

PENYUSUNAN *FEASIBILITY STUDY* DAN *BUSINESS PLAN* UNTUK SISTEM PEMBIAYAAN YANG BANKABLE

Ir. Hasan Hambali, MM*

*PT. Petrotek Migasindo

I. Pendahuluan

Pengembangan perkebunan Jarak Pagar dan produksi Biodiesel telah menjadi isu nasional dan internasional sehubungan dengan kenaikan harga minyak bumi yang mencapai US\$ 70 per barel di pertengahan tahun 2005. Kenaikan harga minyak bumi menekan perekonomian Indonesia karena Indonesia telah menjadi net importer minyak bumi sejak pertengahan tahun 2004. Kebutuhan tambahan minyak bumi Indonesia yang diimpor terus meningkat yang saat ini telah mencapai sekitar 300.000 barel perhari atau senilai US\$ 21 juta per hari pada harga minyak bumi US\$ 70 per barel. Kenaikan harga minyak bumi dan posisi Indonesia yang telah menjadi negara pengimpor minyak menyebabkan pemerintah menaikkan harga BBM dalam negeri yang mencapai sekitar 100% untuk diesel dari Rp. 2 100 per liter menjadi Rp. 4 300 per liter pada tanggal 1 Oktober 2005. Kenaikan harga BBM ini kemudian telah memicu krisis energi Indonesia karena sebagian besar pembangkit listrik yang ada menggunakan diesel sebagai bahan bakar.

Jarak Pagar (*Jatmpha Curcas* Linn) yang mampu tumbuh di hampir sebagian besar lahan kritis wilayah Indonesia menjadi pilihan sumber energi yang terbarukan. Pohon jarak ini menghasilkan sekitar 30 % minyak jarak yang kemudian dapat diproses menjadi biodiesel. Lahan kritis yang tidak dimanfaatkan saat ini mencapai lebih dari 40 juta ha yang mampu menghasilkan lebih dari 1 juta barel biodiesel perhari apabila seluruhnya dimanfaatkan untuk penanaman Jarak Pagar. Dengan produksi biodiesel 1 juta barel perhari, Indonesia akan kembali surplus BBM sekitar 700,000 barel perhari yang akan memperkuat cadangan devisa nasional.

Dalam mendukung partisipasi masyarakat untuk bersama-sama mengembangkan biodiesel diperlukan persiapan fasilitas infrastruktur pendanaan dan pengetahuan masyarakat mengenai cara dan tanggung jawab pemanfaatan fasilitas tersebut. Infrastruktur ini berupa instrumen-instrumen yang menyediakan pembiayaan melalui berbagai skema. Di Indonesia telah tersedia berbagai jenis

instrumen pembiayaan dari mulai yang paling sederhana seperti melalui pembiayaan pinjaman sampai pembiayaan yang memerlukan persyaratan yang rumit yaitu pembiayaan melalui bursa saham publik. Semua jenis instrumen pembiayaan tersebut memerlukan persyaratan *business plan* dan *feasibility study* yang bankable.

II. Pembiayaan Perbankan

Pembiayaan perbankan memerlukan proposal atau *feasibility study*. *Feasibility study* adalah suatu ulasan pembahasan mengenai layak atau tidaknya suatu usulan usaha. Persiapan perlu dilakukan sebaik mungkin karena pada saat kita sudah menyerahkan dan mempresentasikan *feasibility study* kita tidak pernah bisa memiliki kesempatan untuk memperbaikinya lagi. Pihak perbankan sulit diyakinkan apabila pada saat presentasi yang pertama tidak impresif. Di dalam *feasibility study* biasanya tercakup *business plan*. *Business plan* adalah rencana kerja perusahaan sehingga *business plan* dibuat tidak hanya pada saat mengajukan usulan pembiayaan tetapi dibuat tiap tahun dan menjadi referensi para eksekutif dalam menjalankan usahanya. Pada saat *feasibility study* yang didalamnya memuat *business plan* hendak diserahkan ke bank perlu dilampirkan suatu *cover letter* yang umumnya berisi *executive summary*.

