



# Studi Kelayakan Bisnis Perumda Rokan Hulu Jaya

**Prof.Dr, Irwan Efendi, M.Sc,  
Arrafiqur Rahman, M.M,  
Andi Afrizal, M.Si,  
Sri Yunawati, M.Acc,  
Nurhayati, M.Si.  
Dr. Heffi Chsristya Rahayu, M.Si,  
Purwantoro, M.Si**

## **Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis**

### Penulis

Prof, Dr, Ir, Irwan Efendi, M.Sc

Arrafiqur Rahman, M.M

Andi Afrizal, M.Si, Ak, C.A

Sri Yunawati, M.Acc

Nurhayati, M.Si

Dr. Heffi Christya Rahayu, M.Si

Purwanto, M.Si

ISBN : 978-623-91909-6-5

### Editor

Purwanto, M.Si

### Desain Grafis dan Layout

EF Design

### Penerbit

Karoteh Utama

### Redaksi

Jl Ahmad Yani 28565

Pasir Pengaraian, Rokan Hulu, Riau

Tel 082370212845

Email : cvkarotehutama@gmail.com

Website : Penerbitkaroteh.com

Cetakan Pertama, Februari 2021

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit

## Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis

### Penulis

Prof. Dr. Ir. Irwan Efendi, M.Sc

Arrafiqur Rahman, M.M

Andi Afrizal, M.Si, Ak, C.A

Sri Yunawati, M.Acc

Nurhayati, M.Si

Dr. Heffi Christya Rahayu, M.Si

Purwantoro, M.Si

Penerbit



## **KATA PENGANTAR**

Bismillahirrahmanirrahim,

Sebagai lembaga akademik yang fokus dalam kajian dan analisis, kami Fakultas Ekonomi UPP menyambut baik usaha Perumda Rokan Hulu Jaya, bermitra untuk melakukan kajian studi kelayakan beberapa usaha yang perlu direkomendasikan untuk kemajuan perumda RHJ kedepan. Kondisi Perumda RHJ ini, sama-sama kita ketahui dalam kondisi yang belum sesuai kita harapkan. Memiliki asset dan modal yang cukup besar tapi belum mampu berkontribusi besar dalam menghasilkan PAD bagi Rokan Hulu dan juga meningkatkan ekonomi masyarakat, dikarenakan peraturan terkait, sehingga modal yang di miliki belum dapat digunakan.

Tentunya asset dan modal yang besar itu harus dikelola dengan optimal sehingga mengembangkan unit-unit bisnis yang pada akhirnya mampu membuka banyak lapangan pekerjaan, menghasilkan PAD dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Rokan Hulu sesuai dengan tujuan berdirinya perumda ini dulunya.

Untuk itu, beberapa usaha kami rekomendasikan dalam kajian ini untuk dapat dikembangkan oleh Perumda RHJ kedepan. Kajian ini disusun sebagai literature bersama dan untuk menyamakan pemikiran dalam rangka untuk kemajuan Perumda RHJ kedepan.

Fakultas Ekonomi UPP

Dekan,

Arrafiqur Rahman, MM, CPHCM

# DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
KONSEP DASAR PENGEMBANGAN BISNIS PERUMDA ROKAN HULU JAYA .....	1
STUDI KELAYAKAN BISNIS LPG PERUMDA ROKAN HULU JAYA .....	3
STUDI KELAYAKAN FOOD COURT PASAR MODERN PERUMDA ROKAN HULU JAYA .....	11
STUDI KELAYAKAN BISNIS PEMBAYARAN (PB) SAWIT.....	15
STUDI KELAYAKAN BISNIS DISTRIBUTOR AGEN CABANG SEMEN PERUMDA ROKAN HULU JAYA .....	20
STUDI KELAYAKAN BISNIS KEDAI MINI MARKET PERUMDA ROKAN HULU JAYA .....	24
STUDI KELAYAKAN BISNIS PENGEMBANGAN PRODUK GULA AREN PERUMDA ROKAN HULU JAYA .....	30
STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA KERAJINAN RAKYAT PERUMDA ROKAN HULU JAYA.....	34
STUDI KELAYAKAN BISNIS PENGOLAHAN SAMPAH PLASTIK PERUMDA ROKAN HULU JAYA.....	43
STUDI KELAYAKAN USAHA PETERNAKAN AYAM PEDAGIING SISTEM CLOSE HOUSE PERUMDA ROKAN HULU JAYA .....	50

## **KONSEP DASAR PENGEMBANGAN BISNIS PERUMDA ROKAN HULU JAYA**

Perusahaan Umum Daerah Rokan Hulu Jaya (Perumda RHJ), awalnya bernama Perusahaan Daerah (Perusda) Rokan Hulu Jaya, merupakan asset bagi pemerintah daerah Rokan Hulu. Perumda diharapkan sebagai usaha pemerintah daerah yang dapat membantu dalam meningkatkan pendapatan asli daerah dan juga meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan berkembangnya usaha-usaha pada sector real, bukan terfokus pada bisnis keuangan.

Filosofi dalam membangun bisnis Perumda Rokan Hulu Jaya kedepan, diharapkan terdiri dari beberapa hal berikut:

1. **PROFIT ORIENTED COMPANY** (Perusahaan Berorientasi Profit). Perumda RHJ diharapkan sebagai perusahaan yang berorientasi kepada usaha yang menguntungkan, bukan hanya perusahaan yang ada dan bergerak apa adanya, melakukan usaha yang tidak disentuh oleh masyarakat, namun gagal dan tidak menguntungkan. Perumda RHJ diharapkan tidak menjadi perusahaan yang demikian.
2. **COMMUNITY EMPOWERING COMPANY** (Perusahaan Memberdayakan Masyarakat). Perumda RHJ juga diharapkan menjadi perusahaan yang mampu memberdayakan para pengusaha pengusaha local Rokan Hulu. Usaha usaha yang dibangun perumda adalah usaha yang mampu mendorong berkembangnya usaha local, baik sebagai usaha hulu dan juga usaha hilir dari usaha-usaha masyarakat, sehingga kehadiran perumda menjadi pionir dalam pengembangan ekonomi masyarakat Rokan Hulu.
3. **COMMUNITY MENTORING COMPANY** (Perusahaan Yang Mendampingi Masyarakat). Perumda RHJ juga diharapkan sebagai perusahaan yang mendampingi masyarakat, membantu dan sebagai problem solving dalam pengembangan usaha-usaha masyarakat.
4. **PIONEERING COMPANY** (Perusahaan Perintis). Perumda RHJ dalam konteks filosofi ini benar-benar diharapkan sebagai perusahaan yang

mampu sebagai perusahaan yang mendorong munculnya potensi potensi dalam pengembangan bisnis baru di Rokan Hulu, karena memunculkan inoovasi bisnis baru, menjadi perusahaan perintis bagi usaha-usaha baru di Rokan Hulu.

Berdasarkan filosofi tersebut, maka direkomendasikan beberapa sektor usaha yang dapat dikembangkan oleh Perumda RHJ, yaitu sebagai berikut.

1. Usaha agen gas LPG
2. Usaha food court sebagai pengembangan pasar modern/trade centre dalam upaya pemanfaatan asset pasar modern perumda.
3. Usaha pembayaran (PB) sawit (mitra pabrik kelapa sawit)
4. Usaha distributor semen
5. Usaha kedai minimarket
6. Usaha pengembangan produk aren
7. Usaha kerajinan rakyat, pemanfaatan lidi sawit, kelapa, dan aren
8. Usaha perternakan ayam pedaging boiler close house
9. Usaha pengembangan produk limbah plastik
10. Usaha distributor pupuk
11. Usaha perdagangan kambing dan sapi potong
12. Usaha pembibitan sawit
13. Usaha bidang perikanan sebagai pemanfaatan asset Perumda RHJ, yaitu 2,5 Ha tanah di Tanjung Belit, yang dapat dikembangkan konsep bisnis integreated farming. Usaha bidang ini dapat meliputi:
  - a. Pembenihan ikan,
  - b. Pembesaran (kolam ikan)
  - c. Pembuatan pakan ikan

Beberapa dari usaha yang direkomendasikan tersebut, disusun studi kelayakan usaha sebagaimana pada pembahasan berikut.

# STUDI KELAYAKAN BISNIS LPG PERUMDA ROKAN HULU JAYA

## 1. PENDAHULUAN

Seiring dengan program pemerintah yang melakukan konversi dari minyak tanah ke gas elpiji, kebutuhan dan pasokan gas berukuran 3 kg pun semakin meningkat. Agen minyak tanah pun berganti menjadi agen gas.

Tidak semua agen merata ada di suatu wilayah. Ada pula daerah yang dalam pendistribusian gas elpiji dilakukan oleh 3 sampai 4 agen kepada sub agen atau pangkalan gas elpiji sehingga Hal ini merupakan salah satu peluang bisnis yang cukup menjanjikan dalam pendistribusian gas elpiji. Berikut data Agen LPG subsidi tabung 3kg di Kabupaten Rokan Hulu

Data Agen Lpg Subsidi Tabung 3kg Di Kabupaten Rokan Hulu

No	NAMA AGEN	RAYON	ALAMAT	NAMA DIREKTUR
1	PT. Mitra Prima Adidaya	Rokan Hulu	Jl. SDN 017 Bukit Tungku Rokan Hulu	Rison/Charles
2	PT.Endah Tirta Femina	Rokan Hulu	Desa Bangun Jaya Tambusai Utara	Harianto Harahap
3	PT. Kanca Keluarga	Rokan Hulu	Jl. Goa Tujuh Serangkai Kabun	Shenni Indah TS
4	PT. Buchory	Rokan Hulu	Kota Lama, Kunto Darussalam	Wira Wifa W
5	PT. Aldi Jaya	Rokan Hulu	Jl. Durian Sebatang Ujung Batu	Monalisa
6	PT Hj. Rainah	Rokan Hulu	Jl. Jend Sudirman Ujung Batu	H.Ibrahim
7	PT. Minyakindo Sejati	Rokan Hulu	Simp. Kota Lama Ujung Batu	Fadry
8	PT. Sago Jaya perkasa	Rokan Hulu	Desa Rambah Tengah Hilir	Fahmi Abd Gani
9	PT. Bengkalis Jaya Sentosa	Rokan Hulu	Desa Pematang Tebih	Amat Saleh/ Ridwan
10	PT. Cahaya Rezeki Bertuah	Rokan Hulu	Desa Pematang Berangan	Taufik

Sumber : Disperindag 2020

Dalam alur distribusi gas elpiji 3 kg, yang pertama adalah Depot LPG kemudian didistribusikan ke jalur berikutnya yang disebut SPBE (Stasiun Pengisian Bulk LPG) yang dikelola oleh Pertamina dan pihak swasta. Setelah itu, LPG diterima oleh agen LPG dan selanjutnya didistribusikan ke sub agen atau pangkalan yang berhubungan langsung dengan pengecer, warung atau juga konsumen. Agen merupakan penerima pasokan langsung dari depot gas Pertamina. Usaha menjadi agen sangat menjanjikan karena mendapat pasokan langsung dari SPPBE yang ditunjuk oleh Pertamina.

## **2. PROFIL BISNIS AGEN GAS ELPIJI**

PT. Perumda selaku perusahaan daerah bekerja sama dengan instansi-instansi swasta maupun pemerintah telah membuka jaringan perusahaan menjadi lebih luas dan dalam perjalanannya PT. Perumda melihat adanya kebutuhan-kebutuhan dalam kegiatan-kegiatan proyek penyaluran yang sedang berlangsung yaitu kebutuhan masyarakat. Berdasarkan pertimbangan kebutuhan itu PT perumda mengembangkan bisnisnya sebagai jasa penyalur gas LPG 3kg. Seiring berjalannya waktu dari tahun ke tahun ada kebijakan pemerintah mengenai konversi dari minyak tanah menjadi gas LPG, sehingga perusahaan ini mendistribusikan gas LPG ke masyarakat. perusahaan ini menyediakan sistem dan tenaga kerja untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.

## **3. ANALISIS ASPEK PEMASARAN**

Banyak pemasaran langsung hanya menggunakan satu macam usaha untuk menjangkau dan menjual kepada Bauran pemasarannya juga bisa mengambil bentuk-bentuk online. Tinggal mencari analoginya. Misal, iklan, bisa pasang banner di media online. Lalu, promo, bisa dilakukan lewat email marketing. Dan seterusnya. Bentuk-bentuk ini kelihatannya belum dieksplorasi. Komunikasi pemasaran atau dalam 7P disebut promosi adalah salah satu unsur dari bauran pemasaran atau marketing mix. Blog juga salah satu bentuk komunikasi, mungkin bisa dikategorikan sebagai marketing pemasaran terhadap penyusunan strategi penetrasi pasar, pengembangan produk, pengembangan pasar interengrasi dan vertifikasi dan strategi pemasaran adakah referensi/jurnal yang menjelaskan

secara detail bagaimana komposisi 7P dalam menyusun berbagai macam strategi

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Para pelaku pasar sudah jamak menyampaikan informasi produk dan berupaya membujuk konsumen agar mau membeli produk. Pada hakekatnya, komunikasi pemasaran mengandalkan stimuli lingkungan yang sengaja dirancang untuk mempengaruhi kognisi, sikap dan perilaku.

