

Quis Per. Bisnis (Proposal Usaha)

Soal disusun oleh Mega Indrawati,S.Pd

* Wajib

1. Alamat email *

2. 1. Dibawah ini adalah tujuan pembuatan proposal usaha, kecuali *

Tandai satu oval saja.

- a. Untuk memperoleh bantuan modal dari investor atau penyandang dana.
- b. Untuk memberikan gambaran tentang kinerja bisnis yang akan dijalankan kepada pihak luar.
- c. Dapat menjadi pedoman bagi pengusaha untuk tetap fokus pada tujuan dan target usahanya.
- d. Untuk mendapatkan kesempatan meraih keberhasilan.
- e. Untuk mendapatkan keuntungan sebesar –besarnya.

3. 2. Salah satu yang melatar belakangi pembuatan proposal usaha disebabkan karena pengusaha:

Tandai satu oval saja.

- a. Ingin mengembangkan usaha
- b. Perlu modal tambahan
- c. Menutupi kerugian
- d. Berusaha memenangkan persaingan
- e. mendapatkan mitra usaha

4. 3. Berikut hal –hal yang harus tertuang dalam sebuah proposal usaha, kecuali....

Tandai satu oval saja.

- a. visi dan misi perusahaan
- b. aspek pemasaran
- c. aspek produksi
- d. aspek keuangan
- e. aspek perekonomian nasional

5. 4. Keberadaan pesaing akan mempengaruhi terhadap kelancaran usaha. Oleh karena itu, untuk menjaga agar pesaing tidak menimbulkan masalah negative pada usaha maka diharapkan pengusaha mempunyai kemampuan....

Tandai satu oval saja.

- a. menetapkan harga
- b. manajemen usaha
- c. Analisis pesaing
- d. dibidang pemasaran
- e. dibidang tehnologi

6. 5. Menguraikan bahan apa saja yang dibutuhkan untuk produksi, berapa biaya produksi bagaimana cara memproduksi sampai pada produk tersebut di jual. Dalam komponen proposal usaha uraian tersebut masuk pada:

Tandai satu oval saja.

- a. Menetapkan jenis usaha yang akan dikembangkan
- b. Operasional produksi
- c. Pemasaran produk
- d. Sumber daya manusia
- e. Organisasi dan manajemen

7. 6. Berikut adalah hal –hal yang ada dalam pendahuluan , kecuali.....

Tandai satu oval saja.

- a. Alasan mengapa membuat usaha tersebut
- b. Kondisi ideal
- c. Kondisi realita
- d. Profil perusahaan
- e. latar belakang

8. 7. Berikut adalah hal- hal yang ada dalam anggaran biaya....

Tandai satu oval saja.

- a. Rincian biaya produk/ jasa
- b. Rincian ukuran produk
- c. Rincian berapa macam pelanggan
- d. Rincian jenis biodata perusahaan
- e. Rincian segmentasi pelanggan

9. 8. Berikut adalah hal –hal yang ada dalam profil perusahaan , kecuali...

Tandai satu oval saja.

- a. Nama perusahaan
- b. Nama pemilik perusahaan
- c. Alamat perusahaan
- d. alamat pemilik perusahaan
- e. Latar belakang

10. 9. Dibawah ini adalah kerugian yang akan diperoleh oleh pengusaha apabila tidak membuat proposal usaha, kecuali....

Tandai satu oval saja.

- a. Bank tidak memberikan pinjaman modal
- b. Tidak bisa memprediksi penjualan tahun depan
- c. Kurang dipercaya konsumen
- d. Sulit untuk membuka cabang usaha di kota lain
- e. Kegiatan usaha tidak fokus

11. 10. Dokumen proposal usaha yang telah selesai dibuat masih perlu dilengkapi dengan dokumen lainnya seperti:

Tandai satu oval saja.

- a. KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah
- b. Bukti pelunasan listrik, telpon, air
- c. Bukti pelunasan pajak bumi dan bangunan
- d. Semua jawaban di atas benar
- e. Bukti pelunasan pajak penghasilan

12. 11. Mengapa laporan keuangan diperlukan dalam penyusunan proposal usaha, karena dapat:

Tandai satu oval saja.

- a. Melihat berapa keuntungan bersih usaha tersebut perbulan
- b. Memberikan informasi bahwa usaha tersebut laba yang diperoleh kecil.
- c. Menentukan berapa kemampuan debitur membayar utangnya.
- d. Menyimpulkan bahwa pengusaha tersebut bonafide atau tidak.
- e. memberikan informasi berapa banyak uang perusahaan yang digunakan untuk kepentingan pribadi

13. 12. Tidak perlu dicantumkan dalam penyusunan proposal usaha adalah:

Tandai satu oval saja.