Isi penting dari *executive summary* yang ada pada *cover letter* adalah menjelaskan nama perusahaan, jenis usaha dan maksud tujuan surat tersebut. Hal-hal lain yang perlu dijelaskan secara singkat dalam maksud dan tujuan tersebut adalah jumlah dana yang diperlukan, manfaat dana untuk pengembangan usaha, cara pembayaran dan prospek bisnis yang akan dikembangkan. Isi dari *cover letter* tersebut diusahakan sepadat mungkin untuk menghindari rasa bosan dan keengganan pejabat bank mengetahui isi inti dari proposal yang telah kita persiapkan

III. *Business Plan*

Business Plan adalah suatu perencanaan kegiatan usaha yang harus dipersiapkan sebelum kegiatan usahanya dimulai. *Business plan* umumnya digunakan untuk masalah pendanaan. Hampir semua perbankan, parter atau investor akan meminta *Business plan* sebagai bahan evaluasi keputusannya. Bagi para CEO, *Business plan* sangat terasa manfaatnya justru pada saat pembuatan atau penyusunannya daripada setelah *Business plan* itu selesai

dicetak. Proses pembuatan *Business plan* memerlukan daya imajinasi mengenai perkiraan variabel-variabel business yang akan mempengaruhi suatu kegiatan usaha. *Business plan* adalah dokumen yang juga sifatnya dinamis karena terus berubah sesuai dengan perkembangan dan perjalanan perusahaan.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dan sikap yang dipertahankan pada saat penyusunan *Business plan* adalah :

1. Jujur. Angka-angka yang digunakan harus berdasarkan data yang akurat dan menggunakan perkiraan-perkiraan yang paling masuk akal (*common sense*). Penggunaan perkiraan yang terlalu optimis dapat mencelakakan organisasi apabila tidak tercapai. Kelemahan-kelemahan atau kekurangan-kekurangan harus disampaikan dengan jelas sehingga pembaca dapat lebih bijaksana pada saat mengambil keputusan dan tidak menimbulkan perselisihan di kemudian hari.
2. Ditulis dengan Jelas. Setiap item atau variabel yang digunakan ditulis dan dijelaskan sebaik mungkin untuk menghindari salah pemahaman. Hindari menggunakan jargon atau istilah-istilah dari industri lain sehingga tidak lazim dan tidak dimengerti dengan jelas oleh pembaca.
3. Perkuat *Image* Perusahaan. *Image* perusahaan perlu ditonjolkan untuk menunjukkan bahwa perusahaan kita sangat memahami segala aspek dari bisnis yang sedang dikembangkan .
4. Perjelas pemahaman perusahaan tentang usaha yang sedang dikembangkan dan juga perjelas bagaimana cara menggunakan dan mengembangkan dana pinjaman bank atau dana investor.
5. Mengevaluasi team manajemen perusahaan yang merupakan bagian inti dari *Business plan*. Perlu ditunjukkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki dan bagaimana cara mengatasi kelemahannya.
6. Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut :
 1. Dimana posisi bisnis kita sekarang ?
 2. Kemana kita akan pergi ?
 3. Bagaimana mencapainya?
7. Kuantifikasi data pasar, penjualan, produksi dan biaya. Hindari mengeneralisasi data, harus lebih spesifik. Gunakan data untuk menjelaskan performance masa lalu.
8. Mulai dengan halaman baru untuk setiap bagian utama yang dibahas.
9. Isi *Business plan* tergantung dari tingkat kompleksitas usaha, tahap

pengembangan usaha dan tipe pembiayaannya.

10. *Business plan* juga bisa digunakan sebagai dokumen penjualan. Isi dan kualitas *Business plan* akan mencerminkan perusahaannya.

Bagian-bagian penting dari Business Plan adalah :

1. *Business Request Page*

Business Request page adalah halaman yang menjelaskan tentang perusahaan seperti nama Perusahaan, alamat, telpon, fax, email, web dan referensi lainnya. Dalam bagian ini juga perlu dijelaskan struktur investasi yaitu struktur komposisi ekuiti dan pinjaman. Ekuiti yang dikontribusikan dalam bentuk apa dan jumlah pinjaman yang diperlukan juga dikemukakan pada bagian ini.

Pada bagian pinjaman dijelaskan perioda pinjaman dan kolateral yang diperlukan serta penjelasan penggunaan dan pinjaman. Penggunaan dan pinjaman ini harus sesuai dengan ekuiti yang akan dikontribusikan dan sesuai dengan progres pelaksanaan proyek investasi.

2. *Executive Summary*

Executive summary merupakan ringkasan sinopsis dari suatu Business Plan. *Executive summary* memberikan gambaran menyeluruh perusahaan dan menyoroti hal-hal penting di dalam *Business plan*.