## **Pembauran Pemasaran**

### **1. Produk**

PT. Perumda memanfaatkan produk-produk yang mereka keluarkan untuk menarik minat masyarakat menjadi pelanggan mereka dengan sangat mengerti dan memahami kebutuhan beragam masyarakat, maka PT. Perumda memiliki produk-produk tabungan yang bermanfaat bagi para pelanggan seperti produk gas elpiji.

### **2. Promosi**

Promosi merupakan suatu aktivitas dan materi yang dalam aplikasinya menggunakan teknik, dibawah pengendalian penjual/produsen, yang dapat mengkomunikasikan informasi persuasif yang menarik tentang produk yang ditawarkan oleh produsen, baik secara langsung maupun melalui pihak yang dapat mempengaruhi pembelian. Dengan konsep promosi, PT. Perumda melakukan serangkaian promosi dari produk melalui berbagai media seperti media iklan koran, membuat spanduk dll. Mengkomunikasikan dan menginformasikan Produknya, maka dengan cara ini, PT. Perumda akan dapat menarik pelanggan baru, sehingga keberadaan PT. Perumda selaku agen gas elpiji dapat diketahui oleh masyarakat.

### **3. Price**

Penetapan harga merupakan suatu hal penting . perusahaan akan melakukan hal ini dengan penuh pertimbangan karena penetapan harga akan dapat mempengaruhi pendapatan total dan biaya. Harga merupakan faktor utama penentu posisi dan harus diputuskan sesuai dengan pasar sasaran, bauran ragam produk, dan pelayanan, serta persaingan. PT. Perumda pun memberikan harga

yang terjangkau untuk memenuhi kebutuhan pelanggan sesuai harga Harga Eceran Tertinggi (HET) yang sudah ditetapkan pemerintah

#### **4. Place**

Tempat atau lokasi yang strategis akan menjadi salah satu keuntungan bagi perusahaan karena mudah terjangkau oleh konsumennya. dalam pemilihan lokasi, PT. Perumda mempertimbangkan untuk membuka tokonya pada wilayah yang cukup strategis dimana sering terjadi transaksi usaha lokasi yang mudah dijangkau, PT. Perumda bertempat di Kabupaten Rokan Hulu- Riau. Selain itu kerjasama dengan para BUMDES di Rokan Hulu juga dapat dilakukan untuk menjamin kelancaran penjualan bisnis.

#### **5. People**

People merupakan aset utama dalam PT. Perumda, dalam hal ini adalah para karyawan dan karyawan PT. Perumda yang berada pada posisi depan yang langsung bertemu dan memberikan servis kepada pelanggan. karyawan berkinerja tinggi akan menyebabkan pelanggan puas dan loyal. Faktor penting lainnya dalam people adalah attitude dan motivation dari karyawan dalam industri jasa. dengan karyawan/wati yang menjadi ujung tombak PT. Perumda yang dilengkapi dengan wawasan luas dan skill yang tinggi akan membuat pelanggan PT. Perumda dapat memberi rasa percaya dan aman untuk berlangganan di PT. Perumda.

#### **6. Proses**

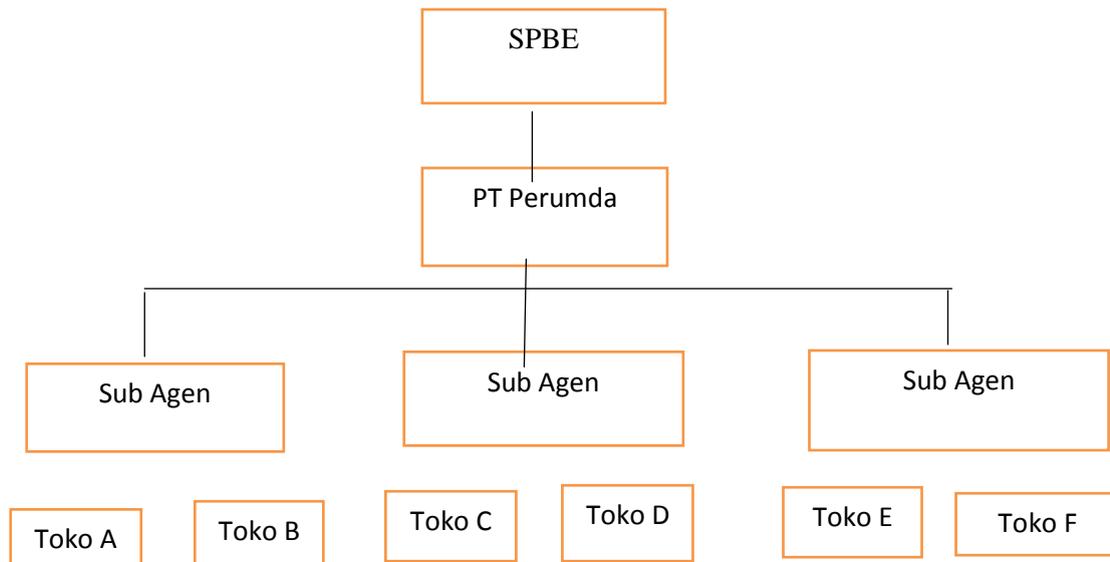
Cara ini di implementasikan PT. Perumda dengan membuka toko sesuai waktu yang telah ditentukan pihak PT. Perumda, lalu karyawannya juga diberikan skill yang dapat mengikuti prosedur dan sistem yang merupakan standarnya seperti memberikan pelayanan servis disertai dengan senyum untuk menyambut para pelanggan. Proses yang terus berlangsung ini akan menjamin mutu layanan PT. Perumda sehingga mendapat penilaian yang semakin baik.

#### **7. Physical Evidence**

Building merupakan bagian dari bukti fisik, karakteristik yang menjadi persyaratan yang bernilai tambah bagi konsumen dalam perusahaan jasa yang memiliki karakter . Perhatian terhadap interior, perlengkapan bangunan, dan tata ruang yang lapang menjadi perhatian penting dan dapat mempengaruhi konsumen. PT. Perumda memiliki karakter dan nilai tambah dimata konsumennya

dengan memiliki Ruko yang didesain dengan interior,perlengkapan dan tata ruang rapih akan dapat memberi mood baik kepada pelanggan sehingga tidak akan enggan untuk selalu berlangganan.

#### 4. ORGANISASI ALUR DISTRIBUSI GAS ELPIJI



#### 5. TAHAPAN BISNIS

Berikut adalah tahapan bisnis yang dilakukan Adalah :

1. Mencari lokasi strategis yang dapat memudahkan distribusi produk kepada konsumen.
2. Melakukan promosi seperti pemasangan Iklan, spanduk dan menyebarkan brosur
3. Melakukan sistem jemput bola dengan cara mendistribusikan langsung ke Sub Agen (Pangkalan) untuk mendapat pelanggan baru
4. Mempunyai jaringan usaha yang luas.
5. Memasang papan nama identitas sebagai agen resmi distributor tabung gas elpiji dan juga mencantumkan HET (harga eceran tertinggi) dan aturan yang berlaku lainnya.

## 6. ASPEK KEUANGAN

### A. BIAYA INVESTASI

<b>Modal Awal:</b>	<b>Rp. 2.007.975.000</b>
Peralatan:	
sewa tempat usaha (5 tahun)	Rp. 100.000.000,00
Pemasangan pagar besi	Rp. 10.000.000,00
Membeli tabung dan isi ( <b>10.000 gas 3 Kg @150.000</b> )	Rp. 1.500.000.000,00
Promosi (papan usaha)	Rp. 500.000,00
1 mobil colt	Rp. 368.000.000,00
<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 1.978.500.000,00</b>

### B. BIAYA-BIAYA UMUM

- **Biaya-biaya:**

Biaya pegawai	Rp. 16.000.000,00
1 Supervisor operasional & Adm Rp 4.000.000	
1 orang supir 2 orang kernek 1 orang CS Rp 12.000.000	
Biaya Iklan	Rp. 500.000,00
Biaya Pemeliharaan tabung gas	Rp. 1.000.000,00
BBM, Listrik dll	Rp. 4.000.000,00
Biaya penyusutan peralatan	<u>Rp. 7.975.000,00</u>
<b>Jumlah biaya</b>	<b>Rp. 29.475.000,00</b>

### C. BIAYA PENYUSUTAN PERALATAN

Peralatan mengalami penyusutan selama 5 tahun dengan menggunakan metode penyusutan garis lurus.

- **Biaya penyusutan per tahun**

$$= \text{Rp } 478.500.000,00 / 5$$

$$= \text{Rp } 95.700.000,00 \text{ per tahun atau sama dengan}$$

$$\text{Rp } 7.975.000,00 \text{ per bulan}$$

## Proyeksi Laba Rugi

### Perhitungan Laba/(Rugi) per Bulan Pendapatan:

Omset penjualan 40.000 tabung gas 3 kg	
Harga beli gas Rp. 11.585,00 x 40,000	Rp. 463.400.000
By angkut Rp 4.795 x 40.000	Rp 191.800.000
By bongkar Rp 1.165 x 40.000	Rp 46.600.000
Harga jual gas Rp. 19.545,00 x 40.000	<u>Rp. 781.800.000,00</u>
Laba Bruto	Rp. 80.000.000,00

### Biaya-biaya:

Biaya pegawai	Rp. 16.000.000,00
Biaya Iklan	Rp. 500.000,00
Biaya Pemeliharaan tabung gas	Rp 1.000.000,00
BBM, Listrik dll	Rp. 4.000.000,00
Biaya penyusutan peralatan	<u>Rp. 7.975.000,00</u>
Jumlah biaya	Rp. 29.475.000,00
Laba Bersih/bln	Rp. 50.525.000,00

### Perhitungan Balik Modal :

Modal awal	Rp. 1.978.500.000,00
Biaya Operasional bulanan	Rp 21.500.000,00
Biaya Penyusutan	<u>Rp. 7.975.000,00</u>
Jumlah	Rp. 2.007.975.000,00
Laba Bersih per bulan	Rp. 50.525.000,00

50.525.000x 40 bulan = Rp 2.021.000.000

**Balik modal dalam 3 tahun 4 bulan**

### Average rate of return (ARR)

- Hasil Penjualan Rp. 80.000.000 x 12 Rp 960.000.000
- Biaya Operasional Rp. 21.500.000 x 12 Rp 258.000.000
- Penyusutan Rp. 7.975.000,00 x12 Rp. 95.700.000
- EBIT Rp. 606.300.000
- Pajak 20% Rp. 121.260.000
- EAT Rp. 485.040.000
- $ARR = \text{laba tahunan} / \text{by penyusutan} \times 100\%$   
 $485.040.000 / 95.700.000 \times 100\% = 5,06\%$

(Besarnya tingkat keuntungan dari investasi adalah 5,06%)

### Estimasi perbandingan bunga deposito 3,5% dengan investasi Agen Gas Elpiji

$$1.978.500.000,00 + 29.475.000,00 = 2.007.975.000,00$$

$$A. \text{ Bunga deposito } 2.007.975.000 \times 3,5\% \times 365 : 365 = 70.279.125$$

$$\text{Tarif pajak } 20\% \times 70.279.125 = 14.055.825$$

$$= 2.007.975.000 + (70.279.125 - 14.055.825)$$

$$= 2.007.975.000 + 56.223.300 = 2.064.198.300$$

$$B. \text{ Investasi } 2.007.975.000,00 \text{ keuntungan} = \text{Rp } 485.040.000 / \text{tahun}$$

$$= 2.007.975.000 + 485.040.000 = 2.493.015.000$$

Maka dengan demikian lebih menguntungkan investasi dana 2.007.975.000 untuk agen gas Elpiji yakni dengan keuntungan Rp 485.040.000 /tahun

## 7. KESIMPULAN DAN SARAN

Bisnis ini sangat menjanjikan karena keuntungan yang diperoleh lebih besar dari pada investasi pada bunga deposito. Bisnis ini bersifat bisnis jasa. Bisnis ini menjual produk kebutuhan bukan keinginan sehingga selalu dibutuhkan. Bisnis ini memang memerlukan modal yang tidak sedikit namun hanya dengan kurun waktu 3 tahun 4 bulan modal yang dikeluarkan akan di dapatkan kembali, apalagi dengan meningkatkan volume penjualan untuk dipasarkan di wilayah kabupaten rokan hulu dengan 16 Kecamatan.

# **STUDI KELAYAKAN FOOD COURT PASAR MODERN PERUMDA ROKAN HULU JAYA**

## **1. PENDAHULUAN**

Pasar modern Pasir Pengaraian Kabupaten Rokan Hulu berdiri pada tanggal 1 Februari 2011. Pasar yang berawal dari pasar tradisional kemudian menjadi pasar modern yang terletak ditengah-tengah kota Pasir Pengarayan ini, adalah tempat berkembang sebagai pusat perbelanjaan masyarakat, dan tempat berinteraksi baik itu penjual atau pun pembeli. Namun berjalannya waktu perkembangan pasar modern masih lambat karena tidak dikelola secara optimal sehingga fungsinya lebih dominan hanya sebagai “pasar”. Untuk itu perlu direncanakan untuk membangun dan mengelola usaha Food Court yang menarik pengunjung dengan makanan yang memenuhi selera orang banyak.

## **2. PEMASARAN**

### **2.1. Produk & Segmentasi**

Produk usaha ini adalah membuat kios-kios yang diperuntukan untuk makanan, minuman dan cemilan dimana hanya boleh dibangun 1 (satu) jenis makanan/minuman atau merek dalam satu kios di FC. Segmen usaha ini adalah ditujukan untuk keluarga yang mempunyai pilihan makanan lebih dari satu serta untuk para penjual dan pembeli yang melalukakan transaksi di pasar.

