

BAB IV

ANALISIS

Pada bab ini akan dilakukan analisis dari langkah-langkah yang diambil oleh Cofbriq dan juga hasil pengolahan data yang sudah dilakukan pada bab sebelumnya.

IV.1 Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar menjadi salah satu hal yang paling penting dan perlu diteliti dengan baik pada analisis kelayakan usaha. Pada dasarnya setiap badan usaha tentu ingin mendapatkan keuntungan sehingga sebelum melakukan investasi perlu terlebih dahulu dibuktikan ada pasar yang cocok untuk produk yang akan ditawarkan. Cofbriq menawarkan produk arang briket kopi yang dapat menjadi bahan bakar untuk pengolahan makanan. Tentu arang merupakan komoditas yang banyak digunakan. Terbukti dari data yang sudah disajikan bahwa kebutuhan arang di dunia masih sangat banyak. Namun ketersediaan pasar yang besar tidak menjamin produk dapat melakukan penetrasi kepada pasar tersebut. Sebelum melanjutkan ke analisis berikutnya perlu diketahui terlebih dahulu apakah ada peluang bagi pendatang baru. Hal ini bisa diketahui dengan mencari tahu apakah ada pasar yang belum terpenuhi. Berdasarkan hasil identifikasi masalah, peluang utama dari arang briket kopi Cofbriq adalah menjadi produk substitusi dari arang briket kelapa yang pada tahun 2020 telah mengalami kelangkaan bahan baku. Jadi masih ada pasar yang belum terpenuhi dan bisa dimasuki oleh Cofbriq. Jika dilihat dari Tabel III.2 juga dapat terlihat penurunan penguasaan pasar arang briket Indonesia di pasar Korea. Hal ini mungkin saja disebabkan oleh sulitnya bahan baku sehingga persediaan yang ada belum bisa memenuhi pasar yang ada. Jadi dapat disimpulkan bahwa tersedia peluang cukup besar bagi Cofbriq untuk menghadirkan produk substitusi dengan menjadi alternatif arang briket saat ketersediaan arang briket kelapa menipis.

Pemilihan pasar juga menjadi aspek yang penting dalam membuat suatu usaha. Untuk mencapai keuntungan tidak cukup pasar yang besar, namun perlu juga pasar yang tepat untuk produk yang ditawarkan. Pasar yang tepat adalah

pasar yang akan melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan. Hal ini menjadi hal yang vital bagi Cofbriq karena Cofbriq sebagai pendatang baru perlu memastikan calon konsumennya mau membeli produk yang ditawarkan. Tentu investasi yang dilakukan Cofbriq tidak kecil. Oleh karena itu pemilihan target pasar perlu dilakukan dengan baik agar Cofbriq dapat menghemat biaya. Bagi Cofbriq, pemilihan target pasar juga berarti memilih negara mana yang akan menjadi tujuan pertama penjualan. Meskipun pasar yang tersedia terbesar dimiliki oleh negara Arab Saudi, Cofbriq perlu terlebih dahulu mengetahui apakah produk yang dimiliki Cofbriq cocok dengan pasar yang ada. Kebutuhan pasar pada Arab Saudi dan Iraq adalah arang untuk industri shisha. Sedangkan pasar arang briket pada negara Korea, Jepang dan China adalah untuk pemenuhan kebutuhan industri makanan. Pemilihan industri makanan dirasa menjadi pilihan yang tepat bagi Cofbriq. Industri shisha yang membutuhkan spesifikasi yang lebih sulit akan membuat proses pembuatan Cofbriq menjadi lebih rumit. Hal ini akan berisiko menimbulkan kerugian bagi Cofbriq jika Cofbriq memaksakan untuk masuk ke pasar industri shisha. Kondisi saat ini Cofbriq juga menggambarkan hal yang sama. Pada produk prototype yang dibuat suhu pembakaran sudah dapat mencapai suhu yang diharapkan, namun produk masih rentan pecah. Sehingga dapat disimpulkan produk arang briket kopi Cofbriq belum cocok untuk menjadi arang untuk industri shisha.