3. *Business Description*

Bagian ini menjelaskan posisi bisnis saat ini dan arah usaha yang akan datang. Hal-hal yang tercakup dalam *Business Description* adalah :

3.1.1 Sejarah Perusahaan

Sejarah perusahaan menggambarkan proses perkembangan perusahaan atau menjelaskan proses kenapa timbul idea pengembangan suatu jenis usaha.

3.1.2 Diskusi Industri (misalnya kebun jarak, sawit, Biodiesel)

Diskusi mengenai industri yang akan dimasuki secara umum dan memberikan informasi yang relevan dengan usaha yang sedang dikembangkan.

3.1.3 Struktur Legal

Organisasi suatu jenis usaha harus memiliki badan hukum yang terkait dengan sistem perpajakan yang sesuai dengan jenis badan hukumnya. Struktur Legal juga menjelaskan struktur pemegang saham dan susunan Board of Director.

3.1.4 Kepegawaian

Dibahas jumlah pegawai dengan kualifikasinya yang diperlukan agar cukup mampu menjalankan roda perusahaan. Kualifikasi berkaitan dengan jenis pekerjaan, pendidikan dan training yang diperlukan.

3.1.5 Misi Perusahaan

Misi perlu mencakup filosofi dan nilai-nilai perusahaan dalam kegiatan operasional dan dalam kegiatan melayani pelanggan baik saat ini maupun yang akan datang.

3.1.6 Goal Perusahaan

Menjelaskan posisi perusahaan saat ini dan posisi yang diinginkan secara kuantitatif yang disertai cara bagaimana mencapainya. Dalam menjelaskan cara pencapaiannya digunakan analisa SWOT.

3.1.7. Cara Pelayanan

Cara Pelayanan baik untuk produk atau jasa harus dijelaskan untuk setiap jenis pelanggan dan termasuk pengaruh yang timbul dari cara pelayanan tersebut pada pelanggan dan pada perusahaan.

4. *Management*

Bagian yang paling penting dari *Business Plan* adalah bagian *Management*. Anggota *Management* harus mampu secara dinamis mengendalikan bisnis untuk selalu berada pada posisi puncak dari segala macam lingkungan yang berubah dan selalu menggunakan sumber daya dengan sangat efisien. *Team Management* harus bekerja secara teamwork yang mampu menjalankan delegasi sehingga peluang-peluang bisnis masa depan dapat dikuasai tanpa meninggalkan pelanggan saat ini yang memberikan *cashflow*. *Team Management* dengan demikian harus jujur dan selalu berfikir yang paling *common sense*.

Bagian manajemen yang berkaitan dengan karyawan biasanya terdiri dari lima aspek pokok bahasan yaitu Key personnel, Management team (Team dari Key Personnel), Reporting relationships, Directors/Advisors, dan Staffing plan. Sedangkan sub-sub bagian yang perlu dibahas dari Bagian Manajemen adalah Business organization, Ownership, Management duties, Investment, dan Competitive advantage.

Business organization bertugas mendefinisikan Organisasi Bisnis Ownership menjelaskan nama stockholders dan shareholders. Management duties melakukan diskusi para manager atau perusahaan-perusahaan yang

akan mengerjakan tugas-tugas manajemen. Termasuk pekerjaan-pekerjaan akunting, inventory dan management information reporting systems. Investment adalah jumlah uang yang diinvestasikan oleh para pemilik, dan competitive advantage merupakan Kelebihan kopetitif dari perusahaan dibandingkan perusahaan lain.

Ada enam skill yang harus dikuasai oleh manajemen yaitu :

1. Kemampuan untuk mengidentifikasi dan mengembangkan strategi-strategi bisnis.
2. Kemampuan untuk menjalankan organisasi dan mengoptimumkan *resources*.
3. Kemampuan untuk mengkoordinir semua kegiatan
4. Kemampuan untuk mengerti dan mengembangkan *Business Plan*
5. Kemampuan untuk mendelegasikan pekerjaan
6. Kemampuan untuk mengnedalikan dan mensupervisi bisnis.

5. Market Analysis

Market analysis diperlukan untuk mendefinisikan dan mencari pelanggan dari produk-produk yang dihasilkan perusahaan. Produk utama dalam hal ini adalah biodiesel tetapi juga ada produk-produk sampingan seperti glyserol dan produk-produk lainnya.