- a. Riwayat hidup pemilik usaha
- b. Visi, misi dan tujuan usaha
- c. Struktur organisasi usaha
- d. Rencana pengembangan usaha
- e. Anggaran / biaya produksi

14. 13. Agar proposal lebih bermanfaat dan mencapai sasarannya , maka penulisannya harus dapat....

Tandai satu oval saja.

- a. Dibaca , dipahami, dan dijual oleh pemerintah
- b. Dibaca, dipahami, dimengerti oleh pihak pembaca
- c. Ditawarkan atau di tolak oleh pihak yang berwenang
- d. Dibaca , dipahami oleh pihak bank
- e. disetujui atau ditolak oleh pihak berwenang

15. 14. Perhatikan pernyataan berikut ini!(1) Dekat dengan bahan baku(2) Kepadatan masyarakat(3) Kemudahan transportasi(4) Tingkat konsumsi masyarakat(5) Dekat dengan konsumem. Pernyataan di atas yang termasuk hal –hal yang mempengaruhi penentuan lokasi usaha ditunjukkan oleh nomor.....

Tandai satu oval saja.

- a. (1), (2), dan (3)
- b. (1), (3) dan (5)
- c. (2), (3) dan (4)
- d. (2), (3) dan (5)
- e. (3) , (4) dan (5)

16. 15. Penjelasan tentang berbagai tehnik promosi yang akan digunakan penetapan harga, dan strategi pemasaran dicantumkan dalam.....

Tandai satu oval saja.

- a. pasar
- b. produk
- c. uraian usaha
- d. persaingan
- e. lokasi

17. 16. mendiskripsikan tiap aspek dalam proposal usaha perlu dilakukan untuk...

Tandai satu oval saja.

- a. mempermudah dalam mencari dana tambahan
- b. mendekatkan wirausaha dengan calon konsumen
- c. memberikan gambaran yang jelas tentang usaha yang akan dilakukan
- d. memberikan masukan pada wirausaha yang bersangkutan
- e. menarik perhatian pasar

18. 17. Setelah proposal selesai dibuat, langkah selanjutnya yaitu :

Tandai satu oval saja.

- a. ditelaah
- b. dipresentasikan
- c. dipantau
- d. disahkan
- e. disebarakan

19. 18. Berdasarkan pengertian proposal yang kamu ketahui, proposal usaha haruslah dalam bentuk..

Tandai satu oval saja.

- a. tertulis
- b. gambar
- c. suara
- d. produk
- e. file computer

20. 19. Kesepakatan antara pembuat proposal dan penerima proposal haruslah jelas. Hal ini diperkuat dengan adanya perjanjian/ MoU dari kedua belah pihak. Keterangan diatas merupakan penjelasan dari....

Tandai satu oval saja.

- a. Tujuan yang tidak realistis
- b. batas waktu
- c. Fleksibilitas
- d. tujuan yang realistis
- e. komitmen

21. 20. Berikut ini yang bukan manfaat proposal pemasaran yakni.....

Tandai satu oval saja.

- a. Sebagai alat komunikasi dalam menggambarkan usaha yang akan dibuka secara menyeluruh kepada pihak lain.
- b. Sebagai alat pembanding antara kinerja usaha yang aktual dengan yang diperkirakan.
- c. Membantu pengusaha memahami persaingan faktor ekonomi dan analisis financial, sehingga dapat dengan cermat membuat asumsi tentang seberapa besar kesempatan untuk meraih sukses.
- d. Untuk mengembangkan dan menguji strategi dan hasil yang diharapkan dari sudut pandang pihak luar.
- e. Sebagai bahan pertimbangan bagi Bank / calon pemberi pinjaman (kredit) setelah memberikan pinjaman (kredit)

22. 21. Rencana bisnis yang tertulis disebut.....

23. 22. Tujuan penyusunan proposal usaha yang diberikan kepada calon kreditor adalah....

24. 23. Agar terdapat bahan evaluasi dengan membandingkan antara rencana dengan realisasi usaha, seorang pengusaha perlu menyusun....

25. 24. Calon investor akan mengetahui apakah investasi pada suatu perusahaan akan menguntungkan atau tidak dengan melihat.....

26. 25. Proposal usaha harus dapat menyesuaikan dengan dengan segala perkembangan

27. 26. Menyediakan pakaian berkualitas tinggi dan limited edition. Pernyataan tersebut merupakan contoh dari isi proposal yaitu..

28. 27. Perusahaan yang menyediakan produk yang secara umum tidak disukai pasar merupakan perusahaan yang memiliki posisi sebagai....

29. 28. Dokumen perijinan perusahaan dicantumkan dalam proposal usaha sebagai....

30. 29. Analisis kelayakan usaha yang menunjukkan kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan adalah.....

31. 30. Perhitungan target penjualan tercantum dalam proposal aspek....