### **2.2. Permintaan**

Total kios yang akan dibangun sebanyak 50 unit, dengan luas 2.5 m x 3 m = 7.5 m<sup>2</sup> per unit. Diperkirakan dalam tahun pertama terisi 50-80 % dan tahun kedua baru akan terisi 100 %.

### **2.3. Pesaing**

Belum ada pesaing FC di Rokan Hulu, pesaing hanya datang dari café, rumah makan, pedagang kaki lima, maka pesaing dianggap kurang signifikan.

## 2.4. Analisa SWOT dan Asumsi-asumsi

### STRENGTH (KEKUATAN):

- Lokasi strategis yaitu di lantai atas pasar modern yg ramai dikunjungi masyarakat.
- Parkir kendaraan pengunjung luas.

### WEAKNESS (KELEMAHAN) :

- Lantai atas pasar modern yang diperuntukkan untuk FC masih mentah sehingga perlu infrastruktur yang memadai.
- Saat ini pengunjung siang hari hanya para ibu rumah tangga yang ingin belanja ke pasar.
- Pasar tutup sore tidak sampai malam sehingga waktu berjualan singkat.
- Pengunjung belum familier dengan FC yang masih baru

### OPPORTUNITY (PELUANG):

- Terbuka peluang untuk diversifikasi usaha misalnya pusat oleh-oleh terbesar khas rokan hulu, permainan anak-anak, cuci mobil dan motor.
- Masih memungkinkan untuk perluasan tempat usaha bila pertumbuhan usaha baik.

### THREAD (ANCAMAN) :

- Pedagang yang menggunakan tenda bongkar pasang meningkat
- Pertumbuhan Café semakin menjamur

## 2.5.Strategi Bisnis/Usaha

Dari Analisa SWOT di atas, maka diperlukan strategi bisnis yang memadai dan relevan dengan kondisi berpedoman pada teori Strategi Pemasaran "4-P" (PRICE, PRODUCT, PLACE,PROMOTION) yang secara garis besar dijabarkan sebagai berikut :

### PRODUCT / PRODUK

- Produk yang ditawarkan harus berkualitas baik dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.
- Desain harus menarik dan spesifikasi sesuai yang diperlukan pelanggan.

### PRICE / HARGA

- Harga yang ditawarkan harus kompetitif
- Disesuaikan dengan daya beli pelanggan
- Margin kecil untuk memperoleh pendapatan/omzet yang besar

#### PLACE / LOKASI / JALUR DISTRIBUSI

- Jalur Distribusi

#### PROMOTION / PROMOSI

- Bisa dilakukan melalui Sosmed, Radio, Media Cetak dan Televisi, Expo, dan lain-lain

2.6. Proyeksi Pendapatan/Omzet Berdasarkan hasil Analisa SWOT dan pesaing, maka proyeksi omzet ini dapat dilihat pada CashFlow – Lampiran-1. Mengingat usaha baru dibuka, maka omzet penjualan pada tahun pertama belum mencapai target, baru tahun ke-2 terisi penuh.

### 3. LOKASI DAN SPESIFIKASI BANGUNAN

#### 3.1 lokasi FC

Lantai atas pasar modern

#### 3.2 Bangunan / Spesifikasi

Bangunan FC bernuansa rumah tradisional Melayu berbentuk limasan yang terdiri dari 2 unit rumah limasan berbahan baku kayu jati. Rumah Limasan dengan berbagai modifikasi sesuai dengan peruntukannya yaitu untuk Food Court. Luas bangunan Limasan 1 sebagai unit utama adalah ruang terbuka (9 x 14) m<sup>2</sup> dengan jurai /teras ( 2 x 14) m<sup>2</sup>. Bangunan ini akan dijadikan Ruang Utama tempat meja dan kursi tamu. Luas bangunan Limasan 2 sebagai unit tambahan mempunyai ruang terbuka agak kecil berukuran sekitar (8 x 14 ) m<sup>2</sup>. Bangunan Kios 2 makanan / minuman akan dibuat di sisi kanan dan kiri serta bagian belakang bangunan.

#### 4. ANALISA KEUANGAN

Total biaya pembangunan FC diperkirakan sebesar Rp 1.500.000.000,- dengan rincian sebagai berikut:

##### **Investasi tetap:**

Pembuatan Rumah Limasan bergaya melayu 2 unit	Rp 500.000.000,-
Kios 50 unit & Fasilitasnya	Rp 500.000.000,-

##### **Biaya Konstruksi & Biaya Lainnya :**

Konstruksi dan Biaya operasional	Rp 450.000.000,-
<b>Total</b>	<b>Rp.1.450.000.000,-</b>

Selanjutnya, estimasi cash flow untuk lima tahun bisnis ini berjalan di perkirakan sebagai berikut.

TAHUN	CASHFLOW ESTIMASI (Rp)
0	(1,450,000,000.00)
1	180,000,000.00
2	900,000,000.00
3	1,260,000,000.00
4	1,440,000,000.00
5	1,800,000,000.00

Estimasi cash flow untuk tahun pertama di perkirakan untuk target keuntungan bersih setelah dikurangi semua biaya adalah Rp. 3.000.000 untuk masing-masing kios per bulan, dengan estimasi kios yang dibuka adalah hanya 5 kios pada tahun pertama, maka di peroleh estimasi keuntungan tahun pertama adalah Rp. 180,000,000.00.

Untuk tahun kedua, dengan target keuntungan bersih setelah dikurangi semua biaya adalah Rp. 3.000.000 untuk masing-masing kios per bulan, dengan estimasi kios yang dibuka adalah 25 kios, maka diestimasi cash flow tahun ke dua adalah Rp. 900,000,000.00.

Untuk tahun ke tiga, dengan target keuntungan bersih setelah dikurangi semua biaya adalah Rp. 3.000.000 untuk masing-masing kios per bulan, dengan

estimasi kios yang dibuka adalah 35 kios, maka diestimasi cash flow tahun ke tiga adalah Rp. 1,260,000,000.00.

Untuk tahun ke empat, dengan target keuntungan bersih setelah dikurangi semua biaya adalah Rp. 3.000.000 untuk masing-masing kios per bulan, dengan estimasi kios yang dibuka adalah 40 kios, maka diestimasi cash flow tahun ke empat adalah Rp. 1,440,000,000.00.

Sedangkan untuk tahun ke lima, dengan target keuntungan bersih setelah dikurangi semua biaya adalah Rp. 3.000.000 untuk masing-masing kios per bulan, dengan estimasi kios yang dibuka adalah 50 kios, maka di estimasi cash flow tahun ke lima adalah Rp. 1,800,000,000.00.

### **Net Present Value**

Berdasarkan perhitungan nilai NPV dari investasi tersebut, dengan cost of capital/interest rate 0% adalah Rp. 4,130,000,000.00.

### **Payback Periode**

Lama pengembalian balik modal investasi ini adalah 2 TAHUN 4 BULAN.

### **Internal Rate of Return**

Bedasarkan dari nilai IRR inetvasi ini adalah 49%, ini sudah di atas dari nilai bunga deposito bank.

### **Perbandingan keuntungan bunga deposito**

Dengan ivestasi sebesar Rp. 1.450.000.000, perkiraan keuntungan bunga deposito bank untuk rate 4%, adalah Rp. 46,400,000.00 per tahun. Maka investasi pada sector food court ini layak untuk dikembangkan. Investasi dibidang food court ini selain dari kelayakan finansial seperti dijelaskan tersebut di atas, juga merupakan sebagai upaya untuk mengembangkan pasar modern yang di kelola oleh perumda Rokan Hulu Jaya, sebagai pemanfaatan asset yang telah dimiliki.

# STUDI KELAYAKAN BISNIS PEMBAYARAN (PB) SAWIT

## 1. DESKRIPSI

Potensi produksi sawit di Rokan Hulu harus diakui membuka banyak peluang bisnis, hasil produksi perkebunan sawit di Rokan Hulu dapat dilihat pada tabel berikut.

Kecamatan	Produksi Perkebunan (Ton)	
	2019	2018
Rokan IV Koto	29 361,86	21 757,12
Pendalian IV Koto	7 424,09	4 454,43
Tandun	25 793,43	9 742,73
Kabun	43 176,47	8 957,47
Ujung Batu	11 341,18	7 261,10
Rambah Samo	37 416,10	62 296,20
Rambah	11 660,71	8 364,51
Rambah Hilir	23 422,95	25 900,88
Bangun Purba	27 377,67	28 356,90
Tambusai	114 400,96	107 023,50
Tambusai Utara	137 459,98	188 889,23
Kepenuhan	20 990,93	22 635,47
Kepenuhan Hulu	35 341,88	36 073,95
Kunto Darussalam	53 803,06	73 823,07
Pagaran Tapah Darussalam	11 182,53	18 776,50
Bonai Darussalam	76 248,94	20 555,67
Rokan Hulu	666 402,75	644 868,72

Besarnya hasil produksi tersebut, telah membuka para pengusaha dalam pendirian pabrik kelapa sawit di Rokan Hulu. Terdapat lebih kurang 77 perusahaan pabrik kelapa sawit di Rokan Hulu yang beroperasi, sementara di Riau terdapat lebih kurang 230 unit. Perusahaan PKS pada sebagiannya memiliki kebun sendiri sementara perusahaan lainnya mengharapkan kebun masyarakat sebagai pasokan utama bahan baku. Untuk itu bisnis pembayaran sawit (PB) saat ini berkembang di masyarakat, sebagai juru bayar utama sawit ke masyarakat dan

perusahaan memberikan fee kepada pengusaha PB sebagai keuntungan dalam pembelian sawit dari masyarakat.

## 2. ANALISIS KEUANGAN

Analisis keuangan, yang meliputi biaya investasi awal, perkiraan cash flow disajikan pada tabel berikut.

<b>Estimasi biaya investasi awal pembangunan veron</b>	<b>500,000,000.00</b>
<b>Estimasi biaya modal kerja yang diperlukan per tiga hari</b>	
Rata-rata pasokan TBS perhari (kg)	200,000.00
Harga bayar ke petani (Rp)	2,000.00
Biaya modal per hari	400,000,000.00
<b>Biaya modal per tiga hari</b>	<b>1,200,000,000.00</b>
<b>Estimasi total investasi yang diperlukan</b>	<b>1,700,000,000.00</b>
<b>Estimasi pendapatan per bulan</b>	
Rata-rata pasokan TBS perhari (kg)	200,000.00
Fee keuntungan per kg dari perusahaan (Rp)	50.00
Estimasi pendapatan per hari	10,000,000.00
<b>Estimasi pendapatan per bulan</b>	<b>300,000,000.00</b>
<b>Estimasi biaya per bulan</b>	
ATK	2,000,000.00
Gaji pegawai	6,000,000.00
Listrik	1,500,000.00
Penyusutan gedung dan peralatan	833,333.33
Lain-lain tak terduga	5,000,000.00
<b>Estimasi total biaya per bulan</b>	<b>15,333,333.33</b>
<b>Estimasi keuntungan per bulan</b>	<b>284,666,666.67</b>

Berdasarkan perhitungan estimasi cash flow yang diperoleh per bulan tersebut, dapat di estimasi cash flow dengan asumsi usaha selama 10 tahun adalah sebagai berikut.

TAHUN	CASHFLOW ESTIMASI	AKUMULASI
0	(1,700,000,000.00)	(1,700,000,000.00)
1	3,416,000,000.00	1,716,000,000.00
2	3,416,000,000.00	5,132,000,000.00
3	3,416,000,000.00	8,548,000,000.00
4	3,416,000,000.00	11,964,000,000.00
5	3,416,000,000.00	15,380,000,000.00
6	3,416,000,000.00	18,796,000,000.00
7	3,416,000,000.00	22,212,000,000.00
8	3,416,000,000.00	25,628,000,000.00
9	3,416,000,000.00	29,044,000,000.00
10	3,416,000,000.00	32,460,000,000.00

### **Perhitungan nilai Net Present Value (NPV)**

NPV biasa digunakan dalam analisa investasi untuk menganalisis profitabilitas dari sebuah proyek atau investasi. Net Present Value atau NPV adalah selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu.

Berdasarkan data investasi awal, serta estimasi arus kas masuk yang diperkirakan di atas, di peroleh nilai NPV, dengan asumsi tidak adanya cost of capital (interest rate 0%) adalah Rp. 32,460,000,000.00.

### **Perhitungan nilai Payback Periode (lama pengembalian modal)**

Payback periode juga merupakan salah satu kriteria penting dalam masa pengembalian investasi. Jika investasi memiliki tingkat pengembalian modal cepat, investasi dipandang baik untuk dijalankan. Berdasarkan perhitungan nilai payback periode inventasi PB sawit di atas, maka diperkirakan investasi balik modal dalam waktu 6 BULAN.