Dalam upaya melakukan penetrasi pasar tentu Cofbriq perlu melakukan pembuktian kualitas dari produk yang ditawarkan. Keputusan untuk melakukan uji lab dirasa menjadi jalan yang tepat untuk dilakukan oleh Cofbriq. Sertifikat hasil uji lab dapat membantu Cofbriq dalam melakukan proses ekspor. Selain itu juga dengan sertifikat hasil uji lab dapat membantu Cofbriq menjangkau calon konsumen dengan lebih cepat. Sertifikat uji lab dapat jadi bahan pertimbangan awal bagi calon konsumen. Hal ini dapat menghemat biaya pengiriman sampel. Hal ini dirasa menjadi langkah yang tepat dilakukan oleh Cofbriq. Jika dilihat dari perbandingan biaya yang dikeluarkan, Cofbriq hanya perlu mengeluarkan biaya Rp.5.400.000 untuk melakukan uji lab. Sedangkan, jika perlu mengirimkan sampel, Cofbriq perlu mengeluarkan biaya operasional bulanan yang biaya mencapai Rp.113.730.864 /bulannya. Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan sebagai produsen arang briket kopi. Belum banyak produsen arang briket kopi di Indonesia, sehingga Cofbriq memiliki peluang lebih besar untuk melakukan

penetrasi pasar karena persaingan yang lebih sedikit serta *unique selling point* yang dimiliki. Meskipun demikian, Cofbriq perlu berhati-hati juga dengan kondisi jumlah produsen arang briket kopi. Sedikitnya produsen membuat produsen arang briket kopi belum dinaungi organisasi penjual manapun. Tanpa naungan organisasi artinya, Cofbriq perlu lebih aktif mencari informasi serta peluang untuk produk arang briket kopi. Cofbriq harus senantiasa mengikuti perkembangan informasi dari *Indonesia Trade Promotion Centre* dan secara mandiri mengikuti pameran-pameran yang diadakan oleh pihak Korea.

IV.2 Analisis Aspek Teknis

Aspek teknis pada kelayakan usaha Cofbriq melihat pada aspek lokasi, proses produksi, kebutuhan mesin, serta kebutuhan pekerja. Komponen-komponen ini menjadi hal yang penting untuk dianalisis untuk mengetahui gambaran kerja perusahaan dalam melakukan produksi arang briket kopi, serta mengetahui kebutuhan biaya apa saja yang muncul dari pemenuhan kebutuhan produksi. Pembahasan pertama pada aspek teknis adalah mengenai lokasi perusahaan. Lokasi perusahaan yang dipilih adalah sebuah gudang di Bandengan, Jakarta Utara. Pemilihan lokasi pabrik biasanya memikirkan mengenai biaya sewa atau beli, jarak dengan pemasok bahan baku, serta jarak ke konsumen. Lokasi yang dipilih tentu akan menentukan biaya yang akan diinvestasikan. Lokasi yang dipilih Cofbriq memang berada di lokasi yang mahal. Sering kali pabrik menghindari menyewa/membeli lokasi di kota Jakarta. Biaya sewa di Jakarta memang dapat dikatakan mahal. Selain biaya sewa yang mahal, UMR kota Jakarta juga dapat dikategorikan tinggi dengan biaya gaji Rp.4.500.000 setiap bulannya. Meskipun demikian Cofbriq memiliki alasan lain terkait pemilihan lokasi ini. Cofbriq berencana memenuhi target produksi 500kg arang briket kopi. Artinya setiap harinya cobfriq memerlukan persediaan ampas kopi mencapai 500Kg setiap harinya. Cofbriq mengambil bahan baku ampas kopi dari sisa ampas kopi *coffeshop-coffeshop*. Hal ini dilakukan karena Cofbriq memang memiliki idealisme untuk membantu menangani masalah *foodwaste*, selain itu juga Cofbriq akan menekan biaya produksi karena bahan utama dari produk yang akan dijual bisa didapatkan tanpa biaya. Sebagai gantinya, Cofbriq harus bisa mengambil ampas kopi dari banyak *coffeeshop* untuk bisa memenuhi kebutuhan produksinya. Dengan rata-rata produksi ampas kopi 2,5 kg per harinya, Cofbriq memerlukan

200 *coffeeshop* yang bersedia diambil ampas kopinya. Sehingga dalam pemilihan lokasi, Cofbriq perlu memikirkan ada berapa jumlah *coffeshop* yang ada di sekitar lokasi produksi. Lokasi yang dipilih Cofbriq untuk saat ini berada di pusat pemukiman yang memang diliputi banyak sekali restoran dan kafe. Dilihat dari gambar III.1, pada lokasi ini terdapat lebih dari 100 *coffeeshop* sehingga memudahkan Cofbriq untuk memenuhi kebutuhan bahan baku. Pengambilan bahan baku juga menjadi murah karena pengambilan bahan baku dapat dilakukan oleh kurir.