32. 31. Jelaskan pengertian proposal usaha!

33. 32. Jelaskan 3 tujuan perusahaan perlu menyusun proposal usaha!

34. 33. Jelaskan 3 manfaat proposal usaha bagi pengusaha yang menjalankan kegiatan usaha!

35. 34. Uraikan komponen apa saja yg harus ada dalam proposal usaha?

36. 35. Dalam isi proposal usaha terdapat uraian tentang lokasi usaha, hal apa saja yang diuraikan , jelaskan !

37. 36. bacalah studi kasus berikut ini!

Study Kasus 1

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi ini kurangnya minat dan kecintaan terhadap batik-batik di Indonesia khususnya di kalangan para remaja. Padahal batik memiliki nilai jual yang tinggi dan dapat diperhitungkan di negara-negara lain. Untuk mengatasi hal ini, kami akan memproduksi hasil desain kain batik sesuai dengan trend terkini dan memodifikasinya dengan berbagai jenis kain lainnya, sehingga konsumen dapat menggunakan batik di acara formal maupun nonformal dengan trend terkini. Dengan demikian, konsumen batik dari kalangan orang tua atau remaja memiliki daya tarik untuk menggunakan batik dengan tampilan yang modis. Dalam usaha ini produsen harus pintar-pintar mengetahui apa yang diinginkan oleh konsumen. Meskipun tak mudah dalam perusahaan meningkatkan produksinya, untuk itu, kami sangat mengutamakan akan kualitas produk dalam kreasi serta pelayanan.

Adapun alasan dalam usaha ini, saya buat atas dasar kecintaan saya terhadap batik di Indonesia dan saya ingin membudidayakan batik Indonesia. Batik yang bermanfaat dan bernilai jual tinggi, dan menginginkan agar batik selalu berada di hati masyarakat. Kami menyadari minimnya rasa cinta terhadap batik terutama para kalangan remaja. Dalam usaha ini akan memberitahu bahwa dengan menggunakan batik kita juga bisa berpenampilan modis, apalagi batik-batik sekarang di desain dengan trend terkini dengan perpaduan jenis kain batik lainnya, sehingga para remaja pun dapat memiliki daya tarik untuk menggunakannya.

Dikutip dari <http://etrysetyawan.blogspot.com/2016/02/v-behaviorurldefaultvmlo.html>

Dari potongan proposal usaha diatas jenis usaha apa yang dibangun? Berilah alasan

38. 37. bacalah studi kasus kedua berikut ini!

Study Kasus 2

Biaya produksi adalah sebagian keseluruhan faktor produksi yang dikorbankan dalam proses produksi untuk menghasilkan produk. Dalam kegiatan perusahaan, biaya produksi dihitung berdasarkan jumlah produk yang siap dijual. Biaya produksi sering disebut ongkos produksi. Berdasarkan definisi tersebut, pengertian biaya produksi adalah keseluruhan biaya yang dikorbankan untuk menghasilkan produk hingga produk itu sampai di pasar, atau sampai ke tangan konsumen.

- Biaya produksi variabel

Biaya produksi variabel merupakan biaya yang terjadi yang terpengaruh langsung dengan jumlah produk yang di produksi, yaitu pengadaan bahan baku, upah tenaga kerja, biaya packing, dengan rincian biaya sebagai berikut:

Bahan jadi	Rp. 40.000.000,00
Biaya gaji tenaga kerja	Rp. 1.200.000,00
Biaya transport	Rp. 12.000.000,00
Total biaya variabel satu tahun	Rp. 53.200.000,00
Biaya variabel per bulan	Rp. 4.433.333,00

- Biaya produksi tetap

- Biaya produksi tetap

Biaya produksi tetap adalah biaya yang terjadi tanpa terpengaruh dengan jumlah yang diproduksi yaitu: biaya listrik, biaya telepon, dan biaya lain-lain dengan rincian biaya sebagai berikut:

Biaya listrik	RP. 2.000.000,00
Biaya telepon	Rp. 1.500.000,00
Biaya lain-lain	RP. 1.000.000,00+
Total biaya tetap satu tahun	Rp. 4.500.000,00
Biaya per bulan	Rp. 375.000,00

Tabel kebutuhan modal kerja:

Uraian	Modal kerja (1 bln)
Biaya produksi variabel	Rp. 4.333.333,00
Biaya produksi tetap	Rp. 375.000,00
Total modal kerja	Rp. 4.705.000,00

Sumber dana

Dalam usaha ini membutuhkan modal yang besar dan untuk memenuhi kebutuhan modal yang cukup besar di peroleh melalui modal pribadi dan modal pinjaman kepada instansi tertentu, rincian biaya dan modal dapat digambarkan seperti berikut ini:

Dikutip dari <http://etrysetyawan.blogspot.com/2016/02/v-behaviorurdefaultvml0.html>

Dari potongan proposal usaha diatas pada bagian mana uraian tersebut, berilah alasan!

