumbuh pesat. Pesanan semakin banyak, inovasi produk banyak bermunculan, keuntungan perusahaan semakin besar, dan timnya menjadi semakin bahagia. Ajo berhasil memasuki tahap terakhir dalam membangun usaha, yaitu **menemukan model bisnis yang berkelanjutan**, sehingga usahanya terus dapat berjalan dan mencapai tujuannya.



Sekarang, kita coba merefleksikan, sudah sejauh mana usaha Anda dalam tahapan pertumbuhan usaha, hingga mencapai keberlanjutan, ceritakan di sini:

Kesesuaian Masalah & Solusi (produk kita)	Kesesuaian Produk dan Pasar	Kesesuaian Model Bisnis



***"Sahari sahalai
banang, lamo-lamo
manjadi sahalai kain"***

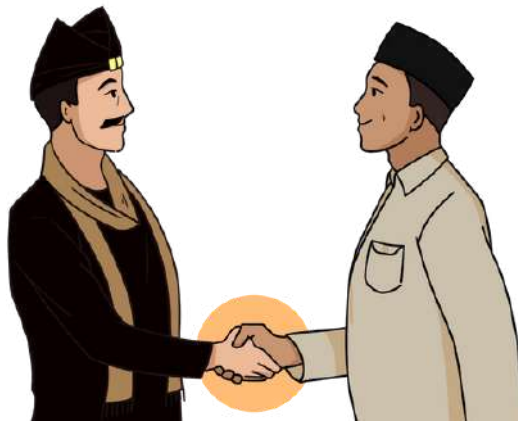
Langkah Masa Depan: Ekosistem Wirausaha Menuju Keberlanjutan

Dengan fondasi usaha yang kuat, Ajo sh siap untuk melaju semakin kencang untuk menumbuhkan usahanya. Dari usahanya ia belajar bahwa, sesungguhnya orang, tanah, dan budaya minang memiliki nilai luar biasa berharga dan unik untuk ditawarkan pada masyarakat sekitar. Sehingga Ajo bermimpi lebih luas untuk dapat meluaskan dampak dan mengangkat masyarakat dan bya dari tanah Minang melalui usahanya.

Namun, kemudian Ajo menyadari bahwa akan menjadi sangat berat jika ia dan timnya lakukan sendiri sehingga dia merasa perlu untuk **menyatukan kekuatan dengan berkolaborasi dengan berbagai pihak.**

Menjadi ekosistem usaha yang padu, berkolaborasi untuk mencapai tujuan bersama dan berkelanjutan!

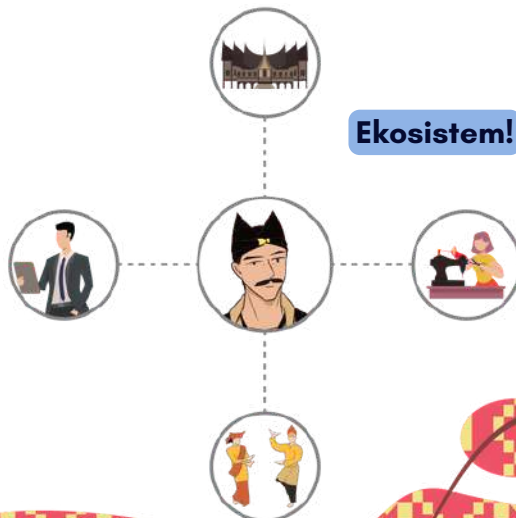
Langkah Masa Depan: Ekosistem Wirausaha Menuju Keberlanjutan



Ajo menemui dan diskusi dengan banyak orang. Mulai dari budayawan, pengusaha, anak muda, dan lain-lain. Beberapa dari mereka menyambut baik, dan Ajo semakin yakin akan mimpinya untuk dapat berdampak melalui usahanya.

Suatu saat Ajo mengobrol dengan pengurus Desa Wisata Kampung Minang Nagari Sumpu, mereka sangat setuju dan selaras dengan mimpi yang Ajo ceritakan. Lalu kemudian, mereka berbincang-bincang mengenai kolaborasi apa yang dapat diciptakan.

Ajo mengusulkan ide untuk membuat berbagai oleh-oleh **pakaian budaya lokal dengan memberdayakan ibu-ibu lokal di sana**. Pengurus desa sangat setuju dengan hal itu. Ajo juga mengajak beberapa pengusaha dan teman lainnya untuk bergabung dalam ekosistem desa wisata dan saling membantu satu sama lain untuk **menciptakan pengalaman pariwisata yang unik**. Dengan bergabungnya Ajo dalam ekosistem yang memiliki nilai yang sama, **menjadikan usaha Ajo lebih terjamin keberlanjutannya karena terhubung ke berbagai macam akses sumber daya yang ia butuhkan**.