Pasar Biodiesel paling sedikit dapat dibagi menjadi 5 segmen sebagai berikut :

1. Segmen keperluan umum misalnya untuk kendaraan umum, offroad, marine, tambang dan lain-lain.
2. Segmen kebutuhan untuk campuran untuk mencapai suatu tingkat blending tertentu seperti yang telah banyak disyaratkan oleh beberapa negara di dunia seperti B100, B20 dan blending B1 sampai B5.
3. Segmen untuk memenuhi persyaratan lingkungan karena masalah emisi, biodegradable dan lain sebagainya.
4. Segmen keperluan khusus misalnya untuk militer, penelitian dan lain-lain
5. Segmen yang mengutamakan Aesthetic seperti bau, renewable dan biodegradable

Produksi biodiesel harus sesuai dengan segmen yang akan dimasukinya. Beberapa segmen penting seperti segmen keperluan B100, B20 dan B10 sampai B5 diuraikan sebagai berikut.

Pasar B100

Diesel B100 berarti 100% biodiesel. Karakteristik dari B 100 diantaranya adalah bersifat Biodegradeble, Renewable, Emisi yang berkurang banyak, Bebas dari bau yang tidak disukai, dan dapat digunakan dan disimpan pada peralatan yang ada tanpa banyak modifikasi.

Pemakaian utama dari B100 adalah biasanya di daerah Taman Nasional, Penambangan bawah tanah, Marine dan kendaraan-kendaraan Offroad. Taman Nasional yang banyak menggunakan adalah Taman Nasional yang banyak dikunjungi wisatawan mengingat sifat-sifat B100 yang sangat baik terhadap lingkungan dan tidak menimbulkan bau yang tidak sedap. Penambangan bawah tanah memerlukan B100 karena B100 tidak menimbulkan asap yang menyesak nafas dan merusak kesehatan para penambang. Penggunaan di Marine adalah untuk kapal-kapal laut terutama kapal-kapal laut yang berlayar di wilayah yang sangat ketat peraturan pembuangan limbahnya. Beberapa negara maju menerapkan sanksi berat bagi para pelayar yang merusak kualitas air. Penggunaan B100 untuk kendaraan-kendaraan offroad diperlukan di airport, perkebunan, hutan, dan industri konstruksi karena sifat biodegradable, bau yang harum dan emisi yang relatif rendah.

Pasar B20

Disel B20 berarti diesel campuran yang terdiri dari 20% biodiesel dan 80% petrodiesel. Pemakaian B20 pada awalnya adalah untuk kepentingan mencapai titik optimum ekonomis antara pengurangan emisi dengan biaya. Karakteristik emisi gas buang dari penggunaan B20 menjadi lebih baik dibandingkan dengan emisi petrodiesel murni. Dari percobaan di negara-negara maju diperoleh data pengurangan gas buang sebagai berikut :

1. Kandungan partikel ukuran 10 micron berkurang 14 %.
2. CO berkurang 9 %.
3. Hidrokarbon berkurang 7 %.

Manfaat yang terasa langsung pada penggunaan B20 adalah pengurangan emisi tanpa harus merubah mesin. Biodiesel tinggal ditambahkan pada petro diesel dan langsung bisa digunakan. Banyak yang telah mencoba dengan hasil yang memuaskan. B20 banyak digunakan di Amerika untuk keperluan bus sekolah, bus transit dan kendaraan militer.

Pasar B5 sampai B10

Penggunaan campuran biodiesel 5% sampai 10% biasanya bertujuan sebagai additive untuk memperbaiki tingkat pelumasan bahan bakar. Campuran biodiesel ini juga mengurangi emisi walaupun pengaruhnya relatif kecil. Beberapa negara telah memulai penggunaan B5 sampai B10 untuk seluruh pasar retail diselnya sehingga penerapan peraturan ini menciptakan pasar biodiesel yang sangat besar di masa mendatang.

Market Analysis harus bisa menjawab pertanyaan-pertanyaan seperti, Siapakah pelanggan Biodiesel ?, Biodiesel yang bagaimana yang pelanggan kehendaki ?, Jumlah yang diperlukan berapa saat ini?, Pendekatan apa yang terbaik yang dapat dilakukan untuk bisa mencapai pelanggan?, dan Apa masa depan dari produk Biodiesel?

Jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan tersebut dilakukan dengan menggunakan diskusi Marketing Mix yaitu Product, Price, Place and Promotion di dalam industri dengan memperhatikan para pesaing perusahaan.

Hasil dari market analysis akan membantu memecahkan permasalahan-permasalahan seperti,

1. Fokus Pada Target market
2. Masalah Demografi penyebaran produk dan mengapa mereka menghendaki produk yang dihasilkan perusahaan.
3. Pelajari keinginan orang kenapa ingin membeli produk perusahaan
4. Tunjukkan bahwa perusahaan mampu tumbuh dan berkembang.

6. Marketing Plan

Marketing Plan mencakup tiga bidang pembahasan atau diskusi, yakni:

- I. Marketing Goals dan Objectives
- II. Overall Marketing Strategy
 - a. Catching Your Customer (Strategi Mendapatkan Pelanggan)
 - b. Capturing Your Customer (Strategi Menjadikan Pelanggan)
- III. Sales Method, terdiri dari Advertising dan Promotion

7. Product of Services

Terdapat enam hal yang perlu dibahas dalam *Product of Services* antara lain :

1. Gambaran lengkap product atau jasa yang ditawarkan termasuk kualitasnya
2. Legal Protection (Paten, Copyrights. Legal, dan masalah teknis)
3. Kelebihan-kelebihan performance produk perusahaan dibandingkan dengan produk atau jasa yang dihasilkan pesaing

4. Persyaratan Perijinan yang diperlukan
5. Competitive Advantage dari produk atau jasa yang kita miliki
6. Manfaat produk atau jasa untuk Pelanggan

8. Manufacturing Plan

Manufacturing Plan menggambarkan bagaimana cara memproduksi produk yang berkualitas sesuai permintaan pelanggan dengan cara yang paling efisien dalam hal bahan baku, tenaga kerja dan waktu.

9. Keuangan atau Keekonomian

Keuangan atau keekonomian mencakup analisa *cash flow* dan perlu ditunjukkan bahwa ending cash balance selalu positif. Posisi Neraca perusahaan merupakan bagian penting untuk menunjukkan posisi keuangan perusahaan sehingga bisa dijadikan referensi dalam penyusunan *cash flow*. Dalam *cash flow* juga perlu dijelaskan sumber pendanaan baik itu ekuiti maupun pinjaman bank.

10. Dokumen Pendukung

Dokumen pendukung lainnya yang diperlukan biasanya meliputi (1) surat-surat kontrak atau referensi dari para pelanggan yang ada, (2) Layout Lokasi Pabrik, (3) Brosur-brosur dan iklan-iklan, (4) Resume Key Personnel, (5) Data Riset Pasar, (6) Patent atau merek, dan (7) MOU atau Kontrak yang dimiliki.

II. Feasibility Study

Feasibility study adalah dokumen yang berisi penjelasan kelayakan dari suatu jenis usaha yang akan dikembangkan. Studi ini mencakup *Business plan* yang menganalisa berbagai macam solusi dan rekomendasi terhadap berbagai kemungkinan persoalan dan tantangan sebelum usaha tersebut dijalankan. Dalam mempersiapkan *feasibility study* kita harus mengasumsikan bahwa pembaca tidak mengenal usaha kita dan perkembangan industrinya. Referensi-referensi mengenai industri dari usaha yang akan dikembangkan baik dalam bentuk klipring atau surat keputusan pemerintah perlu dilampirkan.

1. Informasi Dasar

Feasibility study harus mencantumkan informasi mengenai operasi perusahaan diantaranya tipe organisasi atau perusahaan yang berisi jenis perusahaan atau badan hukumnya, referensi tanggal informasi yang berupa tanggal informasi dikeluarkan atau diperoleh, lokasi usaha, produk atau jasa yang dihasilkan, ringkasan sejarah perusahaan, kegiatan operasional yang

diusulkan, kompetisi usaha, pelanggan, dan para supplier.

2. Dokumen Pendukung

Dokumen-dokumen lain yang harus dipersiapkan adalah :

1. Pengalaman manajemen dari para eksekutif perusahaan

Pengalaman bekerja atau pengalaman mengelola perusahaan setiap anggota manajemen dan *Board of Directors* perlu dibuat untuk digunakan meyakinkan pihak perbankan bahwa para pengelola mampu dan mengerti cara menjalankan organisasi secara efisien dan efektif.