Selain ketersediaan bahan baku, Cofbriq juga perlu memikirkan kemudahan menjangkau konsumen. Kemudahan menjangkau konsumen bagi Cofbriq adalah kemudahan Cofbriq dalam melakukan ekspor. Bandengan juga dirasa menjadi lokasi yang strategis dalam melakukan ekspor. Jarak dari Bandengan menuju pelabuhan tanjung priok adalah 10,9 Km. Selain itu perusahaan penyedia jasa pengiriman *container* juga tersedia banyak di sekitar lokasi pabrik. Bandengan juga merupakan daerah industri, sehingga jalan menuju pabrik dapat dimasuki oleh truk *container*. Selain itu juga pabrik dapat beroperasi selama 24 jam tanpa mengganggu daerah tinggal sekitar. Biaya sewa juga menjadi bahan pertimbangan bagi pemilihan lokasi. Meskipun biaya lokasi di Jakarta mahal, Cofbriq sejatinya tidak terlalu membutuhkan ruang yang terlalu besar. Biaya sewa Rp.145.000.000 juga dapat dikategorikan sebagai biaya yang murah untuk sebuah pabrik. Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan yang ada, lokasi yang dipilih saat ini dirasa sudah cukup tepat untuk menopang kegiatan usaha Cofbriq.

Penggambaran proses produksi dilakukan agar terlihat kebutuhan mesin dan kebutuhan pekerja dari Cofbriq. Segala kebutuhan yang muncul dari Cofbriq sejatinya dirancang untuk meminimalisir biaya. Kebutuhan Cofbriq dirancang untuk memenuhi kebutuhan pasar secara minimum. Hal ini dirasa masuk akal, karena menimbang Cofbriq merupakan usaha yang baru ingin dibuka. Cofbriq tidak ingin melakukan investasi terlalu besar, dan memilih untuk terlebih dahulu melihat potensi dari usaha arang briket kopi ini. Selain itu jika pasar yang ingin ditembus terlalu besar, ketersediaan bahan baku dicemaskan akan menjadi suatu permasalahan. Jika dilihat dari pasar yang tersedia pada aspek pasar, pasar yang tersedia untuk arang briket dari Indonesia adalah 251.972 ton per tahunnya. Berdasarkan pertimbangan ini, Cofbriq memilih untuk memenuhi target pasar

sesuai dengan kapasitas produksi dari mesin yang minimum. Kebutuhan mesin muncul dari proses produksi yang perlu dilakukan oleh Cofbriq. Mesin-mesin yang dipilih merupakan mesin buatan produsen lokal. Selain biaya yang lebih murah, kemudahan saat terjadi kerusakan juga menjadi alasan pemilihan mesin ini. Kapasitas produksi Cofbriq mengikuti kapasitas produksi mesin terkecil perharinya. Kapasitas Cofbriq saat ini adalah 1 ton per harinya. Kapasitas ini di dapat dari mesin oven yang hanya mampu memproduksi 1 ton arang per harinya. Kebutuhan karyawan juga dirancang untuk Cofbriq menggunakan jumlah sumber daya minimum. Karyawan yang dibutuhkan Cofbriq bisa dikategorikan sedikit karena operator yang bekerja penuh pada 1 mesin hanyalah operator oven. Sedangkan operator lain hanya perlu mengoperasikan mesinnya sampai target produksi tercapai. Ketika target produksi tercapai, karyawan ini dapat membantu kegiatan lain seperti membantu mengangkat material.