Sekarang giliran Anda menuliskan siapa simpul-simpul baru yang dapat diajak berkolaborasi untuk memperkaya ekosistem usaha kita!

Connect: Terhubung dulu!

Tulis nama, nomor telfon, latar belakang dan peran orang tersebut

Collaborate: Kreasikan sesuatu!

Catat apa kelebihan masing-masing kita dan coba buat sebuah ide kolaborasi, lalu realisasikan!

Commerce: Hasilkan manfaat bersama!

Pastikan kita mendapatkan manfaat finansial yang dirasakan oleh orang-orang yang berkolaborasi





***"barek samo dipikua
ringen samo dijinjang"***





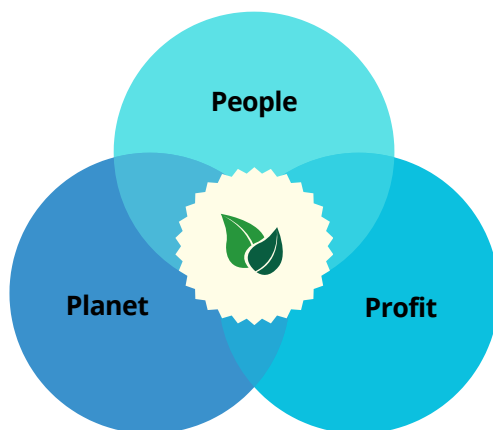
What: Usaha yang Berdampak



Usaha Berdampak

Dalam menjalankan sebuah usaha, kita tentu bukan hanya mencari keuntungan sebesar-besarnya, tapi juga untuk **menciptakan dampak positif bagi masyarakat** di sekitar kita. Begitu banyak hal positif yang dapat kita lakukan sebagai wirausaha, seperti Ajo dan timnya. Ajo dan tim turut berkontribusi dalam menjaga kelestarian lingkungan dan tentu berdampak pada sosialnya sebagai kontribusi usahanya mencapai keberlanjutan.

Hal ini menjadi poin penting dalam sebuah usaha: Menghasilkan **keuntungan (Profit)**, **Berdampak positif bagi lingkungan (Planet)** dan **berkontribusi baik bagi sosial (People)**.



Usaha Sosial sebagai jawaban tantangan masyarakat

Usaha Ajo kian bertumbuh semakin kencang lagi dan semakin banyak dikenal banyak orang hingga lintas provinsi. Dengan bergabung dengan ekosistem, usaha Ajo tidak sekedar berjalan hanya demi keuntungan semata. Namun untuk sesuatu yang lebih besar, yaitu menjadi juga **menjadi jawaban atas permasalahan sosial serta melestarikan lingkungan** sehingga apapun yang dilakukan usahanya terasa penuh makna.





Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Sumatera Barat

Dinas yang bertugas membantu Gubernur dalam melaksanakan urusan pemerintahan daerah di bidang Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu serta menyelenggarakan pelayanan administrasi di bidang Perizinan.





Visi Dinas

Visi Penanaman Modal Provinsi Sumatera Barat 2013 – 2032:

“Menjadikan Sumatera Barat sebagai Daerah Tujuan Utama Investasi di Wilayah Sumatera Yang Berdaya Saing Tinggi dan Paling Kooperatif serta Paling Menarik Untuk Mewujudkan Masyarakat Yang lebih Sejahtera dan Berkeadilan”.



Misi:

Misi Penanaman Modal Provinsi Sumatera Barat 2013 – 2032:

Meningkatkan infrastruktur di semua sektor yang menunjang untuk menjadikan Provinsi Sumatera Barat menjadi salah satu tujuan utama penanaman modal di wilayah Sumatera dan Indonesia tahun 2032.

Meningkatkan iklim kondusif yang berdaya saing tinggi sesuai persepsi para stakeholders penanaman modal bagi upaya mempercepat pengembangan dan peningkatan penanaman modal di Provinsi Sumatera Barat tahun 2032.

Meningkatkan kapasitas kelembagaan penanaman modal untuk mewujudkan Provinsi Sumatera Barat sebagai daerah kooperatif bagi penanaman modal di wilayah Sumatera tahun 2032.

Mengembangkan semua potensi yang ada dalam desain kemenarikan Penanaman Modal Provinsi Sumatera Barat untuk mewujudkan Provinsi Sumatera Barat sebagai daerah paling menarik bagi penanaman modal di wilayah Sumatera tahun 2032.