### **Internal rate of return (IRR)**

Internal Rate of Return (IRR) adalah metode perhitungan investasi dengan menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa datang. Berdasarkan perhitungan nilai Internal rate of return inventasi PB sawit di atas, di peroleh nilai 201%

### **Analisis komparatif dengan cashflow bunga deposito bank**

Dengan total investasi awal sebesar Rp 1,700,000,000.00 dengan estimasi bunga deposito 4%, selama 1 tahun, maka diperkirakan besarnya penghasilan deposito adalah:

$(Rp\ 1,700,000,000.00 \times 4\% \times 365\ \text{hari}) / 365$ , yaitu sebesar Rp. 68,000,000.00

Kemudian, hitung potongan pajak deposito estimasi 20%, yaitu

$=20\% \times Rp.\ 68,000,000.00$ , yaitu sebesar = Rp. 13,600,000.00

Selanjutnya, penghasilan deposito setelah pajak, adalah

$Rp.\ 1,700,000,000.00 + (Rp.\ 68,000,000.00 - Rp.\ 13,600,000.00)$

= Rp. 1,754,400,000.00

Sedangkan keuntungan deposito setahun adalah

= Rp. 54,400,000.00

Jika dibandingkan dengan nilai cash flow di atas, maka investasi pembayaran (PB) sawit ini dapat disimpulkan investasi yang layak.

# STUDI KELAYAKAN BISNIS DISTRIBUTOR AGEN CABANG SEMEN PERUMDA ROKAN HULU JAYA

## 1. DESKRIPSI

Dalam kondisi kabupaten Rokan Hulu yang sedang berkembang, tentunya pengembangan infrastruktur serta potensi pengembangan pemukiman penduduk sangat tinggi. Untuk itu permintaan bahan bangunan seperti semen merupakan bisnis yang cukup layak untuk dikembangkan oleh PERUMDA Rokan Hulu Jaya. Berikut ini disajikan analisis keuangan potensi keuntungan bisnis jika PERUMDA RHJ mengembangkan bisnis sebagai agen cabang semen di Roka Hulu.

## 2. ANALISIS KEUANGAN

Analisis keuangan, yang meliputi biaya investasi awal, perkiraan cash flow disajikan pada tabel berikut.

<b>Estimasi biaya investasi awal</b>				
Sewa ruko pertahun				30,000,000.00
Mobil				350,000,000.00
<b>Total estimasi biaya investasi awal</b>				<b>380,000,000.00</b>
<b>Estimasi biaya modal kerja yang diperlukan per bulan</b>				
Jatah kiriman semen per hari (ton)				20,000.00
Jatah kiriman semen per hari dalam sak				400.00
Harga pokok per sak				59,000.00
Biaya modal per hari				23,600,000.00
<b>Biaya modal per bulan</b>				<b>708,000,000.00</b>
<b>Estimasi total investasi yang diperlukan</b>				<b>1,088,000,000.00</b>

Selanjutnya perkiraan cash flow adalah sebagai berikut

<b>Estimasi pendapatan per bulan</b>		
Jatah kiriman per hari (sak)		400.00
Harga jual ke konsumen		65,000.00
Estimasi pendapatan per hari		26,000,000.00
<b>Estimasi pendapatan per bulan</b>		<b>780,000,000.00</b>

Selanjutnya, perkiraan biaya dan keuntungan usaha setiap bulan adalah sebagai berikut

<b>Estimasi biaya per bulan</b>		
Harga pokok penjualan		708,000,000.00
Upah muat		3,000,000.00
Gaji pegawai		3,000,000.00
Sewa gedung		2,500,000.00
Penyusutan mobil		2,916,666.67
Lain-lain		3,000,000.00
<b>Estimasi total biaya per bulan</b>		<b>722,416,666.67</b>
<b>Estimasi keuntungan per bulan</b>		<b>57,583,333.33</b>

Berdasarkan perhitungan estimasi cash flow yang diperoleh per bulan tersebut, dapat di estimasi cash flow dengan asumsi usaha selama 10 tahun adalah sebagai berikut.

TAHUN	CASHFLOW ESTIMASI	AKUMULASI
0	(1,088,000,000.00)	(1,088,000,000.00)
1	691,000,000.00	(397,000,000.00)
2	475,000,000.00	78,000,000.00
3	475,000,000.00	553,000,000.00
4	475,000,000.00	1,028,000,000.00
5	475,000,000.00	1,503,000,000.00
6	475,000,000.00	1,978,000,000.00
7	475,000,000.00	2,453,000,000.00
8	475,000,000.00	2,928,000,000.00
9	475,000,000.00	3,403,000,000.00
10	475,000,000.00	3,878,000,000.00

### **Perhitungan nilai Net Present Value (NPV)**

NPV biasa digunakan dalam analisa investasi untuk menganalisis profitabilitas dari sebuah proyek atau investasi. Net Present Value atau NPV adalah selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu.

Berdasarkan data investasi awal, serta estimasi arus kas masuk yang diperkirakan di atas, di peroleh nilai NPV, dengan asumsi tidak adanya cost of capital (interest rate 0%) adalah Rp. 3,878,000,000.00.

### **Perhitungan nilai Payback Periode (lama pengembalian modal)**

Payback periode juga merupakan salah satu kriteria penting dalam masa pengembalian investasi. Jika investasi memiliki tingkat pengembalian modal cepat, investasi dipandang baik untuk dijalankan. Berdasarkan perhitungan nilai payback periode inventasi agen cabang semen di atas, maka diperkirakan investasi balik modal dalam waktu 1 TAHUN 11 BULAN.

### **Internal rate of return (IRR)**

Internal Rate of Return (IRR) adalah metode perhitungan investasi dengan menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa datang. Berdasarkan perhitungan nilai Internal rate of return investasi agen cabang semen di atas, di peroleh nilai 49%.

### **Analisis komparatif dengan cashflow bunga deposito bank**

Dengan total investasi awal sebesar Rp 1,088,000,000.00 dengan estimasi bunga deposito 4%, selama 1 tahun, maka diperkirakan besarnya penghasilan deposito adalah:

$(Rp1,088,000,000.00 \times 4\% \times 365 \text{ hari}) / 365$ , yaitu sebesar Rp. 43,520,000.00

Kemudian, hitung potongan pajak deposito estimasi 20%, yaitu  $=20\% \times Rp. 43,520,000.00$ , sebesar = Rp. 8,704,000.00

Selanjutnya, penghasilan deposito setelah pajak, adalah

Rp. 1,088,000,000.00 + (Rp. 43,520,000.00– Rp. 8,704,000.00)

= Rp. 1,122,816,000.00

Sedangkan keuntungan deposito setahun adalah

= Rp. 34,816,000.00

Jika dibandingkan dengan nilai cash flow di atas, maka investasi agen cabang semen ini dapat disimpulkan insvestasi yang layak.

# **STUDI KELAYAKAN BISNIS KEDAI MINI MARKET PERUMDA ROKAN HULU JAYA**

## **1. PENDAHULUAN**

Konsep mini market wara laba Franchise saat ini tumbuh dan berkembang di Indonesia, tidak terkecuali di Rokan Hulu yang menunjukkan usaha ini memiliki keuntungan yang menjanjikan. Seperti contohnya wara laba alfamart, yang merupakan usaha gerai minimarket yang dimiliki dan dioperasikan berdasarkan Perjanjian Waralaba dari PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk, sebagai pemegang merek Alfamart dengan moto "Belanja Puas Harga Pas". Model bisnis Alfamart adalah menjual berbagai kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau dan memiliki konsep sebagai Community Store.

Pilihan investasi usaha minimarket modern banyak diminati, sejalan dengan pertumbuhan market share-nya terhadap keseluruhan saluran distribusi fast moving consumer goods. Pertumbuhan alfamart semakin pesat terbukti sejak dibuka pada tahun 1999 dan difranchisekan pada tahun 2001, alfamart terus berkembang hingga saat ini. Ditambah dengan dukungan yang semakin menyeluruh oleh lebih 100.000 karyawan, lebih dari 400 pemasok, melauni lebih dari 10.200.000 pelanggan setia dan bermitra dengan lebih gerai franchise.

Pertumbuhan alfamart dikarenakan banyak kemudahan dalam usaha ditandai dengan adanya kemudahan operasional yang dilakukan di gerai franchise alfamart sehari-hari yang dilakukan langsung oleh PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk. Ditambah lagi dengan tata kelola bisnis ritel meliputi pengadaan karyawan, operasional, perpajakan dan pelaporan keuangan (bulanan dan tahunan), logistik dan manajemen persediaan barang dagangan dan teknologi informasi yang handal.

Memiliki Alfamart tidak sesulit yang dibayangkan, hanya dengan 4 langkah mudah antara lain:

1. Usulan lokasi. Pendaftaran usulan lokasi dilakukan melalui [www.alfamart.com](http://www.alfamart.com)
2. Proposal dan persetujuan. Proposal yang disajikan akan mencakup kajian potensi usulan lokasi gambar kerja, RAB dan proyeksi keuangan.

3. Perjanjian Waralaba. Perjanjian waralaba mencakup berbagai hak dan kewajiban para pihak yang harus sudah disetujui kedua belah pihak sebelum tahapan pembukaan gerai dimulai
4. Grand Opening. Setelah tahapan persetujuan proposal, penandatanganan perjanjian waralaba, renovasi, pengurusan perizinan, dan setup maka gerai siap beroperasi.

Pendirian usaha Alfamart ini memiliki resiko yang tidak terlalu tinggi namun mampu meraih keuntungan yang maksimal. Hal ini terjadi karena usaha ini dijalankan dengan resiko ditanggung bersama. Namun demikian kita tetap harus melakukan promosi untuk meningkatkan penjualan guna memperoleh keuntungan dan keberlangsungan usaha seterusnya.

Pada saat ini Alfamart di Kabupaten Rokan Hulu telah ada 15 gerai yang tersebar di dua belas Kecamatan. Berikut sebaran dan jumlah Alfamart di Kabupaten Rokan Hulu.

<b>No</b>	<b>Kecamatan</b>	<b>Alfamart</b>
1	Rambah	3
2	Ujung Batu	3
3	Kabun	1
4	Tandun	1
5	Pagaran Tapah	1
6	Rambah Samo	1
7	Rambah Hilir	1
8	Tambusai	1
9	Tambusai Utara	1
10	Kepenuhan	1
11	Kunto Darussalam	1
12	Kepenuhan Hulu	0
13	Bonai Darussalam	0
14	Rokan IV Koto	0
15	Pendalian	0
16	Bangun Purba	0

## **2. STUDI KELAYAKAN BISNIS**

Studi Kelayakan Bisnis merupakan suatu penelitian terhadap satu rencana usaha yang tidak hanya menganalisa layak atau tidak layak usaha/bisnis tersebut yang akan atau sudah berjalan, akan tetap juga saat usaha tersebut berjalan dan dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan (Umar, 2003).

Studi Kelayakan Bisnis Terdiri dari beberapa aspek:

### **1. Aspek Pasar**

Analisis aspek pasar bertujuan untuk memahami seberapa besar potensi pada yang ada, dan bagian yang dapat diraih oleh perusahaan serta strategi pemasaran yang direncanakan untuk memperebutkan konsumen. Analisis pasar ini pada dasarnya bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pertumbuhan permintaan, pangsa pasar dari produk bersangkutan kondisi persaingan antara produsen dan siklus hidup produk.

### **2. Aspek Teknis**

Analisis aspek teknis ini dilakukan untuk mengetahui kebutuhan apakah yang diperlukan dalam proses produksi yang akan dilakukan. Aspek ini bertujuan untuk menyakini bahwa secara teknis dan pilihan teknologi perencanaan yang telah dilakukan dapat dilakukan secara layak atau tidak layak. (Husnan dan Muhammad, 2000). Untuk melakukan aspek teknis ada beberapa hal yang harus diperhatikan mulai dari kapasitas produksi, pemakaian peralatan dan mesin, lokasi serta tata letak usaha yang paling menguntungkan.

### **3. Aspek Manajemen**

Aspek manajemen ini dilakukan agar kegiatan koordinasi dan mengawasi pelaksanaan usaha, jenis-jenis pekerjaan serta struktur organisasi dan pengadaan tenaga kerja yang dibutuhkan dapat dilakukan sesuai dengan ketentuan dalam aspek manajemen. Dalam aspek manajemen ada beberapa hal yang perlu diperhatikan mulai dari penyusunan rencana kerja, siapa yang akan terlibat, bagaimana mengkoordinasi dan mengawasi pelaksanaan usaha, jenis-jenis pekerjaan, struktur organisasi dan pengadaan tenaga kerja yang dibutuhkan.

### **4. Aspek Finansial (Keuangan)**

Dari sisi keuangan, suatu usaha akan dibidang sehat jika dapat memberikan keuntungan yang layak dan mampu memenuhi kewajiban keuangan. Dalam aspek keuangan terdapat perhitungan perkiraan jumlah dana yang diperlukan untuk keperluan modal awal kerja dan pengadaan harta tetap. Analisis finansial adalah suatu analisis yang membandingkan suatu proyek menguntungkan selama umur proyek (Husnan dan Muhammad, 2000). Kegiatan analisis finansial bersumber dari investasi yang akan diperoleh dan proyeksi pengembaliannya dengan tingkat biaya modal dan sumber dana yang bersangkutan. Untuk aspek finansial yang digunakan adalah analisis BEP (Break Event Point) yaitu analisis suatu keadaan dimana tingkat produksi atau besarnya pendapatan sama dengan besarnya pengeluaran pada suatu proyek dan pada tingkat ini tidak mendapat keuntungan dan kerugian.

Perhitungan Biaya Investasi (Modal Awal) Unit Usaha Waralaba Mini Market Perumda Rokan Hulu Jaya.