IV.3 Analisis Aspek Legalitas

Analisis aspek legalitas diawali dengan analisis pemilihan bentuk badan usaha. Sejatinya banyak badan usaha yang cocok menaungi Cofbriq. Cofbriq masih termasuk dalam UMKM karena modal yang dimiliki dapat dikatakan kecil. Jika dilihat dari modal yang dimiliki serta kepemilikannya, Cofbriq dapat memilih bentuk badan usaha perseorangan, CV, firma, sampai PT. Pemilihan bentuk badan usaha bisa disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Pemilik Cofbriq saat ini hanya memiliki ilmu dari produk arang briket kopi dan modal yang terbatas. Jika Cofbriq ingin menjadi perusahaan yang menghasilkan keuntungan, dirasa perlu modal untuk memulai usahanya. Saat ini prioritas Cofbriq adalah mendapatkan modal. Sejatinya, modal untuk usaha Cofbriq bisa didapatkan dari pinjaman bank. Namun, dalam melakukan pinjaman bank perlu jaminan serta prosedur yang lebih sulit. Sedangkan, Cofbriq tidak memiliki jaminan apapun untuk dijaminkan ke bank, sehingga perlu dilakukan alternatif lain untuk mencari modal.

Satu alternatif muncul bagi Cofbriq yang ingin mencari modal dengan memilih bentuk badan usaha CV. Bentuk badan usaha CV dengan karakteristiknya, sangat sesuai dengan kondisi Cofbriq saat ini. Sekutu aktif berpihak sebagai orang yang mengetahui operasional perusahaan secara penuh, termasuk di dalamnya bertanggung jawab jika ada kerugian sampai ke kekayaan pribadi. Sedangkan sekutu pasif bertindak sebagai pemodal dan hanya

bertanggung jawab sebesar modal yang ditanamkan. Cofbriq saat ini hanyalah menawarkan suatu prospek. Pemilik Cofbriq memiliki waktu, pengetahuan produk, serta ilmu untuk menjalankan usaha. Sedangkan banyak calon sekutu pasif yang memiliki modal, namun tidak memiliki waktu atau pengetahuan atas produk potensial ini. Sehingga jika pemilik Cofbriq dapat menemukan investor hal ini akan menjadi situasi yang menguntungkan bagi kedua pihak. Cofbriq dapat mendapatkan modal untuk menjalankan usaha dengan persyaratan yang lebih sederhana, dan sekutu pasif dapat melakukan investasi dengan pengembalian yang lebih tinggi dibanding instrumen investasi lainnya, mendapatkan pendapatan, serta risiko usaha yang minim karena tidak akan merugi lebih dari dana yang ditanamkan.

Untuk membentuk CV memang cukup banyak hal yang perlu dibuat. Selain dokumen-dokumen pribadi, pengurusan pembuatan CV memerlukan waktu dan pengetahuan. Pengurusan CV dirasa akan memakan waktu jika diurus secara pribadi karena perlu mengurus CV sampai ke pengadilan dan banyak institusi pemerintahan. Guna meminimalisir biaya dan waktu pengurusan pendirian CV ini, direkomendasikan pengurusan aspek legalitas dilakukan melalui biro jasa. Saat ini sudah banyak biro jasa yang menyediakan paket layanan pendirian CV. Hal ini dirasa menjadi jalan yang paling tepat untuk dilakukan oleh Cofbriq agar sekutu aktif dapat fokus mengerjakan persiapan pembuatan pabrik, dan sekutu pasif tidak mengalami kesulitan dalam investasi yang ingin dilakukan. Perizinan ekspor juga sebaiknya diurus dengan tepat oleh Cofbriq. Dengan pemilihan bentuk badan usaha yang tepat, Cofbriq mendapatkan kemudahan dalam melakukan ekspor. Saat ini belum diketahui apakah produk arang briket kopi terkena tarif ekspor atau bea keluar atau tidak. Hal ini terjadi karena arang briket kopi merupakan produk baru yang belum tertera pada ketentuan yang berlaku. Sebaiknya Cofbriq berhati-hati dan melakukan penelitian serta mengikuti seluruh prosedur yang ada untuk menghindari terjadinya kesalahan dan sanksi bagi Cofbriq.