Bidang Penyelenggaraan Perizinan dan Non-perizinan:

Berikut merupakan pembagian bidang penyelenggaraan:

- **Inovasi SIP (Aplikasi SISTEM INFORMASI PERIZINAN) sakato:** Memberikan pelayanan perizinan secara Elektronik kepada pelaku usaha
- **Inovasi SIP pasti-19 (Sistem Informasi Perizinan Produktif dan Aman Covid-19):** secara elektronik kepada nelayan dalam masa pandemic covid-19 untuk pengajuan izin SIUP dan SIPI secara daring (online))
- **Inovasi Mobile Tracking:** Memberikan informasi layanan kepada masyarakat untuk dapat mengetahui proses atau pengecekan, sampai dimana perizinan yang diajukan



- **Inovasi Sakatosign** : Penandatanganan perizinan secara elektronik (Sakato Signature)
- **Inovasi Nan Tajam** : Pelayanan perizinan dan non perizinan 3 jam (Memberikan pelayanan dengan waktu tiga jam untuk jenis pelayanan rekomendasipenelitian yang tidak membutuhkan rekomendasi teknis dari OPD terkait)
- **Inovasi SMS Gateway** : Memberikan informasi kepada masyarakat/pelaku usaha atas status perizinan yang telah selesai. Dengan latarbelakang yang dipengaruhi keterbatasan jarak pelaku usaha dan masyarakat yang jauh dari pusat layanan
- **Inovasi Taxi Cepat** (Tax Clearance Integrasi Perizinan dan Samsat): Kepatuhan kewajiban perpajakan di Pemerintah Provinsi Sumatera Barat : Penyesuaian Regulasi / Dasar Hukum Penyelenggaraan Perizinan yang memuat Tax Clearance melalui Konfirmasi Status Wajib Pajak (KSWP).

- **Inovasi Kepala Kakap :** Kegiatan Pelayanan Langsung Bersama Penerbitan Izin Sektor Perikanan Tangkap. Mendukung kinerja pemerintah dalam mengurangi resiko menekan penyebaran covid-19 untuk tidak datang pada pusat keramaian.
- **Inovasi Nan Maknyos :** Memberikan kemudahan bagi Masyarakat untuk mengajukan dan memproses perizinan (Pemenuhan Komitmen) melalui sistem OSS (Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tertanggal 21 Juni 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik (OSS))
- **Inovasi Jangan Panik (Jaringan Perizinan Berbasis NIK):** Kepatuhan kewajiban perpajakan di Pemerintah Provinsi Sumatera Barat



Legalitas Badan Usaha Sumatera Barat



Tata cara dan biaya pembuatan badan usaha di Indonesia pada tahun 2023

Tata cara dan biaya pembuatan badan usaha di Indonesia pada tahun 2023 dapat bervariasi tergantung pada bentuk usaha yang Anda pilih. Berikut adalah panduan umum mengenai tata cara dan perkiraan biaya yang mungkin terlibat dalam proses tersebut:

1. Perseroan Terbatas (PT) :

Tata Cara :

- Persiapan dokumen: Menyiapkan akta pendirian, anggaran dasar, dan persyaratan administratif lainnya.
- Notaris: Menghadap notaris untuk menandatangani akta pendirian dan membuat perjanjian pendirian PT.
- Pendaftaran: Mendaftarkan PT di Sistem Administrasi Badan Hukum (SABH) dan mendapatkan nomor identitas badan hukum.
- Pengumuman: Mempublikasikan pengumuman pendirian PT dalam Berita Negara Republik Indonesia (BNRI).



Perkiraan Biaya:

1. Biaya Notaris: Sebagai perbandingan, biaya notaris untuk pendirian PT umumnya berkisar antara beberapa juta hingga puluhan juta Rupiah, tergantung pada modal dasar perusahaan dan layanan notaris yang dipilih.
2. Biaya Pendaftaran: Biaya pendaftaran PT di SABH mencakup biaya administrasi dan pengesahan anggaran dasar, yang dapat berkisar antara beberapa juta hingga puluhan juta Rupiah.

2. Perusahaan Perseorangan (CV) :

Tata Cara :

- Persiapan dokumen: Menyiapkan perjanjian pendirian CV dan persyaratan administratif lainnya.
- Notaris: Menghadap notaris untuk menandatangani perjanjian pendirian CV.
- Pendaftaran: Mendaftarkan CV di Sistem Administrasi Badan Hukum (SABH) dan mendapatkan nomor identitas badan hukum.
- Pengumuman: Opsional untuk mempublikasikan pengumuman pendirian CV dalam Berita Negara Republik Indonesia (BNRI).