2. Loan Repayment

Jadwal pembayaran pinjaman perlu dibuat dalam bentuk cashflow. Dalam *cash flow* perlu mencakup dari mana sumber dananya dan jadwal pembayarannya termasuk pembayaran bunga dan pokok. Sumber-sumber informasi pendukung untuk memperkuat cashflow seperti data *cash flow* masa lalu dan budget tahunan perlu juga dilampirkan.

3. Posisi Bisnis Perusahaan

Posisi bisnis masa lalu sampai saat pengajuan pinjaman dalam bentuk neraca dan income statement perlu dilampirkan termasuk bank statement 3 bulan terakhir. Posisi *Account Receivables* dan *Account Payables* juga sangat diperlukan oleh perbankan.

4. Rencana Posisi Bisnis

Rencana Posisi Bisnis berupa rencana balance sheet dan income statement yang mencerminkan aliran sumber investasi yang berasal dari ekuiti dan dari pinjaman. Komposisi ekuiti umumnya minimal 30% dari total pinjaman.

5. Ramalan

Ramalan bisnis perlu dibuat paling tidak sampai habis perioda pembayaran pinjaman. Ramalan-ramalan yang perlu dibuat antara lain penjualan, harga, biaya termasuk biaya depresiasi, pajak, ijin dan retribusi, serta pembayaran pokok dan bunga pinjaman.

Informasi yang penting dari ramalan ini adalah informasi profit dan loss untuk suatu perioda. Setiap item ramalan perlu didukung oleh asumsi. Asumsi-asumsi harus berdasarkan catatan masa lalu dan atau data statistik perkembangan usaha yang biasanya dikeluarkan oleh pemerintah.

1. Jaminan atau Collateral

Jaminan atau *collateral* umumnya sangat disyaratkan oleh perbankan. Sangat jarang lembaga keuangan baik yang perbankan maupun non bank

tidak meminta *collateral*. *Collateral* diperlukan karena pihak peminjam menginginkan peminjam ikut menanggung risiko bisnis sehingga peminjam ikut merasakan kerugian apabila gagal melaksanakan apa yang tertulis di dalam *feasibility study*. Jaminan yang diperlukan umumnya berupa properti atau deposito dan jumlahnya minimal sebesar nilai proyeknya.

2. Dokumen-dokumen pendukung

Dokumen-dokumen pendukung yang diperlukan adalah (1) Dokumen Sewa menyewa, (2) Franchise, (3) Dokumen Kontrak Pembelian, (4) Dokumen Akte Perusahaan dan Surat-surat ijin yang terkait, (5) Dokumen Lisensi, dan (6) Dokumen Kontrak Penjualan.

3. Pertimbangan Bankable 5 C:

Pihak Perbankan/lender pada umumnya akan menggunakan evaluasi 5 C dalam menentukan apakah *feasibility study* tersebut bankable atau tidak.

1. *Capacity*

Capacity adalah evaluasi dalam hal kemampuan peminjam untuk mengembalikan pinjamannya. Kemampuan pembayaran pinjaman dapat dilihat dari *cash flow* masa lalu, *cash flow* yang akan datang dan *cash flow* dari usaha lain yang dapat digunakan sebagai cadangan yang dimiliki oleh si peminjam. Dalam pertimbangan ini peminjam mengevaluasi kemampuan pembayaran, waktu pembayaran dan risiko kegagalan bisnis.

2. *Capital*

Capital dalam pengertian ini adalah aset yang berupa uang atau lainnya yang dipertaruhkan untuk mengembangkan usaha. Bank atau pemberi pinjaman meminta peminjam untuk ikut mengambil risiko seandainya terjadi kegagalan bisnis. Hal ini untuk melihat *commitment* peminjam sehingga peminjam lebih berhati-hati dan bersungguh-sungguh dalam melakukan usahanya.

3. *Collateral*

Collateral adalah jaminan yang ditambahkan untuk menjamin pinjaman sehingga apabila bisnisnya gagal maka jaminan tersebut juga akan digunakan sebagai tambahan sumber pengembalian pinjaman. Aset-aset yang umumnya dapat digunakan sebagai *Collateral* adalah peralatan, bangunan, inventory, deposito, dan *cash flow* dari usaha lain. *Collateral* dapat berupa aset perusahaan ataupun aset pribadi yang dikuasai pemegang saham. *Collateral* yang menggunakan aset pribadi biasanya disebut jaminan

pribadi. Beberapa lembaga keuangan kadang-kadang memerlukan jaminan pembayaran dari orang lain yang berupa dokumen pernyataan kesediaan membayar apabila peminjam gagal melunasi hutangnya.