#### Investasi Awal

<b>NO</b>	<b>URAIAN</b>	<b>JUMLAH</b>
1	Biaya investasi tanah dan gedung	Rp 350.000.000
2	Biaya Strat Up dan Promosi	Rp 30.000.000
3	Perizinan	Rp 10.000.000
4	Peralatan Toko dan Gedung	Rp 100.000.000
5	Pendinginan ruangan/ AC	Rp 50.000.000
<b>Total Investasi Awal</b>		Rp 540.000.000

#### Pendapatan Kotor

<b>NO</b>	<b>URAIAN</b>	<b>JUMLAH</b>
A	Penjualan	Rp 450.000.000
B	Asumsi margin keuntungan kotor 10	Rp 45.000.000

## Arus Kas

NO	URAIAN	TAHUN				
		1	2	3	4	5
A	ARUS KAS MASUK					
	Investasi	540.000.000				
	Pendapatan	540.000.000	540.000.000	540.000.000	540.000.000	540.000.000
	<b>Total Kas Masuk</b>	<b>1.080.000.000</b>	<b>540.000.000</b>	<b>540.000.000</b>	<b>540.000.000</b>	<b>540.000.000</b>
B	ARUS KAS KELUAR					
	Pembelian Aktiva Tetap	500.000.000				
	Biaya Gaji	336.000.000	336.000.000	336.000.000	336.000.000	336.000.000
	Biaya Operasional	10.800.000	10.800.000	10.800.000	10.800.000	10.800.000
	<b>Total Arus Kas Keluar</b>	<b>846.800.000</b>	<b>346.800.000</b>	<b>346.800.000</b>	<b>346.800.000</b>	<b>346.800.000</b>
C	Surplus (Defisit)	233.200.000	193.200.000	193.200.000	193.200.000	193.200.000
D	Saldo Awal Kas		233.200.000	426.400.000	619.600.000	812.800.000
E	Saldo Akhir Kas	233.200.000	426.400.000	619.600.000	812.800.000	1.006.000.000

## Proyeksi Laba Rugi

NO	URAIAN	TAHUN				
		1	2	3	4	5
A	Pendapatan	540.000.000	540.000.000	540.000.000	540.000.000	540.000.000
B	Biaya Gaji	336.000.000	336.000.000	336.000.000	336.000.000	336.000.000
	Biaya Operasional	10.800.000	10.800.000	10.800.000	10.800.000	10.800.000
	<b>Total Biaya</b>	<b>346.800.000</b>	<b>346.800.000</b>	<b>346.800.000</b>	<b>346.800.000</b>	<b>346.800.000</b>
C	Laba Bersih setelah Pajak (20%)	154.560.000	154.560.000	154.560.000	154.560.000	154.560.000

## Payback Period

$$PP = \frac{\text{Nilai Investasi Awal}}{\text{Arus Kas Bersih}} \times 1 \text{ Tahun}$$

$$PP = 2,8 \text{ tahun}$$

Waktu yang diperlukan untuk kembali modal adalah 2 tahun 9 bulan

### Perbandingan dengan keuntungan bunga deposito bank

Estimasi perbandingan bunga deposito 4% dengan investasi mini market waralaba  $540.000.000 + 28.900.000 = 568.900.000$

Investasi Awal = 568.900.000

Bunga Deposito = 4%

Tarif Pajak = 20%

Keuntungan yang diperoleh = 18.204.800

Berdasarkan perhitungan di atas maka dapat dilihat pada tabel berikut ini tentang perbandingan investasi yang direkomendasikan.

**TABEL PERBANDINGAN INVESTASI**

	Investasi Rp 598.900.000	
	Pendirian Mini Market	Deposito (Bunga 4%)
Laba yang diperoleh	Rp 154.560.000	Rp 18.204.800
Selisih laba		Rp 136.355.200
Investasi yang layak	Direkomendasikan	

# **STUDI KELAYAKAN BISNIS PENGEMBANGAN PRODUK GULA AREN PERUMDA ROKAN HULU JAYA**

## **1. DESKRIPSI**

Aren ( Arenga Pinnata) merupakan salah satu jenis tanaman palma yang tersebar hampir diseluruh wilayah Indonesia, berdasarkan data Direktorat Jendral perkebunan Kementrian Pertanian tahun 2011 Indonesia memiliki luas areal tanaman aren sebesar 66.444.ha. Tanaman aren merupakan sumber bahan pangan yang potensial sehingga sering dijuluki sebagai pohon kehidupan karena hampir seluruh bagian memberi manfaat mulai dari akar, batang, ijuk, mayang daun/ lidi, buah dan dapat diolah menjadi produk turunan. Hasil utama tanaman aren adalah nira yang dapat diolah menjadi gula aren, Produk gula aren merupakan manfaat utama dari pohon aren.

Aren atau enau adalah salah satu tanaman palma yang memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi dan dapat tumbuh subur diwilayah tropis seperti Indonesia. Tanaman aren bisa tumbuh pada segala macam kondisi tanah, baik tanah berlempung, berkapur maupun berpasir. Pohon aren merupakan pohon yang menghasilkan bahan bahan industri, hampir semua bagian atau produk tanaman ini dapat dimanfaatkan mulai dari akar sampai daun, terlihat bahwa semua dapat diolah menjadi bahan baku produk tertentu dan memiliki nilai ekonomis.

Tanaman aren merupakan salah satu komoditas tanaman perkebunan yang memiliki nilai ekonomis tinggi dikarenakan oleh hampir keseluruhan bagian tanaman ini memiliki nilai jual dan mendatangkan keuntungan finansial, buahnya dapat dijadikan kolangkaling yang digemari oleh masyarakat dan air sadapan berupa nira yang merupakan bahan baku dalam pembuatan cuka, gula merah, dan minuman beralkohol, daunnya sebagai bahan baku kerajinan tangan dan dapat dijadikan sebagai atap rumah, akarnya dapat dijadikan bahan obat-obatan, dan batangnya dapat dijadikan ijuk serta lidi. Namun jika dilihat dari nilai ekonomisnya bahwa nira aren lebih memiliki nilai jual yang tinggi.

Rokan Hulu saat ini terkenal dengan produksi gula aren. Potensi jumlah produksi air aren atau nira sebagai berikut.

No	Tahun	Jumlah produksi (ton)
1	2010	12,143,000
2	2011	14,363,000
3	2012	13,507,000
4	2013	17,622,000
5	2014	18,428,000
6	2015	19,833,000
7	2016	19,913,000

Sumber : Dinas Perkebunan Rokan Hulu, 2016

Perumda Rokan Hulu dipandang perlu untuk mengembangkan bisnis sector aren ini, dalam rangka untuk menguatkan produk khas Rokan Hulu yang dapat dibentuk dalam beberapa varian produk. Dalam perhitungan studi kelayakan usaha, akan memungkinkan bahwa bisnis ini dipandang tidak begitu besar memberikan tingkat keuntungan, namun nilai pengembangan produk khas Rokan Hulu, serta nilai pengembangan ekonomi masyarakat dapat meningkat.

Konsep dasar pengembangan bisnis gula aren ini adalah, mengolah gula aren atau air nira menjadi beberapa varian produk baru, yang diharapkan dapat menambah nilai tambah gula aren. Seperti:

1. Permen gula aren
2. Gula aren standar original
3. Gula aren semut

Pengembangan produk gula aren ini diharapkan akan memberikan pemberdayaan bagi masyarakat petani aren, berupa:

1. Pembinaan proses produksi
2. Pembinaan pengolahan aren

## 2. PEMASARAN

Secara sederhana hasil produksi beberapa produk aren tersebut, dipasarkan dalam beberapa bentuk pasar sasaran

1. Masyarakat secara langsung dengan pembukaan toko di pasar modern
2. Warung dan seluruh mini market, baik di Rokan Hulu maupun di Riau

## 3. ANALISIS KEUANGAN

Untuk pengembangan ketiga produk gula aren tersebut, yaitu permen gula aren, gula aren standar original, gula aren semut, diperlukan beberapa investasi awal, seperti:

1. Pembuatan mesin,
2. Rumah gedung produksi,
3. Biaya riset pengenalan dan pengembangan produk,
4. Peralatan lainnya,
5. Modal operasional awal

Nilai estimasi untuk investasi awal adalah Rp. 500.000.000,-

Selanjutnya, estimasi cashflow tahunan diperkirakan sebagai berikut.

TAHUN	CASHFLOW ESTIMASI	AKUMULASI
0	(500,000,000.00)	(500,000,000.00)
1	54,000,000.00	(446,000,000.00)
2	72,000,000.00	(374,000,000.00)
3	108,000,000.00	(266,000,000.00)
4	144,000,000.00	(122,000,000.00)
5	360,000,000.00	238,000,000.00
6	540,000,000.00	778,000,000.00
7	540,000,000.00	1,318,000,000.00
8	540,000,000.00	1,858,000,000.00
9	540,000,000.00	2,398,000,000.00
10	540,000,000.00	2,938,000,000.00

Estimasi cash flow pada tahun pertama diperkirakan dalam kapasitas produksi yang masih belum optimal, serta pengenalan dan penjualan produk yang masih belum optimal, sehingga masing-masing varian produk diasumsikan hanya untuk produksi dalam kapasitas rendah.

Pada tahun kedua dan seterusnya diasumsikan kapasitas produksi dan dan penjualan produk semakin meningkat, seiring dengan pertumbuhan product cycles, dimana pada masa awal diperkirakan produk dalam masa pengenalan dan seterusnya meningkat produksi dan penjualan produk mengalami dalam masa pertumbuhan dan dikenali masyarakat luas. Produk ini diasumsikan akan terus mengalami pengembangan riset dan inovasi pelanggan sehingga di hitung dalam cash flow selama sepuluh tahun.

### **Net Present Value**

Berdasarkan perhitungan nilai NPV dari investasi tersebut, dengan cost of capital/interest rate 0% adalah Rp. 2,938,000,000.00.

### **Payback Periode**

Lama pengembalian balik modal investasi ini adalah 4 TAHUN 4 BULAN

### **Internal Rate of Return**

Bedasarkan dari nilai IRR investasi ini adalah 36%, ini sudah di atas dari nilai bunga deposito bank.

### **Perbandingan keuntungan bunga deposito**

Dengan investasi sebesar Rp. 500.000.000, perkiraan keuntungan bunga deposito bank untuk rate 4%, adalah Rp. 16,000,000.00 per tahun. Maka dengan demikian, investasi ini layak untuk dikembangkan. Walaupun dalam masa pengembalian balik modal yang cukup lama, namun pengembangan produk ini diharapkan akan memberikan nilai tambah kepada pengembangan produk Rokan Hulu dan juga para petani aren di Rokan Hulu.

# **STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA KERAJINAN RAKYAT PERUMDA ROKAN HULU JAYA**

## **1. PENDAHULUAN**

Kelapa sawit adalah tumbuhan perkebunan yang berguna sebagai minyak masak, minyak industri, maupun bahan bakar. Pohon kelapa sawit terdiri dari dua spesies yaitu *elaeis guineensis* dan *elaeis oleifera* yang digunakan untuk pertanian komersil dalam pengeluaran minyak kelapa sawit. Kelapa sawit merupakan tumbuhan yang memiliki tinggi dari 0-24 meter. Dari banyak manfaat yang dihasilkan oleh kelapa sawit, ada yang menjadi masalah dari kelapa sawit yaitu limbah kelapa sawit yang berasal dari pelepah kelapa sawit. Limbah ini sama sekali belum dimanfaatkan oleh masyarakat sehingga membakar limbah menjadi satu-satunya cara dalam menangani limbah tersebut.

Limbah kelapa sawit tidak belum dimanfaatkan oleh masyarakat disebabkan oleh kurang tahuan masyarakat terhadap limbah tersebut. Dari limbah kelapa sawit banyak manfaat yang dapat dimanfaatkan terutama dari lidi kelapa sawit yang berasal dari pelepah kelapa sawit dapat dijadikan produk yang bernilai ekonomis. Lidi pelepah kelapa sawit dapat dijadikan anyaman lidi seperti piring, pot bunga, keranjang buah-buahan, tempat minum air mineral, souvenir, serta dapat juga dijadikan tusuk sate untuk pedagang sate yang menjadi limbah kelapa sawit bernilai ekonomis.

Khusus PERUMDA untuk bidang kerajinan hanya berfokus pada satu produk yaitu Piring dari Lidi sawit dengan target pasar yaitu bagi ibu untuk peralatan dapur dan peralatan rumah tangga lainnya, untuk pengusahaan catering, hotel, restoran, karena penggunaannya sangat praktis.

Dalam rangka membuka usaha ini, maka ada hal yang perlu diperhatikan yaitu harus memperhatikan empat P (Philip K, & Gery, A, 2008) yaitu:

1. Product yaitu kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran meliputi: ragam, kualitas, desain, nama merk, dan kemasan
2. Price adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk meliputi: harga, diskon, periode pembayaran dan persyaratan kredit

3. Place merupakan tempat pembuatan produk yang tersedia bagi pelanggan sasaran meliputi: lokasi, saluran distribusi, persediaan, transportasi dan logistik
4. Promotion langkah yang harus dilakukan untuk menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya meliputi: iklan dan promosi penjualan.

Untuk membantu kegiatan pemasaran agar dapat dilakukan secara efektif, maka ada hal yang harus diperhatikan yang terdiri dari empat C:

1. Customer Solution, produk dapat membantu dan mampu memecahkan masalah konsumen
2. Customer cost, harga yang dibayarkan konsumen untuk membeli produk tersebut sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya
3. Convenience, produk tersebut mampu menyenangkan konsumen karena mudah diperoleh dimana-mana
4. Communication, produsen melakukan komunikasi produk kepada konsumen secara benar dan tepat sasaran.