Perkiraan Biaya:

1. Biaya Notaris: Biaya notaris untuk pendirian CV umumnya lebih rendah dibandingkan dengan PT, berkisar antara beberapa ratus ribu hingga beberapa juta Rupiah.
2. Biaya Pendaftaran: Biaya pendaftaran CV di SABH mencakup biaya administrasi dan pengesahan perjanjian pendirian, yang dapat berkisar antara beberapa ratus ribu hingga beberapa juta Rupiah.

Perlu dicatat bahwa perkiraan biaya di atas hanya bersifat umum dan dapat bervariasi **tergantung pada kebijakan notaris, kompleksitas dokumen, dan layanan tambahan yang mungkin Anda butuhkan**. Selain itu, ada biaya-biaya lain yang terkait dengan kegiatan bisnis, seperti biaya pajak, perizinan khusus, sewa tempat usaha, gaji karyawan, dan lain sebagainya.





Tata cara dan biaya pembuatan izin usaha di Indonesia pada tahun 2023

Dapat bervariasi tergantung pada jenis usaha dan peraturan yang berlaku di sektor usaha Anda. Berikut adalah panduan umum mengenai tata cara dan perkiraan biaya yang mungkin terlibat dalam proses tersebut:

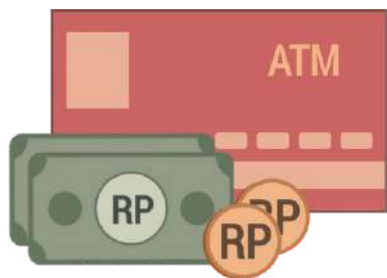
1. **Identifikasi Izin Usaha yang Diperlukan:** Lakukan penelitian untuk mengidentifikasi jenis izin usaha yang diperlukan berdasarkan sektor usaha Anda, seperti izin usaha mikro, izin industri, izin perdagangan, atau izin khusus seperti izin makanan dan minuman, izin obat-obatan, dll.
2. **Persiapan Dokumen:** Persiapkan dokumen yang diperlukan sesuai dengan jenis izin usaha yang Anda ajukan. Dokumen yang umumnya dibutuhkan termasuk formulir aplikasi, surat pernyataan, anggaran dasar perusahaan, sertifikat pendirian perusahaan, izin lokasi dan dokumen lainnya yang terkait dengan sektor usaha Anda.

- 
3. **Pengajuan Permohonan Izin:** Ajukan permohonan izin usaha ke instansi pemerintah yang berwenang sesuai dengan sektor usaha Anda. Misalnya, Dinas Koperasi dan UMKM, Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), Dinas Perindustrian dan Perdagangan atau instansi terkait lainnya.
 4. **Pemeriksaan dan Evaluasi:** Instansi pemerintah akan melakukan pemeriksaan dan evaluasi terhadap permohonan izin usaha Anda. Ini melibatkan verifikasi dokumen, pengecekan kepatuhan terhadap peraturan dan mungkin pemeriksaan langsung di lokasi usaha.
 5. **Pembayaran Biaya:** Setiap jenis izin usaha memiliki biaya administrasi yang berbeda. Biaya tersebut akan ditentukan oleh instansi pemerintah yang mengeluarkan izin. Pastikan untuk mengetahui biaya yang tepat dari instansi terkait sebelum mengajukan permohonan.



Perkiraan biaya pembuatan izin usaha **sangat bervariasi tergantung pada jenis usaha, skala operasi, dan kebijakan instansi pemerintah yang mengeluarkan izin.** Biaya tersebut dapat meliputi biaya administrasi, biaya pengolahan permohonan dan biaya pemeriksaan atau verifikasi. **Sebaiknya Anda menghubungi instansi pemerintah terkait atau konsultan bisnis** untuk mendapatkan perkiraan biaya yang lebih akurat sesuai dengan sektor usaha Anda.

Penting untuk **mematuhi prosedur dan peraturan yang berlaku serta melakukan konsultasi dengan instansi pemerintah yang kompeten dalam proses pengajuan izin usaha** untuk memastikan kepatuhan yang tepat.





Tata cara dan biaya pembuatan NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) serta pajak untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia pada tahun 2023

Tata cara dan biaya pembuatan NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) serta pajak untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia pada tahun 2023 adalah sebagai berikut:

1. Pembuatan NPWP:

- **Persiapan Dokumen:** Siapkan dokumen yang diperlukan, seperti KTP (Kartu Tanda Penduduk) pemilik usaha, surat keterangan domisili usaha dan dokumen pendukung lainnya yang mungkin diminta oleh Kantor Pelayanan Pajak (KPP) setempat.
- **Pendaftaran:** Kunjungi KPP terdekat dan ajukan permohonan pembuatan NPWP untuk UMKM. Isi formulir yang disediakan dan serahkan dokumen yang diperlukan.