IV.4 Analisis Aspek Lingkungan

Idealisme utama Cofbriq adalah untuk membantu menangani permasalahan *foodwaste* ampas kopi dari *coffeshop* yang mulai menjamur di Jakarta. Hal ini tercermin juga dari proses produksi yang dilakukan oleh Cofbriq. Cofbriq memilih menggunakan cara yang ramah lingkungan. Cofbriq

menggunakan bahan-bahan alami. Selain itu, proses yang dilakukan Cofbriq juga tidak menghasilkan ampas yang mengganggu lingkungan. Produk sampingan dari proses produksi Cofbriq hanyalah asap dari hasil pengeringan. Cofbriq memilih tidak melakukan upaya penanganan apapun atas asap ini. Jika dilihat dari prosesnya, asap ini timbul dari hasil penguapan air yang ada di adonan arang briket. Sehingga dapat dipastikan asap hasil samping proses produksi Cofbriq ini tidak akan mengganggu lingkungan. Selain itu juga, di lokasi Cofbriq saat ini ada biaya penanganan lingkungan dengan biaya Rp.60.000 per bulannya. Biaya iuran ini adalah biaya penanganan sampah dan limbah yang diadakan oleh pemerintah setempat. Dengan melakukan hal-hal ini, Cofbriq merasa sudah cukup bertanggung jawab pada lingkungan.

Meskipun Cofbriq tidak memiliki dampak yang serius kepada lingkungan, Cofbriq tidak ingin lalai dan direkomendasikan untuk tetap mengurus izin-izin yang diperlukan ke pemerintah sekitar. Upaya ini dilakukan agar Cofbriq mendapatkan perlindungan dan keamanan dari pemerintah di kemudian hari. Selain itu, salah satu *unique selling point* dari Cofbriq adalah produk yang dihasilkan dari pengelolaan ampas sebagai bentuk kepedulian terhadap lingkungan sekitar. Pengurusan izin lingkungan ke pemerintah di rasa dapat menguatkan posisi *brand* Cofbriq sebagai produk ramah lingkungan. Selain itu, pengurusan izin lingkungan juga tidak memerlukan langkah yang rumit, dan telah tersedia layanan *online* untuk pengurusan izin lingkungan. Sehingga dapat disimpulkan, meskipun Cofbriq tidak berdampak signifikan pada lingkungan, pengurusan izin lingkungan tetap bisa dilakukan karena tidak merugikan Cofbriq dan diperkirakan akan menambah nilai jual produk Cofbriq.

IV.5 Analisis Aspek Finansial

Analisis aspek finansial dilihat dengan memperhitungkan biaya investasi, proyeksi penjualan, proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, perhitungan kelayakan finansial, serta analisis sensitivitas. Perhitungan-perhitungan tersebut dilakukan dengan memperhitungkan biaya yang muncul untuk mencapai kelayakan aspek-aspek lain. Jangka waktu proyeksi yang dipilih adalah jangka waktu 5 tahun. Menurut pemilik Cofbriq, seharusnya dalam jangka waktu 5 tahun keuntungan suatu usaha sudah dapat terlihat. Umur ekonomis dari mesin dan peralatan menjadi dasar pertimbangan waktu proyeksi. Biaya investasi Cofbriq didapatkan

dari kebutuhan-kebutuhan yang muncul di awal pembukaan usaha. Biaya investasi muncul dari kebutuhan aspek aspek lain, sebagai contoh dalam upaya memenuhi kebutuhan aspek pemasaran, perlu dilakukan uji lab dan biaya operasional untuk menjalankan usaha di awal periode perusahaan. Dalam pemenuhan aspek operasional diperlukan biaya untuk sewa lokasi serta pembelian peralatan dan perlengkapan. Biaya operasional 3 bulan pertama sejatinya merupakan *working capital* yang diletakan oleh pemilik Cofbriq. Dirasa selama 3 bulan pertama akan diperlukan modal untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang muncul.

Kebutuhan investasi awal direncanakan dipenuhi melalui modal mandiri dari pemilik Cofbriq, dan modal yang akan didapatkan dari sekutu pasif. Menurut pemilik Cofbriq, modal yang dapat disediakan secara pribadi adalah Rp.200.000.000 dengan harapan pengembalian yang disamakan dengan penanaman modal di instrumen investasi obligasi negara dengan nilai 7,2%. Sisa Modal didapatkan dari sekutu pasif senilai Rp.411.097.892 dan Rp.361.883.829. Nilai pengembalian yang diharapkan dari calon pemodal berdasarkan hasil wawancara adalah 15%. Nilai pengembalian yang diharapkan sekutu pasif sejatinya cukup besar. Jika dibandingkan dengan pinjaman bank, bunga yang ditawarkan bank berada di antara 8-10%. Namun, modal yang didapatkan dari sekutu pasif juga menguntungkan bagi Cofbriq meskipun memiliki pengembalian yang lebih tinggi. Keuntungan utama yang didapatkan Cofbriq adalah kemudahan dalam mendapatkan dana. Selain itu, secara finansial Cofbriq juga mendapatkan keuntungan. Jika dibandingkan dengan usaha yang mendapatkan modal dari bank, Cofbriq tidak perlu membayarkan cicilan pokok ke sekutu pasif. Cofbriq juga tidak membayarkan bunga sebagai beban pada laba rugi, melainkan Cofbriq membayarkan pembagian jatah bunga kepada para sekutu.