Untuk mengembangkan usaha ini dibutuhkan keterampilan dasar dan kreatifitas untuk menciptakan produk-produknya sehingga memiliki nilai jual yang tinggi. Setelah terampil dalam membuat maka dibutuhkan upaya untuk memasarkan produk tersebut. Maka usaha ini akan dapat berjalan dengan baik, melalui PERUMDA Kabupaten Rokan Hulu yang mampu menguasai peluang itu dengan membawa masyarakat dalam rangka membantu menambah lapangan untuk masyarakat dan membawa masyarakat menjadi lebih kreatif lagi.

Dengan adanya pendirian usaha kerajinan ini PERUMDA diharapkan mampu mengangkat perekonomian masyarakat Kabupaten Rokan Hulu.

## **2. STUDI KELAYAKAN BISNIS**

Studi Kelayakan Bisnis merupakan suatu penelitian terhadap satu rencana usaha yang tidak hanya menganalisa layak atau tidak layak usaha/bisnis tersebut yang akan atau sudah berjalan, akan tetap juga saat usaha tersebut berjalan dan dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan (Umar, 2003)

Studi Kelayakan Bisnis Terdiri dari beberapa aspek:

## 1. Aspek Pasar

Pasar adalah tempat bertemunya pembeli dan penjual dimana permintaan dan penawaran yang menghasilkan harga. Dengan adanya pasar maka kegiatan jual beli akan terlaksana sehingga untuk mendapatkan konsumen terhadap produk yang akan dijual maka perlu dilakukan survey terkait dengan produk yang dijual dan siapa yang akan menjadi sasaran dari produk yang akan dijual tersebut. Ada tidak faktor yang mempengaruhi terjadinya pasar antara lain: pembeli dengan segala keinginannya terhadap produk yang akan dibeli, kemampuan dari si pembeli dan tingkah laku dari si pembeli.

## 2. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan kegiatan yang meliputi keseluruhan dari sistem yang berhubungan dengan kegiatan usaha yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga kegiatan mempromosi dan mendistribusikan barang atau jasa yang akan dibutuhkan oleh si pembeli.

## 3. Aspek Teknik dan Teknologi

Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan suatu usaha secara teknik dan pengoperasiannya setelah usaha tersebut selesai dibangun. Aspek teknik dan teknologi lebih dititikberatkan pada masalah manajemen operasional dan masalah proses produksi dan operasi.

a. Masalah manajemen operasional merupakan suatu fungsi atau kegiatan manajemen yang meliputi perencanaan, organisasi, staffing, koordinasi, pengarahan dan pengawasan terhadap perusahaan (Umar, 2003)

b. Masalah Proses Produksi dan Operasi, persoalan-persoalan dalam proses produksi/operasi ternyata cukup banyak dan kompleks. Namun, persoalan-persoalan itu akan dipilah-pilah dan disesuaikan dalam rangka studi kelayakan bisnis (Umar, 2003)

## 4. Aspek Finansial (Keuangan)

Aspek keuangan yaitu aspek yang digunakan untuk merealisasikan proyek bisnis yang dibutuhkan dana untuk investasi. Dana tersebut diklasifikasikan atas dasar aktiva tetap berwujud seperti tanah, bangunan, peralatan dan mesin serta aktiva tidak berwujud seperti paten dan lisensi serta biaya-biaya sebelum operasi. Disamping aktiva tetap, dana juga dibutuhkan untuk modal

awal usaha yang digunakan untuk kegiatan produksi sampai dana tersebut dapat dikembalikan dan sudah mendapatkan keuntungan.

**PERHITUNGAN BIAYA INVESTASI (MODAL AWAL) UNIT USAHA  
KERAJINAN PERUMDA ROKAN HULU JAYA**

**Biaya Tanpa Produksi atau dengan cara membeli**

**INVESTASI AWAL**

NO	URAIAN	JUMLAH	
1	Biaya Strat Up dan Promosi	Rp	25.000.000
2	Perizinan dan Renovasi	Rp	100.000.000
3	Peralatan Toko dan Gedung	Rp	200.000.000
4	Pendingian Ruangan/ AC	Rp	30.000.000
<b>Total Investasi awal</b>		<b>Rp</b>	<b>355.000.000</b>

**PENDAPATAN KOTOR**

NO	URIAN	TOTAL	
A	Penjualan 20.000 unit	Rp	300.000.000
B	Asumsi Margin Keuntungan Kotor 10	Rp	30.000.000

**ARUS KAS**

NO	URAIAN	TAHUN				
		1	2	3	4	5
A	<b>ARUS KAS MASUK</b>	<b>360.000.000</b>	<b>360.000.000</b>	<b>360.000.000</b>	<b>360.000.000</b>	<b>360.000.000</b>
B	ARUS KAS KELUAR					
	Biaya Gaji 10 orang	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Biaya Operasional 2% dari keuntungan	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
	<b>TOTAL ARUS KAS KELUAR</b>	<b>19.200.000</b>	<b>19.200.000</b>	<b>19.200.000</b>	<b>19.200.000</b>	<b>19.200.000</b>
C	<b>ARUS KAS</b>	<b>340.800.000</b>	<b>340.800.000</b>	<b>340.800.000</b>	<b>340.800.000</b>	<b>340.800.000</b>

**PROYEKSI LABA RUGI**

No	Uraian	TAHUN				
		1	2	3	4	5
A	<b>Penjualan</b>	<b>300.000.000</b>	<b>300.000.000</b>	<b>300.000.000</b>	<b>300.000.000</b>	<b>300.000.000</b>
B	Biaya					
	Biaya Gaji	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Biaya Operasional	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
	<b>Total Biaya</b>	<b>19.200.000</b>	<b>19.200.000</b>	<b>19.200.000</b>	<b>19.200.000</b>	<b>19.200.000</b>
C	<b>Laba Bersih Pertahun</b>	<b>280.800.000</b>	<b>280.800.000</b>	<b>280.800.000</b>	<b>280.800.000</b>	<b>280.800.000</b>

**Payback Periode**

Nilai investasi awal / arus kas bersih x 1 tahun = 1,041667

Modal akan kembali selama 12 bulan

**ESTIMASI PERBANDINGAN BUNGA DEPOSITO 4% DENGAN INVESTASI AWAL**

<b>NO</b>	<b>URAIAN</b>	<b>TOTAL</b>
A	Investasi Awal + total Biaya	Rp 374.200.000
	Bunga Deposito	Rp 14.968.000
	Tarif Pajak	Rp 2.993.600
	Total	Rp 386.174.400
B	Investasi + Keuntungan	Rp 635.800.000
	Investasi Awal	Rp 355.000.000
	Keuntungan	Rp 280.800.000

Berdasarkan perhitungan di atas maka diperoleh laba pertahun sebesar Rp 280.800.000. Jika dibandingkan dengan deposito Bank pada bunga 4 % pertahun, maka kegiatan investasi yang lebih menguntungkan dapat dilihat pada tabel berikut:

**TABEL PERBANDINGAN INVESTASI**

	Investasi Rp 160.000.000	
	Kerajinan Lidi Sawit	Deposito (Bunga 4 %)
Laba yang diperoleh	Rp 280.800.000	Rp 14.968.000
Selisih laba		Rp. 265.832.000
Investasi yang layak	Direkomendasikan	

**PERHITUNGAN BIAYA INVESTASI (MODAL AWAL) UNIT  
USAHA KERAJINAN PERUMDA ROKAN HULU JAYA**

**Biaya Dengan Produksi**

**INVESTASI AWAL**

NO	URAIAN	JUMLAH
1	Biaya Strat Up dan Promosi	Rp 25.000.000
2	Perizinan dan Renovasi	Rp 100.000.000
3	Peralatan Toko dan Gedung	Rp 200.000.000
4	Pendingian Ruangan/ AC	Rp 30.000.000
	<b>Total Investasi awal</b>	<b>Rp 355.000.000</b>

**PENDAPATAN KOTOR**

NO	URAIAN	TOTAL
A	Penjualan 20.000 unit	Rp 300.000.000
B	Asumsi Margin Keuntungan Kotor 10	Rp 30.000.000

**ARUS KAS**

NO	URAIAN	TAHUN				
		1	2	3	4	5
A	<b>ARUS KAS MASUK</b>	<b>360.000.000</b>	<b>360.000.000</b>	<b>360.000.000</b>	<b>360.000.000</b>	<b>360.000.000</b>
B	ARUS KAS KELUAR					
	Biaya Gaji 10 orang	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Biaya Operasional 2% dari keuntungan	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
	Biaya Bahan Baku	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
	Biaya Sewa	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
	Biaya Listrik	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
	<b>Total Arus Kas Keluar</b>	<b>91.200.000</b>	<b>91.200.000</b>	<b>91.200.000</b>	<b>91.200.000</b>	<b>91.200.000</b>
C	<b>ARUS KAS BERSIH</b>	<b>268.800.000</b>	<b>268.800.000</b>	<b>268.800.000</b>	<b>268.800.000</b>	<b>268.800.000</b>

**PROYEKSI LABA RUGI**

No	URAIAN	TAHUN				
		1	2	3	4	5
A	<b>Penjualan</b>	<b>300.000.000</b>	<b>300.000.000</b>	<b>300.000.000</b>	<b>300.000.000</b>	<b>300.000.000</b>
B	Biaya					
	Biaya Gaji 10 orang	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Biaya Operasional 2% dari keuntungan	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
	Biaya Bahan Baku	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
	Biaya Sewa	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
	Biaya Listrik	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
	<b>Total Biaya</b>	<b>91.200.000</b>	<b>91.200.000</b>	<b>91.200.000</b>	<b>91.200.000</b>	<b>91.200.000</b>
C	<b>Laba Bersih Pertahun</b>	<b>208.800.000</b>	<b>208.800.000</b>	<b>208.800.000</b>	<b>208.800.000</b>	<b>208.800.000</b>

## Payback Periode

Nilai investasi awal / arus kas bersih x 1 tahun 1,32068

Modal akan kembali selama 15 bulan

## ESTIMASI PERBANDINGAN BUNGA DEPOSITO 4% DENGAN INVESTASI AWAL

NO	URAIAN	TOTAL
A	Investasi Awal + total Biaya	Rp 446.200.000
	Bunga Deposito	Rp 17.848.000
	Tarif Pajak	Rp 3.569.600
	Total	Rp 460.478.400
B	Investasi + Keuntungan	Rp 563.800.000
	Investasi Awal	Rp 355.000.000
	Keuntungan	Rp 208.800.000

Berdasarkan perhitungan di atas maka diperoleh laba pertahun sebesar Rp 208.800.000. Jika dibandingkan dengan deposito Bank pada bunga 4 % pertahun, maka kegiatan investasi yang lebih menguntungkan dapat dilihat pada tabel berikut:

### TABEL PERBANDINGAN INVESTASI

	Investasi Rp 160.000.000	
	Kerajinan Lidi Sawit	Deposito (Bunga 4 %)
Laba yang diperoleh	Rp 208.800.000	Rp 17.848.000
Selisih laba		Rp. 190.952.000
Investasi yang layak	Direkomendasikan	

# STUDI KELAYAKAN BISNIS PENGOLAHAN SAMPAH PLASTIK PERUMDA ROKAN HULU JAYA

## 1. PENDAHULUAN

Pemerintah daerah kabupaten Rokan Hulu pada Rencana Pengembangan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) tahun 2011 sampai dengan 2016 memiliki 6 prioritas pengembangan. Dua diantaranya adalah *Peningkatan sumber daya manusia* dan *Tercukupinya sarana dan prasarana umum secara integratif dan komprehensif dalam rangka peningkatan daya dukung terhadap pembangunan daerah yang diupayakan melalui peningkatan pembangunan infrastruktur daerah dengan memperhatikan tata ruang dan lingkungan hidup*. Kabupaten Rokan Hulu memiliki 16 (enam belas) kecamatan. Kecamatan Rambah merupakan salah satu kecamatan yang merupakan target induk lokasi pelaksanaan program Ipteks bagi Wilayah (IbW). Kecamatan Rambah merupakan kawasan yang cepat tumbuh dan merupakan pusat pemerintahan daerah kabupaten Rokan Hulu. Jumlah penduduk di Kecamatan Rambah terbesar kedua setelah Ujung Batu. Kondisi kawasan dan jumlah penduduk menimbulkan permasalahan baru yaitu sampah dan peningkatan jumlah pencari kerja atau permasalahan ketenagakerjaan. Permasalahan yang menjadi ide pelaksanaan program ini adalah **Lingkungan Hidup** dan **Ketenagakerjaan**. Apabila disinergikan dengan RPJMD pemerintah daerah diatas maka akan sesuai dua prioritas bidang pengembangan diatas. Keseriusan pemerintah daerah dalam pengelolaan persampahan dan upaya peningkatan kualitas sumber daya manusia dituangkan dalam matriks renstra RPJMD melalui Dinas Tata Ruang dan Cipta Karya dan Dinas Tenaga Kerja.

## 2. KONDISI DAN POTENSI SAAT INI

### a. Kawasan Cepat Tumbuh

Kecamatan Rambah merupakan ibukota dari Kabupaten Rokan Hulu yaitu Pasir Pengaraian. Kawasan ini berkembang pesat karena kedudukannya pada jalur lintas antar daerah.