Verifikasi dan Perekaman: Dokumen yang diajukan akan diverifikasi oleh petugas pajak, dan jika semua persyaratan terpenuhi, NPWP akan diterbitkan dan data perusahaan akan direkam dalam sistem pajak.

2. Pajak:

- Perhitungan dan Pelaporan Pajak: Setelah memperoleh NPWP, Anda harus memahami peraturan perpajakan yang berlaku untuk UMKM. Ini meliputi perhitungan dan pelaporan pajak, seperti Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penghasilan (PPh), dan Pajak Penghasilan Pasal 21 (PPh Pasal 21).
- Pelaporan Berkala: UMKM perlu melakukan pelaporan pajak secara berkala, seperti pelaporan PPN bulanan atau triwulanan, serta pelaporan PPh Pasal 21 dan pelaporan pajak tahunan.
- Pembayaran Pajak: Setelah perhitungan pajak dilakukan, Anda harus membayar jumlah pajak yang terutang ke KPP setempat sesuai dengan jadwal pembayaran yang berlaku.



Perkiraan biaya pembuatan NPWP dan pajak untuk UMKM di Indonesia **dapat bervariasi tergantung pada faktor-faktor seperti jenis usaha, skala operasi dan besaran penghasilan.** Berikut adalah beberapa perkiraan biaya umum yang mungkin terlibat:

1. Pembuatan NPWP:

- Biaya Administrasi: Biasanya tidak ada biaya administrasi yang dikenakan untuk pembuatan NPWP.

2. Pajak:

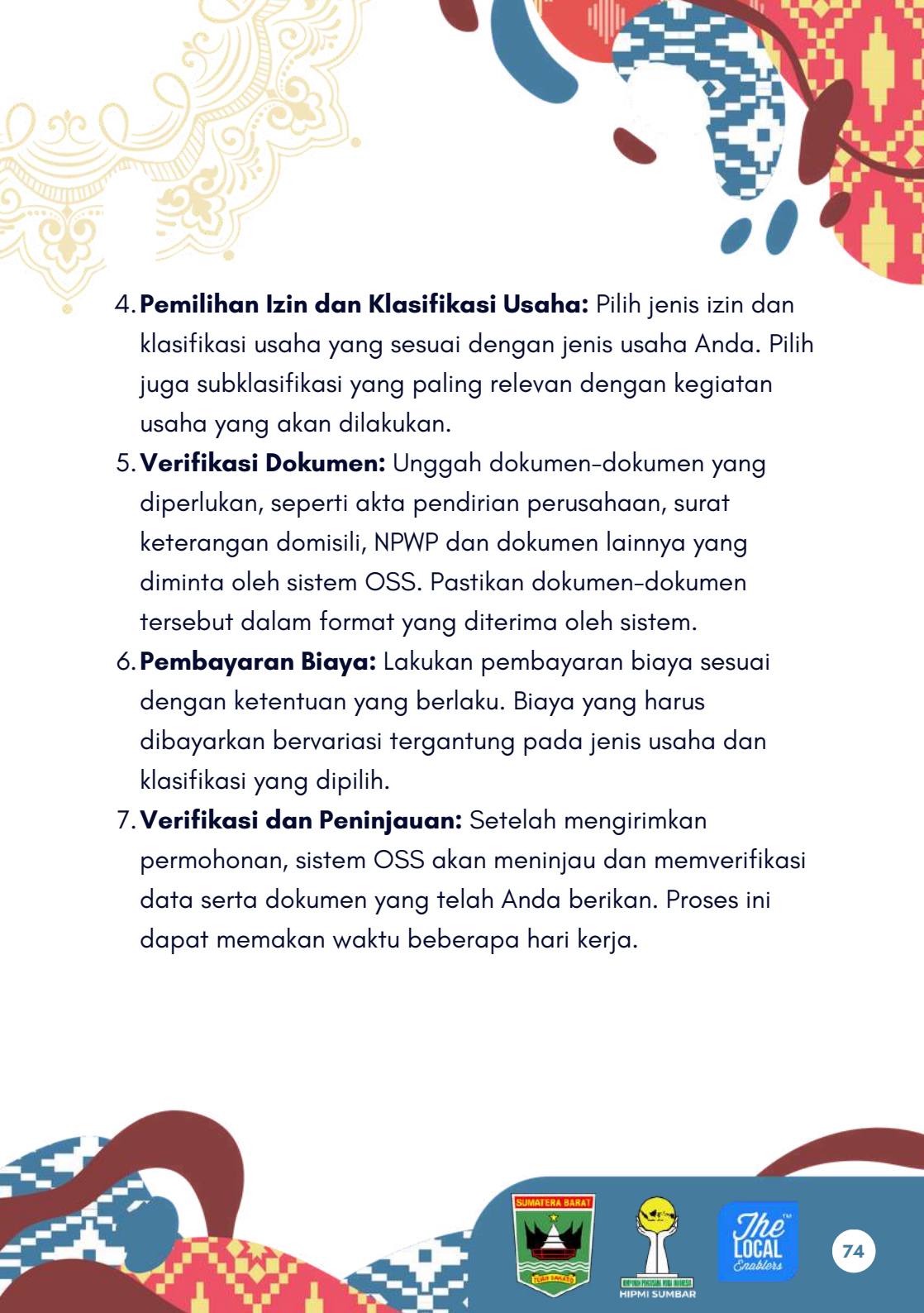
- Biaya Konsultasi Pajak: Jika Anda menggunakan jasa konsultan pajak atau akuntan, biaya konsultasi dan layanan mereka akan berlaku. Biaya ini dapat bervariasi tergantung pada jasa yang disediakan.
- Biaya Pemeriksaan Pajak: Jika Anda terpilih untuk diperiksa oleh Direktorat Jenderal Pajak, mungkin ada biaya pemeriksaan yang dikenakan jika terjadi ketidaksesuaian atau pelanggaran perpajakan.