39. Studi kasus 3 Analisis Pesaing Sebelum kita menentukan strategi yang digunakan dalam pemasaran kita perlu menganalisis terlebih dahulu faktor –faktor yang mempengaruhinya :a. Faktor lingkungan : Pada masa pandemic Covid 19 ini kesehatan adalah hal utama.. Daya tahan tubuh sangat kita andalkan untuk membantu tubuh kita agar tidak terinfeksi penyakit ini. Banyak hal yang dilakukan orang untuk membangun system imun tubuhnya antara lain dengan makan makanan yang bergizi, mengurangi stress, istirahat cukup , olahraga dan menjaga kebersihan tubuh tidak lupa juga mengkonsumsi vitamin atau suplemen yang baik untuk tubuh . salah satu tumbuhan herbal yang dipercaya orang bisa meningkatkan daya tahan tubuh nya adalah jahe.b. Faktor pasar : Saat ini tren dalam pemasaran produk adalah dengan penjualan on line walaupun kita juga tidak meninggalkan penjualan secara offline.c. Faktor persaingan: Ada beberapa produk yang sejenis beredar dan menguasai pasar regional yaitu “ Sari Jahe Keraton” namun produk pesaing berupa cairan dan mungkin lebih tahan lama kalau dalam bentuk serbuk.d. Faktor analisis lingkungan internal:Faktor ini menilai kekuatan dan kelemahan internal perusahaan. Untuk faktor ini saya sajikan dalam analisis SWOTe. Faktor perilaku konsumen: Ada pergeseran perilaku konsumen dengan masa pandemic ini, konsumen lebih memperhatikan /membeli produk untuk kesehatan.f. Faktor analisis ekonomi: Dengan masa pandemic seperti ini konsumen akan lebih berhati –hati dalam membelanjakan uangnya karena sebagian besar mengalami penurunan pendapatan. Sehingga saya memilih produk dengan harga yang terjangkau bagi semua kalangan. Dari kutipan proposal usaha diatas, uraian tersebut dimasukkan dalam Bagian mana? Berilah alasanmu!
-

40. 39. studi kasus 4 Rina akan menyusun proposal usaha, disini Rina sudah menentukan jenis usahanya dan produk yang akan dijual yaitu kue basah risol mayo yang dijual secara on line. Menurut pendapat mu setelah menentukan produknya komponen apa lagi yang harus ada dalam proposal usahanya?
-
-
-
-
-

41. no 40 studi kasus 5

5. Analisis Pesaing

Sebelum kita menentukan strategi yang digunakan dalam pemasaran kita perlu menganalisis terlebih dahulu faktor –faktor yang mempengaruhinya :

a. Faktor lingkungan :

Pada masa pandemic Covid 19 ini kesehatan adalah hal utama.. Daya tahan tubuh sangat kita andalkan untuk membantu tubuh kita agar tidak terinfeksi penyakit ini. Banyak hal yang dilakukan orang untuk membangun system imun tubuhnya antara lain dengan makan makanan yang bergizi, mengurangi stress, istirahat cukup , olahraga dan menjaga kebersihan tubuh tidak lupa juga mengkonsumsi vitamin atau suplemen yang baik untuk tubuh . salah satu tumbuhan herbal yang dipercaya orang bisa meningkatkan daya tahan tubuh nya adalah jahe.

b. Faktor pasar :

Saat ini tren dalam pemasaran produk adalah dengan penjualan on line walaupun kita juga tidak meninggalkan penjualan secara offline

c. Faktor persaingan:

Ada beberapa produk yang sejenis beredar dan menguasai pasar regional yaitu “ Sari Jahe Keraton” namun produk pesaing berupa cairan dan mungkin lebih tahan lama kalau dalam bentuk serbuk.

d. Faktor analisis lingkungan internal:

Faktor ini menilai kekuatan dan kelemahan internal perusahaan. Untuk faktor ini saya sajikan dalam analisis SWOT

e. Faktor perilaku konsumen:

Ada pergeseran perilaku konsumen dengan masa pandemic ini, konsumen lebih memperhatikan /membeli produk untuk kesehatan.

f. Faktor analisis ekonomi:

Dengan masa pandemic seperti ini konsumen akan lebih berhati –hati dalam membelanjaka uangnya karena sebagian besar mengalami penurunan pendapatan.

Sehingga saya memilih produk dengan harga yang terjangkau bagi semua kalangan.

Dari kutipan proposal usaha diatas, menurut pendapatmu untuk mengatasi persaingan dengan produk pesaing apa yang akan kamu lakukan?

Konten ini tidak dibuat atau didukung oleh Google.

Google Formlir