4. *Conditions*

Conditions berarti situasi iklim usaha di industri yang sedang dimasuki. *Conditions* juga berarti kondisi penggunaan dana pinjaman apakah dana pinjaman hanya untuk menambah modal kerja atau untuk investasi peralatan dan mesin baru.

6. *Character*

Character adalah impresi karakter atau tabiat pribadi dari peminjam. Referensi tabiat pribadi peminjam bisa diperoleh dari catatan perilaku masa lalu. Referensi ini umumnya bersifat subyektif dari officer petugas bank. Catatan pembayaran pajak dan pengembalian pinjaman di masa lalu sangat berdampak pada penilaian *character*.

4. Kriteria Kelayakan Investasi

Sebelum melakukan perhitungan kriteria kelayakan investasi, cashflow lima tahun perlu dihitung terlebih dahulu. Cash flow ini terdiri dari cash inflow dan acash outflow. Cash inflow meliputi meliputi laba bersih, penyusutan, nilasi sisa, pengembalian modal kerja, modal sendiri dan modal pinjaman. Sedangkan cash outflow terdiri dari investasi tetap, modal kerja, depresiasi dan angsuran pinjaman.

Kriteria kelayakan investasi yang digunakan adalah *Break Event Point* (BEP), *Net Present Valu* (NPV), *Internal Rate of return* (IRR), *Net Benefit Cost* (*Net BIC*) dan *Pay Back Period* (PBP).

5. Memilih Bank

Pada saat Feasibilit Study dan *Business plan* siap dipresentasikan maka tahap berikutnya adalah tahap memilih Bank. Pemilihan bank harus dilakukan sesuai dengan jumlah pinjaman dan jenis usaha yang sedang dikembangkan. Namun demikian umumnya bank yang besar memiliki kemampuan untuk membiayai berbagai jenis industri dan jumlah pinjaman yang bervariasi.

Pertanyaan-pertanyaan yang perlu diajukan kepada petugas bank pada saat kita sedang menjajagi pendanaan adalah sebagai berikut:

1. Industri apa saja yang dibiayai ?
2. Berapa jumlah dana yang umumnya disalurkan dan berapa dana maksimal yang dapat dipinjam?

3. Sudah berapa lama bank tersebut memberikan pinjaman di industri tempat usaha yang akan dikembangkan?
4. Jenis bank, apakah commercial banking atau investment banking.?
5. Rata-rata ukuran bisnis para peminjam yang telah berhasil melakukan transaksi pinjaman.

Keputusan pemilihan bank dengan demikian sangat tergantung dari jumlah dana yang akan dipinjam, proses pengajuan pinjaman, industry yang akan dimasuki dan ukuran perusahaan. Bank besar umumnya membutuhkan waktu lebih lama daripada bank kecil tetapi bank besar mampu menyalurkan jumlah dana yang lebih besar.

III. Kesimpulan

1. Pengembangan Bisnis *Jatropha* dan Biodiesel memerlukan dukungan infrastruktur pendanaan.
2. *Bankable Business plan* dan *Feasibility study* sangat diperlukan pada saat mengajukan peendanaan dari bank.
3. *Business plan* merupakan dokumen dinamis yang sangat penting untuk mengantisipasi hal-hal buruk yang mungkin terjadi
4. Pengalaman dan *character* masa lalu para anggota manajemen sangat menentukan keberhasilan mengajukan pendanaan.
5. Pertemuan dan presentasi awal pada saat mengajukan pinjaman ke suatu bank harus dipersiapkan dengan sangat baik karena tidak ada kesempatan lagi yang kedua kali.

DAFTAR PUSTAKA

- Albuquerque, N.M. and T. Charlotte. 1997. *Venture Concepts*. Women's Economic Self-Sufficiency Team in association with New Jersey Association of Women Business Owners Inc. New Jersey.
- Hambali, E. dkk. 2006. *Jarak Pagar Untuk Biodiesel*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Gerpen, J.A.. 2004. *Business Management for Biodiesel Producer*. August 2002-January 2004. National Renewable Energy Laboratory. Golden.