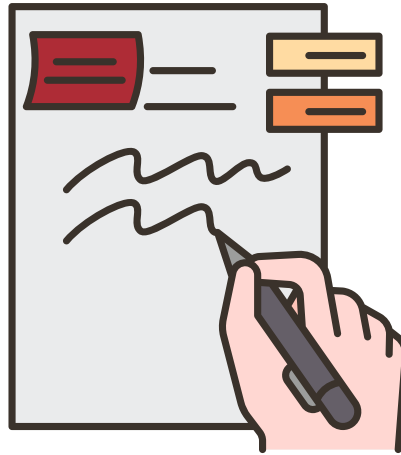


NIB (Nomor Induk Berusaha)

Untuk membuat Nomor Induk Berusaha (NIB) di Indonesia, Anda perlu mengikuti beberapa langkah dan prosedur sebagai berikut:

1. **Persiapan Dokumen:** Siapkan dokumen-dokumen yang diperlukan, seperti KTP pemilik atau pengurus perusahaan, NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), surat keterangan domisili usaha, akta pendirian perusahaan, surat izin usaha (jika diperlukan) dan dokumen lainnya yang diminta oleh instansi terkait.
2. **Registrasi Online:** Kunjungi situs resmi Online Single Submission (OSS) di <https://oss.go.id> untuk memulai proses pendaftaran NIB secara online. Buat akun dan login ke sistem OSS.
3. **Pengisian Data:** Isi formulir dan lengkapi data perusahaan, pemilik, pengurus, dan informasi lainnya yang diminta dalam sistem OSS. Pastikan data yang diisi akurat dan sesuai.

- 
4. **Pemilihan Izin dan Klasifikasi Usaha:** Pilih jenis izin dan klasifikasi usaha yang sesuai dengan jenis usaha Anda. Pilih juga subklasifikasi yang paling relevan dengan kegiatan usaha yang akan dilakukan.
 5. **Verifikasi Dokumen:** Unggah dokumen-dokumen yang diperlukan, seperti akta pendirian perusahaan, surat keterangan domisili, NPWP dan dokumen lainnya yang diminta oleh sistem OSS. Pastikan dokumen-dokumen tersebut dalam format yang diterima oleh sistem.
 6. **Pembayaran Biaya:** Lakukan pembayaran biaya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Biaya yang harus dibayarkan bervariasi tergantung pada jenis usaha dan klasifikasi yang dipilih.
 7. **Verifikasi dan Peninjauan:** Setelah mengirimkan permohonan, sistem OSS akan meninjau dan memverifikasi data serta dokumen yang telah Anda berikan. Proses ini dapat memakan waktu beberapa hari kerja.



8. **Penerbitan NIB:** Jika semua persyaratan terpenuhi dan verifikasi berhasil, NIB Anda akan diterbitkan oleh sistem OSS. Anda akan menerima NIB dalam bentuk digital yang bisa diunduh dari akun OSS Anda.

Penting untuk dicatat bahwa prosedur pembuatan NIB dapat mengalami perubahan sesuai dengan regulasi yang berlaku. Pastikan untuk mengikuti petunjuk dan informasi terkini yang diberikan oleh pihak berwenang, seperti OSS atau instansi terkait, untuk memastikan kelancaran proses pembuatan NIB.