**b. Kawasan Pusat Pemerintahan**

Kecamatan Rambah merupakan kawasan pusat penyelenggaraan pemerintahan yang mampu menarik perkembangan aktivitas ekonomi dan bisnis.

**c. Jumlah dan Pertumbuhan Penduduk**

Berdasarkan data registrasi penduduk, pada pertengahan tahun 2011 jumlah penduduk Kabupaten Rokan Hulu tercatat sebanyak 501.584 jiwa, yang terdiri dari penduduk laki-laki 259.333 jiwa (51,70%) dan wanita 242.251 jiwa (48,30%). Kecamatan Rambah memberikan kontribusi sebesar 8.22% (41.227 jiwa) dari total jumlah penduduk di Kabupaten Rokan Hulu.jumlah ini merupakan jumlah kedua terbesar setelah Ujung Batu.

### **3. TEMPAT PEMBUANGAN AKHIR (TPA) SAMPAH**

Terdapat satu lokasi TPA di Kecamatan Rambah yang terletak di Desa Tanjung Belit. Dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya oleh anggota tim Ipteks Bagi Wilayah jumlah sampah yang masuk setiap harinya sebanyak 38.54 M3/hari. Jumlah yang masuk ke TPA hanya 35.76% dari 107.78 M3/hari. Tidak terangkutnya seluruh sampah setiap harinya dikarenakan keterbatasan armada pengangkut dan jumlah tenaga kerja. Sumber sampah adalah dari rumah tangga, pasar, rumah makan dan hotel. Selama ini pengelolaan sampah masih dilakukan secara konvensional yaitu sampah yang masuk langsung ditumpuk kemudian dibakar, sebagian sampah yang memiliki nilai jual diambil oleh pemulung. Keberadaan TPA dan pola pengelolaan yang masih primitif dapat menjadi peluang yaitu usaha dengan pembuatan tempat pengolahan sampah terpadu yang mampu menghasilkan hasil olahan sampah yang memiliki nilai ekonomis tinggi sehingga dapat menciptakan lapangan kerja baru. Saat ini Dinas Tata Ruang dan Cipta Karya Kabupaten Rokan Hulu melalui dana APBN di TPA Tanjung Belit sedang dilaksanakan pembangunan *sanitary landfill*. Sebagian sampah di TPA telah hilang dalam proses penimbunan pada

saat proyek dimulai. Pembangunan *sanitary landfill* sangat bermanfaat karena limbah cair dari sampah tidak lagi dibuang ke parit tetapi di proses terlebih dahulu, tetapi kelemahan sistem ini tetap tidak dapat menguraikan jumlah sampah yang masuk.

#### **4. ASPEK PASAR**

Berdasarkan komposisi penggunaannya, polypropylene (PP) dan polyethylene (PE) mendominasi sekitar 63% bahan baku plastik. Permintaan bahan baku plastik di Dalam Negeri semakin meningkat seiring dengan tumbuhnya industri plastik. Permintaan PP selama periode tahun 2005 - 2011 tumbuh rata - rata sebesar 8,1% per tahun, sedangkan permintaan PE untuk periode yang sama tumbuh rata - rata sebesar 6,8% per tahun. Jika dilihat dari sumber bahan baku naphtha hingga PP dan PE, ketergantungan impor bahan baku plastik Indonesia saat ini masih cukup besar. Proporsi impor bahan baku plastik (PP dan PE) Indonesia selama tujuh tahun terakhir rata - rata sekitar 30%. Sebagian besar bahan baku plastik Indonesia diimpor dari Asia, khususnya Asia Tenggara dan Timur Tengah. (sumber: Kajian Industri Plastik 2011)

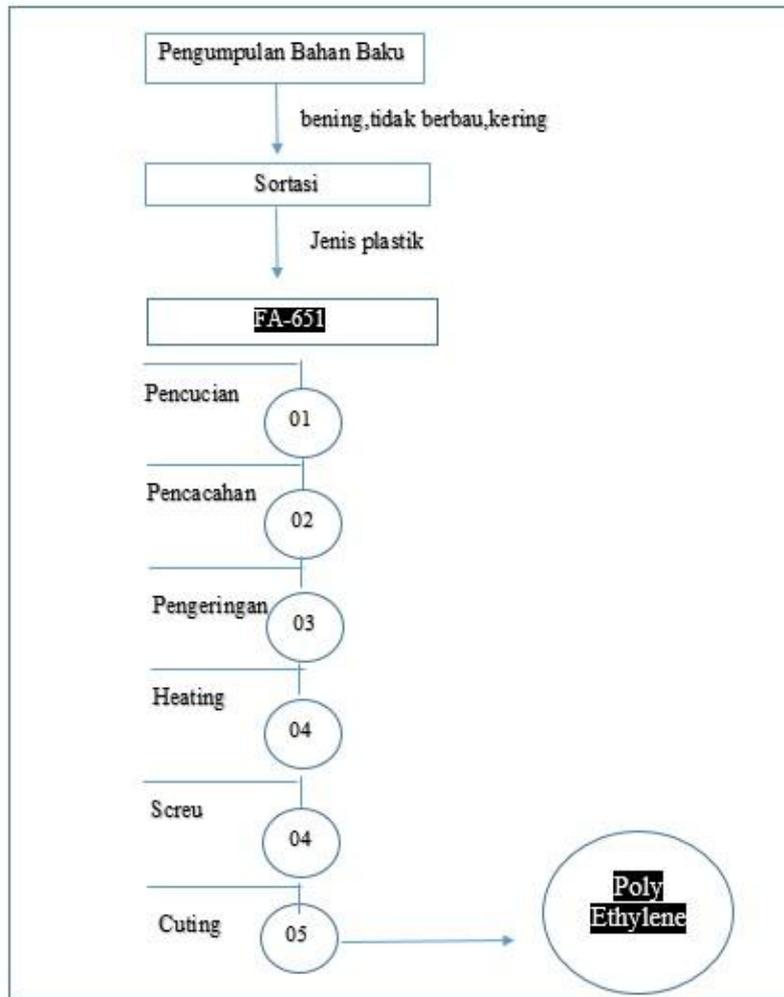
#### **5. ASPEK PRODUKSI**

##### **Penetapan Kapasitas Produksi, Proses dan Jumlah Mesin**

Berikut adalah kapasitas cacah plastic Poly Ethilene sesuai dengan kebijakan perusahaan:

1. Dalam setahun pabrik cacah plastik buka selama 310 hari kerja.
2. Untuk proses sortir, pencucian, dan pengeringan menggunakan 2 karyawan dan proses pencacahan plastik menggunakan 3 karyawan.
3. Efisien mesin diasumsikan sebesar 90%.
4. Kebutuhan mesin :  $(\text{target produksi} \times \text{w.proses}) / (\text{efisiensi} \times \text{jam kerja per hari} \times \text{hari kerja per Tahun} \times 60 \text{ menit})$
5. Kebutuhan mesin :  $(135.000 \text{ kg} \times 0,86 \text{ menit/kg}) / (90\% \times 7 \text{ jam} \times 310 \text{ hari} \times 60 \text{ menit}) = 0,99 \text{ mesin} \approx 1 \text{ mesin}.$
7. Target produksicacah plastik ABS =  $(60 \text{ menit} : 0,86 \text{ menit/kg}) \times 7 \text{ jam} \times 310 \text{ hari} \times 1 \text{ mesin} \times 90\% = 136.255 \text{ kg} \approx 135 \text{ ton}$  dalam 1 tahun.
8. Asumsi tidak ada lembur dan penambahan karyawan.

Bagan 1. Alur Proses Produksi



## 6. ASPEK KEUANGAN

### Biaya Investasi

NO.	Jenis Investasi	Nilai PEROLEHAN
<b>A.</b>	<b>GEDUNG</b>	
1	Gedung	Rp 245.600.000,00
<b>B.</b>	<b>KENDARAAN</b>	
1	Bison Isuzu Truck/sejenis	Rp 262.000.000,00
2	Isuzu Panther Pick Up Box/sejenis	Rp 80.000.000,00
<b>C.</b>	<b>PERALATAN MESIN &amp; INSTALASI</b>	
1	Mesin Potong Atom SE 25	Rp 72.735.000,00
2	Vacum Pump Becker UU100SA	Rp 28.012.000,00
3	Compressor Hitachi 7,5 p	Rp 24.000.000,00
4	Vacuum Forming Machine Chii Kae FA-6510	Rp 449.100.000,00
5	Cutting Machine KJ-550	Rp 80.838.000,00
6	SMC Air Dryer IDF ASE - 23	Rp 13.654.500,00
<b>D.</b>	<b>Peralatan KANTOR</b>	
1	Meja Kayu PH-OD-085 3 Unit	Rp 4.650.000,00
2	Bangku Kamper Panjang 3 Unit	Rp 3.600.000,00
3	Mesin tik Olympia 2 Unit	Rp 3.800.000,00
4	Kursi Sandar Kayu 2 Unit	Rp 13.366.000,00
5	Almari Arsip LMB Grey 3 Unit	Rp 3.240.000,00
6	General AC Split 1 1/2 PK, 1 buah	Rp 4.100.000,00
7	Printer Canon	Rp 900.000,00
8	Computer 2 Unit	Rp 8.200.000,00
	<b>TOTAL INVESTASI</b>	<b>Rp. 1, 297, 795, 500</b>

## Perhitungan *Payback Period*

Periode pengembalian untuk investasi :			
Modal (Investasi)	:	1.297.795.500,00	
Umur Ekonomis	:	16 Tahun	
Net Cash Flow Tahun 1		288.625.054,69	
Net Cash Flow Tahun 2		322.416.700,29	
Net Cash Flow Tahun 3		346.797.098,44	
Net Cash Flow Tahun 4		394.980.781,74	
Net Cash Flow Tahun 5		452.547.759,47	
Net Cash Flow Tahun 6		669.591.790,05	
Net Cash Flow Tahun 7		755.413.993,92	
Net Cash Flow Tahun 8		858.567.789,50	
Net Cash Flow Tahun 9		971.602.959,19	
Net Cash Flow Tahun 10		1.128.344.891,57	
Net Cash Flow Tahun 11		1.321.668.663,39	
Net Cash Flow Tahun 12		1.561.347.988,00	
Net Cash Flow Tahun 13		1.860.125.021,24	
Net Cash Flow Tahun 14		2.234.699.139,56	
Net Cash Flow Tahun 15		2.707.073.129,62	
Net Cash Flow Tahun 16		3.306.235.327,15	
<b>Periode Pengembalian untuk investasi :</b>			
<b>Payback Period</b>			
Jumlah Investasi		1.297.795.500,00	
Proceeds Tahun 1		288.625.054,69	
		1.009.170.445,31	
Proceeds Tahun 2		322.416.700,29	
		686.753.745,03	
Proceeds Tahun 3		346.797.098,44	
		339.956.646,58	
		Sisa	339.956.646,58
<b>Maka sisa sebesar 30.327.028,79 akan tertutup selama :</b>			
339.956.646,58	X	1 Tahun	
394.980.781,74			0,860691614 Tahun
			= 10,3 Bulan
			= 10 Bulan 9 Hari
Jadi, Total Payback Period yaitu selama <b>3 Tahun 10 Bulan 9 Hari</b> . Yang berarti Payback Period lebih pendek dari umur ekonomis investasi (16 tahun), maka investasi tersebut <b>LAYAK</b> dan dapat dilaksanakan.			

### **Analisis komparatif dengan cashflow bunga deposito bank**

Dengan total investasi awal sebesar Rp 1,297,795,500 dengan estimasi bunga deposito 4%, selama 1 tahun, maka diperkirakan besarnya penghasilan deposito adalah:

$(Rp\ 1,297,795,500 \times 4\% \times 365\ \text{hari}) / 365$ , yaitu sebesar Rp. 51.911.820

Kemudian, hitung potongan pajak deposito estimasi 20%, yaitu

$= 20\% \times Rp.\ 51.911.820$ , yaitu sebesar = Rp. 10.382.364

Selanjutnya, penghasilan deposito setelah pajak, adalah

Sedangkan keuntungan deposito setahun adalah

= Rp. 41.529.456

# **STUDI KELAYAKAN USAHA PETERNAKAN AYAM PEDAGING SISTEM CLOSE HOUSE PERUMDA ROKAN HULU JAYA**

## **1. PENDAHULUAN**

Peranan usaha ayam ras pedaging (broiler) di Indonesia mulai menonjol hingga sekarang. Usaha ayam pedaging tetap mempunyai prospek baik dan cukup cerah, karena tingkat konsumsi masyarakat akan kebutuhan protein hewani, khususnya ayam terus meningkat. Peningkatan konsumsi daging ayam terjadi akibat adanya perkembangan sektor lain yang menunjang usaha peternakan ayam ras pedaging, misalnya pembukaan restoran baru, rumah makan dan pasar swalayan yang semakin meningkat, bertambahnya jumlah penduduk, semakin tingginya kesadaran masyarakat akan pemenuhan gizi, meningkatnya kebutuhan masyarakat pada saat-saat tertentu seperti pesta ulang tahun, pernikahan, dan tasyakuran. Dwiyanto (2002) menambahkan bahwa daging broiler mengandung gizi yang lumayan tinggi sebagai salah satu sumber protein dan vitamin. Broiler memiliki nilai gizi, nilai kesehatan, dan nilai ekonomi yang tinggi, sehingga broiler sangat layak untuk dibudidayakan.