Biaya Pembuatan NIB

- Biaya pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) dapat berbeda-beda tergantung pada jenis usaha, klasifikasi usaha dan biaya administrasi yang ditetapkan oleh pemerintah. Namun, sebagai panduan umum, berikut ini adalah perkiraan biaya pembuatan NIB di Indonesia:

1. Biaya Administrasi:

Biaya administrasi atau pendaftaran yang dibayarkan kepada pemerintah dapat bervariasi tergantung pada jenis usaha dan klasifikasinya. Biaya administrasi ini mencakup biaya pengolahan dokumen dan proses pendaftaran. Pastikan untuk memeriksa tarif biaya yang berlaku pada saat pendaftaran.

2. Biaya Penggunaan Layanan OSS:

Penggunaan layanan Online Single Submission (OSS) untuk pendaftaran NIB biasanya melibatkan biaya penggunaan layanan. Biaya ini dapat berbeda tergantung pada jenis usaha dan klasifikasinya. Biasanya, biaya ini dikenakan sebagai bagian dari proses pembayaran dalam sistem OSS.

3. Biaya Tambahan:

Selain biaya administrasi dan biaya penggunaan layanan OSS, ada kemungkinan adanya biaya tambahan terkait dengan persyaratan khusus, seperti biaya sertifikasi atau pengujian produk tertentu yang diperlukan untuk jenis usaha tertentu. Biaya tambahan ini akan tergantung pada kebutuhan dan persyaratan spesifik usaha Anda.

Penting untuk dicatat bahwa tarif biaya pembuatan NIB dapat mengalami perubahan seiring waktu, tergantung pada kebijakan pemerintah. Untuk memperoleh informasi yang lebih akurat dan terkini tentang biaya pembuatan NIB, disarankan untuk menghubungi instansi yang berwenang, seperti OSS atau Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) atau melakukan pengecekan pada situs web resmi mereka.



Tata cara pendaftaran merek usaha UMKM atau Start Up di Indonesia tahun 2023.

Untuk mendaftarkan merek usaha UMKM atau Start Up di Indonesia pada tahun 2023, Anda dapat mengikuti langkah-langkah berikut:

1. Pemeriksaan Kelayakan Merek:

Lakukan pemeriksaan kelayakan merek untuk memastikan bahwa merek yang ingin didaftarkan belum digunakan oleh pihak lain dan memenuhi persyaratan hukum. Anda dapat melakukan pemeriksaan melalui situs web Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) atau konsultasikan dengan ahli merek.

2. Persiapan Dokumen:

Siapkan dokumen-dokumen yang diperlukan, termasuk formulir permohonan pendaftaran merek, salinan merek yang akan didaftarkan, identitas pemohon dan bukti pembayaran biaya pendaftaran.





3. Pengajuan Permohonan Pendaftaran:

Ajukan permohonan pendaftaran merek ke Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) di Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (Kemenkumham) atau melalui sistem online yang tersedia. Sertakan semua dokumen yang diperlukan dalam permohonan.

4. Pemeriksaan dan Penelitian Formalitas:

DJKI akan melakukan pemeriksaan dan penelitian formalitas terhadap permohonan Anda. Ini meliputi pemeriksaan kelengkapan dokumen dan kepatuhan terhadap persyaratan administratif.

5. Pemeriksaan Substansial:

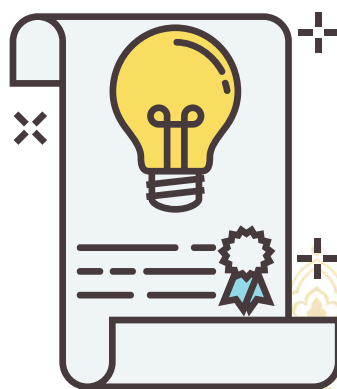
DJKI akan melakukan pemeriksaan substansial terhadap permohonan merek Anda. Pemeriksaan ini melibatkan penelitian terhadap merek serupa atau identik yang sudah ada, untuk memastikan tidak adanya kebingungan atau pelanggaran hak pihak lain.

6. Pengumuman dan Penantian Oposisi:

Setelah pemeriksaan substansial selesai, DJKI akan mengumumkan pendaftaran merek Anda dalam Berita Merek. Selama periode pengumuman, pihak lain dapat mengajukan keberatan atau oposisi terhadap pendaftaran merek Anda.

7. Penerbitan Sertifikat Merek:

Jika tidak ada oposisi atau keberatan yang diajukan, DJKI akan mengeluarkan sertifikat merek sebagai bukti pendaftaran merek usaha Anda.