Di Rokan Hulu potensi budaya peternakan ayam boiler tersebut dapat di tunjukkan oleh data Jumlah penduduk Rokan Hulu tahun 2020 sebesar 718 321 jiwa, data statistic menunjukkan setiap tahun mengalami kenaikan, dari tahun 2019 berjumlah 692.120 jiwa. Begitu pula jika di lihat dari pasar secara skala provinsi. Jumlah penduduk Provinsi Riau tahun 2019 adalah sebesar 6.971.745 jiwa, dan juga menunjukkan adanya kenaikan dari tahun 2018 berjumlah 6.814.909 jiwa.

Selain itu, fakta juga dapat diperhatikan dilapangan di ROkan Hulu, meningkatnya jumlah usaha masyarakat dalam bidang peternakan ayam boiler ini yang menunjukkan usaha ini usaha yang mendapatkan keuntungan. Dan disisi lainnya, jumlah usaha kuliner baik di Rokan Hulu, maupun secara nasional juga banyak mengalami peningkatan. Tentunya, hal itu adalah potensi dalam pengembangan usaha ayam pedaging ini.

Usaha peternakan ayam boiler ini pada umumnya memiliki beberapa bentuk metode perkandangan, yaitu system kandang terbuka dan system kandang tertutup (close house).

Dalam mengantisipasi tantangan ke depan, pembangunan bidang peternakan di Indonesia difokuskan pada usaha peningkatan pangan asal ternak, melalui pembangunan peternakan yang maju, tangguh, profesional dan efisien. Persaingan dunia usaha semakin kuat dan ketat baik antar industri ayam broiler sendiri maupun dengan industri komoditas peternakan lain, apalagi perdagangan bebas sebentar lagi akan diberlakukan sehingga semakin menambah tinggi tingkat persaingan. Oleh karena itu, agar suatu usaha peternakan dapat dipertahankan keberadaannya, maka peningkatan efisiensi melalui penggunaan teknologi harus terus ditingkatkan. Salah satu implementasi penggunaan teknologi dalam usaha peternakan adalah sistem perkandangan. Penggunaan teknologi kandang tertutup (close house) merupakan salah satu usaha untuk meningkatkan efisiensi bagi para peternak.

Sistem kandang tertutup banyak memiliki kelebihan dibanding kandang terbuka. Kelebihannya seperti situasi suhu dan kelembaban dalam kandang bisa diatur sehingga perubahan suhu dan kelembaban lebih diperkecil, kepadatan kandang lebih tinggi (12–14 ekor/m<sup>2</sup>) dibanding kandang terbuka (8–10 ekor/m<sup>2</sup>). Dampak lingkungan sosial dapat ditekan karena bau kotoran dan lalat bisa diminimalkan, serta beberapa keunggulan lainnya.

Sistem kandang tertutup adalah sistem kandang dengan kondisi udara tak bisa masuk kecuali masuk melalui inlet dan keluar melalui outlet yang sudah dibuat dalam suatu sistem ventilasi. Sistem kandang tertutup mempunyai tiga komponen utama yaitu : sistem ventilasi, sistem evaporasi dan sistem tirai. Sistem ventilasi digunakan sebagai outlet udara (saluran udara keluar), dengan komponen utama kipas angin. Sistem evaporasi sebagai inlet udara (saluran udara masuk) dengan komponen utama cooling net atau cooling pad. Sistem tirai digunakan sebagai penutup seluruh sisi kandang (samping kanan, kiri dan plafon), dilengkapi dengan sebuah peralatan buka dan tutup tirai.

## **2. SISTEM PELAKSANAAN USAHA**

Pelaksanaan usaha dilakukan dalam bentuk kemitraan dengan perusahaan. Ada beberapa bentuk perusahaan mitra, seperti:

1. PT. POKHPAN
2. PT. CIO MAS
3. PT. MALINDO

Dalam konteks ini, perusahaan mitra yang direkomendasikan adalah PT. Malindo, dengan beberapa kelebihan, yaitu:

1. Selain dari hasil penjualan ternak, Peternak diberikan biaya kompensasi sesuai perjanjian
2. Peternak mendapatkan kompensasi harga pasar, apabila terdapat selisih harga pasar dengan harga kontrak, sesuai perjanjian.
3. Adanya kompensasi kematian, sesuai harga yang berlaku.

Tanggung jawab perusahaan meliputi: penyediaan bibit, pakan sampai panen, obat-obatan, dan penjualan ayam, sesuai harga kontrak yang ditanda tangani diawal.

Tanggung jawab peternak meliputi, penyediaan kandang, pengelolaan dan pelaporan perkembangan kondisi ternak ayam, penyediaan SDM, biaya penyusutan, listrik, dan lain lain.

## **3. RESIKO USAHA**

Usaha peternakan ayam pedaging boiler ini, memiliki beberapa resiko yang dapat mengakibatkan perubahan pada estimasi cashflow, beberapa hal pada umumnya sebagai resiko usaha adalah:

1. Tingkat kematian ternak, pada umumnya secara standar kematian dapat mencapai 15% dari total populasi ternak
2. Jumlah target berat produksi ternak yang tidak sesuai standar, sehingga nilai jumlah berat produksi tidak maksimal yang dapat menurunkan hasil penjualan.
3. Wilayah produksi tidak dianjurkan berada didaerah pemukiman atau pengembangan pemukiman penduduk.

#### 4. ANALISIS KEUANGAN

Sebelum penilaian aspek keuangan dilakukan, terlebih dahulu di hitung nilai investasi awal sebagai berikut

		Keterangan	Rp
<b>Estimasi biaya investasi awal</b>			
	Kandang	ukuran 12x144 1lt	1,184,000,000.00
	Peralatan		545,000,000.00
	Listrik		100,000,000.00
	Genset		120,000,000.00
	Lain lain		50,000,000.00
	<b>Total investasi awal</b>		<b>1,999,000,000.00</b>

Selanjutnya, dihitung estimasi penjualan per setiap produksi, sebagai berikut

<b>Estimasi penjualan per produksi</b>			
	Jumlah populasi	sesuai luas kandang efektif	29,000.00
	Berat ternak rata-rata (kg)		2.00
	Estimasi jumlah produksi daging (kg)		58,000.00
	Harga (Rp)	sesuai harga kontrak awal	18,800.00
	Penjualan (Rp)		1,090,400,000.00
	Pendapatan lain-lain	bonus kompensasi prestasi, harga pasar dan kematian	29,000,000.00
	<b>Total penjualan dan pendapatan lainnya</b>		<b>1,119,400,000.00</b>

Selanjutnya dihitung juga, estimasi biaya dalam setiap produksi sebagai berikut

<b>Estimasi biaya dalam setiap produksi</b>				
Bibit			harga rata-rata Rp. 7300	211,700,000.00
Pakan			harga rata-rata Rp. 8.200	
			Setiap 1 kg daging memerlukan 1,4 pakan	
			58000 * 1,4 * 8.200	665,840,000.00
Obat obatan			estimasi per setiap jumlah populasi Rp. 300/ ekor	
			29.000 ekor * 300/	8,700,000.00
Tenaga kerja			estimasi per setiap jumlah produksi kg daging Rp. 400	
			400 * 58,000	23,200,000.00
Biaya penyusutan kandang dan peralatan			Penyusutan kandang, peralatan dan genset	18,609,523.81
Listrik				15,000,000.00
Lain-lain				6,400,000.00
<b>Total biaya setiap produksi</b>				<b>949,449,523.81</b>

Selanjutnya, estimasi keuntungan dalam setiap periode produksi (50 hari) adalah sebagai berikut.

<b>Estimasi laba setiap produksi</b>		<b>169,950,476.19</b>
--------------------------------------	--	-----------------------

Secara umum perhitungan secara keseluruhan dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

ESTIMASI KEUNTUNGAN USAHA PETERNAKAN AYAM BOILER CLOSE HOUSE FULL OTOMATIS PERUMDA ROKAN HULU					
				Keterangan	Rp
<b>Estimasi biaya investasi awal</b>					
	Kandang		ukuran 12x144 1lt	1,184,000,000.00	
	Peralatan			545,000,000.00	
	Listrik			100,000,000.00	
	Genset			120,000,000.00	
	Lain lain			50,000,000.00	
	<b>Total investasi awal</b>			<b>1,999,000,000.00</b>	
<b>Estimasi penjualan per produksi</b>					
	Jumlah populasi		sesuai luas kandang efektif	29,000.00	
	Berat ternak rata-rata (kg)			2.00	
	Estimasi jumlah produksi daging (kg)			58,000.00	
	Harga (Rp)		sesuai harga kontrak awal	18,800.00	
	Penjualan (Rp)			1,090,400,000.00	
	Pendapatan lain-lain		bonus kompensasi prestasi, harga pasar dan kematian	29,000,000.00	
	<b>Total penjualan dan pendapatan lainnya</b>			<b>1,119,400,000.00</b>	
<b>Estimasi biaya dalam setiap produksi</b>					
	Bibit		harga rata-rata Rp. 7300	211,700,000.00	
	Pakan		harga rata-rata Rp. 8.200		
			Setiap 1 kg daging memerlukan 1,4 pakan		
			$58000 * 1,4 * 8.200$	665,840,000.00	
	Obat obatan		estimasi per setiap jumlah populasi Rp. 300/ ekor		
			$29.000 \text{ ekor} * 300/$	8,700,000.00	
	Tenaga kerja		estimasi per setiap jumlah produksi kg daging Rp. 400		
			$400 * 58,000$	23,200,000.00	
	Biaya penyusutan kandang dan peralatan		Penyusutan kandang, peralatan dan genset	18,609,523.81	
	Listrik			15,000,000.00	
	Lain-lain			6,400,000.00	
	<b>Total biaya setiap produksi</b>			<b>949,449,523.81</b>	
	<b>Estimasi laba setiap produksi</b>			<b>169,950,476.19</b>	

Berdasarkan analisis estimasi penjualan setiap periode produksi diatas, maka dapat diestimasi cash flow tahunan (periode produksi 50 hari), dalam satu tahun terdapat 7 kali produksi, dengan estimasi usia ekonomis kandang selama 15 tahun, dalam estimasi harga rata-rata sesuai harga kontrak di awal dengan perusahaan mitra,

serta asumsi produksi dalam kondisi normal, atau ternak diperkirakan bebas resiko. Maka estimasi cash flow tahunan sebagai berikut.

CASHFLOW TAHUNAN	
TAHUN	CASHFLOW ESTIMASI
0	(1,999,000,000.00)
1	1,189,653,333.33
2	1,189,653,333.33
3	1,189,653,333.33
4	1,189,653,333.33
5	1,189,653,333.33
6	1,189,653,333.33
7	1,189,653,333.33
8	1,189,653,333.33
9	1,189,653,333.33
10	1,189,653,333.33
11	1,189,653,333.33
12	1,189,653,333.33
13	1,189,653,333.33
14	1,189,653,333.33
15	1,189,653,333.33

### **Perhitungan nilai Net Present Value (NPV)**

NPV biasa digunakan dalam analisa investasi untuk menganalisis profitabilitas dari sebuah proyek atau investasi. Net Present Value atau NPV adalah selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu.

Berdasarkan data investasi awal, serta estimasi arus kas masuk yang diperkirakan di atas, di peroleh nilai NPV, dengan asumsi tidak adanya cost of capital (interest rate 0%) adalah Rp. Rp. 15,845,800,000.00.

### **Perhitungan nilai Payback Periode (lama pengembalian modal)**

Payback periode juga merupakan salah satu kriteria penting dalam masa pengembalian investasi. Jika investasi memiliki tingkat pengembalian modal cepat, investasi dipandang baik untuk dijalankan. Berdasarkan perhitungan nilai payback

periode inventasi perternakan ayam pedaging di atas, maka diperkirakan investasi balik modal dalam waktu 1 TAHUN 8 BULAN.

### **Internal rate of return (IRR)**

Internal Rate of Return (IRR) adalah metode perhitungan investasi dengan menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa datang. Berdasarkan perhitungan nilai Internal rate of return inventasi perternakan ayam pedaging di atas, di peroleh nilai 59%.

### **Analisis komparatif dengan cashflow bunga deposito bank**

Dengan total investasi awal sebesar Rp 1,999,000,000.00 dengan estimasi bunga deposito 4%, selama 1 tahun, maka diperkirakan besarnya penghasilan deposito adalah:

$(Rp\ 1,999,000,000.00 \times 4\% \times 365\ \text{hari}) / 365$ , yaitu sebesar Rp. 79,960,000.00

Kemudian, hitung potongan pajak deposito estimasi 20%, yaitu

$= 20\% \times Rp.\ 79,960,000.00$ , yaitu sebesar = Rp. 15,992,000.00

Selanjutnya, penghasilan deposito setelah pajak, adalah

$Rp.\ 1,999,000,000.00 + (Rp.\ 79,960,000.00 - Rp.\ 15,992,000.00)$

= Rp. 2,062,968,000.00

Sedangkan keuntungan deposito setahun adalah

= Rp. 63,968,000.00

Jika dibandingkan dengan nilai cashflow di atas, maka investasi perternakan ayam boiler pedaging ini dapat disimpulkan investasi yang layak.

ISBN 978-623-91909-6-5



 **KAROTEH**  
UTAMA