Syarat umum penyusunan laporan keuangan UMKM atau Start Up

Sebagai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia, terdapat beberapa syarat umum yang harus dipenuhi dalam penyusunan laporan keuangan. Meskipun persyaratan yang lebih rinci dapat bervariasi tergantung pada jenis usaha dan regulasi yang berlaku, berikut adalah beberapa syarat umum laporan keuangan UMKM:

1. Konsistensi:

Laporan keuangan harus disusun secara konsisten dan menggunakan metode akuntansi yang konsisten dari tahun ke tahun. Perubahan metode akuntansi harus diberikan penjelasan yang memadai.

2. Relevansi:

Laporan keuangan harus memberikan informasi yang relevan dan signifikan mengenai keuangan perusahaan. Informasi tersebut harus memadai untuk pengambilan keputusan oleh pemilik usaha, pihak terkait, dan pihak yang berkepentingan.



3. Keterbacaan:

Laporan keuangan harus mudah dibaca dan dimengerti oleh pengguna yang berkepentingan, termasuk pemilik usaha, investor, dan pihak eksternal.

4. Kelengkapan:

Laporan keuangan harus mencakup semua informasi yang relevan dan signifikan mengenai posisi keuangan, hasil operasi, arus kas, serta catatan terkait.

5. Kebenaran dan Kesahihan:

Laporan keuangan harus akurat, benar dan didukung oleh dokumentasi dan bukti yang memadai. Transaksi keuangan harus dicatat secara tepat dan lengkap.

6. Kepatuhan Terhadap Standar Akuntansi:

Laporan keuangan UMKM harus disusun dengan mematuhi Standar Akuntansi Keuangan (SAK) atau Prinsip Akuntansi yang Berlaku Umum (PAKBU) yang berlaku di Indonesia.

7. Pengungkapan yang Memadai:

Laporan keuangan harus memuat pengungkapan yang memadai mengenai kebijakan akuntansi yang digunakan, estimasi yang dibuat, dan peristiwa yang signifikan yang mempengaruhi keuangan perusahaan.

Peraturan ketenagakerjaan UMKM

Dalam sebuah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia, peraturan ketenagakerjaan yang harus dipatuhi meliputi:

1. Perjanjian Kerja:

UMKM diwajibkan untuk menyusun perjanjian kerja dengan setiap karyawan yang dipekerjakan. Perjanjian kerja ini harus mencakup informasi mengenai hak dan kewajiban karyawan, durasi kerja, gaji dan tunjangan, cuti, serta ketentuan lain yang relevan.

2. Upah Minimum:

UMKM harus mematuhi ketentuan mengenai upah minimum yang ditetapkan oleh pemerintah setempat. Upah minimum dapat berbeda-beda antara daerah satu dengan yang lainnya.

3. Jam Kerja:

UMKM harus mematuhi ketentuan mengenai jam kerja yang ditetapkan oleh pemerintah. Biasanya, jam kerja di Indonesia adalah maksimal 8 jam per hari atau 40 jam per minggu. Lebih dari itu dianggap sebagai jam kerja lembur yang harus dibayar secara tambahan.





4. Cuti:

UMKM harus memberikan hak cuti kepada karyawan sesuai dengan peraturan ketenagakerjaan yang berlaku. Ini termasuk cuti tahunan, cuti sakit, cuti menstruasi (bagi perempuan), cuti melahirkan (bagi perempuan) dan cuti khusus lainnya yang diatur dalam peraturan ketenagakerjaan.

5. BPJS Ketenagakerjaan dan BPJS Kesehatan:

UMKM diwajibkan untuk mendaftarkan karyawan mereka ke program BPJS Ketenagakerjaan dan BPJS Kesehatan. Hal ini bertujuan untuk memberikan perlindungan sosial kepada karyawan dalam hal kecelakaan kerja, jaminan kesehatan dan manfaat lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

6. Keselamatan dan Kesehatan Kerja:

UMKM harus memastikan bahwa tempat kerja mereka memenuhi standar keselamatan dan kesehatan kerja yang ditetapkan oleh pemerintah. Ini termasuk memastikan kondisi kerja yang aman, penyediaan peralatan pelindung diri yang sesuai, dan pencegahan risiko kecelakaan kerja.

7. Hak Karyawan:

UMKM harus menghormati hak karyawan mereka, termasuk hak untuk tidak diskriminasi, hak atas perlakuan yang adil, hak untuk memperoleh penghasilan yang layak, dan hak untuk berorganisasi dan berserikat.



WIRAUSAHA BERDAMPAK

MODUL KEWIRAUSAHAAN BAGI PELAKU USAHA

Narahubung :

Faris Prima Fadhilah

+62 899 9591 319

Farisprimaf@thelocalenablers.id/

Farisprimaf@gmail.com

@finding.direction | @thelocalenablers