Penjualan Cofbriq didapatkan dari target produksi yang ingin dicapai dengan harga yang ditentukan. Transaksi ekspor biasanya dilakukan dengan kurs US\$ sehingga tentu berubah-ubah seiring berjalannya waktu. Untuk perhitungan Cofbriq menentukan harga jual di angka sekitar Rp.8000 setiap Kg arang briket yang dijual. Nilai ini ditentukan dengan mempertimbangkan kondisi kapasitas produksi Cofbriq dan menimbang Cofbriq merupakan perusahaan yang baru sehingga harga yang diberikan tidak boleh terlalu tinggi. Cofbriq juga mempertimbangkan harga pokok penjualan skenario *pessimistic* untuk menjadi penentu harga jual.

Tabel IV.1 Harga Pokok Penjualan Skenario *Pessimistic*

Tahun	Harga Pokok Produksi	Produksi	Biaya Produksi /Kg
2021	Rp.1.364.770.369,57	180000	Rp.7.582,06
2022	Rp.1.423.827.244,57	198000	Rp.7.582,06
2023	Rp.1.514.381.119,57	217800	Rp.7.136,74
2024	Rp.1.623.045.769,57	239580	Rp.6.738,66
2025	Rp.1.753.444.949,57	263538	Rp.6.383,88

Berdasarkan perhitungan, harga pokok penjualan di tahun pertama adalah Rp.7.582. Setelah *markup*, harga yang ingin dicapai adalah berkisar di harga RP.8000. Harga yang ditentukan oleh Cofbriq adalah harga dalam US\$ yang paling mendekati dengan harga Rp.8000. Harga US\$0,557 dirasa harga yang sudah tepat karena masih menguntungkan bagi Cofbriq dan masih ada di *range* harga kompetitor. Harga yang ditawarkan akan mengalami peningkatan 5% setiap tahunnya untuk mengantisipasi kenaikan harga dari bahan baku maupun gaji karyawan.

Skenario penjualan arang briket dirancang dengan mempertimbangkan kapasitas produksi. Cofbriq menyadari bahwa sebagai perusahaan baru, tahun-tahun awal merupakan tahun yang berat untuk dijalankan. Cofbriq merasa dimasa awal pendirian perusahaan juga merupakan masa awal *learning curve* pekerja dan pemilik. Di tahun-tahun awal pendirian diperkirakan akan terjadi kesalahan pada pembuatan arang briket, banyaknya produk cacat, serta pengurusan administrasi yang belum dapat dijalankan dengan lancar. Dengan mempertimbangkan hal-hal ini, Cofbriq menentukan di tahun pertama kapasitas produksi maksimum adalah 50% dari kapasitas produksi riil. Skenario *mostlikely* dan *optimistic* sama-sama dimulai dengan produksi 60% kapasitas maksimum di tahun pertama. Yang menjadi pembeda adalah pada skenario *mostlikely* kenaikan produksi yang digunakan setiap tahunnya adalah 10%, sedangkan kenaikan produksi untuk skenario *optimistic* dirancang agar pada tahun ke 5 dapat memaksimalkan kapasitas produksi tanpa ada penambahan investasi. Cofbriq menghindari adanya investasi tambahan agar perhitungan kelayakan dapat benar-benar menggambarkan peluang maksimum dari investasi minimum yang dilakukan.

Perhitungan harga pokok produksi pada Tabel III.14, Tabel III.15 dan Tabel III.16 dilakukan untuk mengetahui betul dari mana saja biaya yang muncul untuk melakukan produksi. Biaya material didapatkan dari pembelian material

pembuat arang briket kopi. Meskipun biaya bahan ampas kopi didapatkan secara gratis, namun biaya material aditif lainnya tetap perlu diperhitungkan. Biaya *overhead* muncul dari biaya listrik yang dibutuhkan dalam proses produksi. Biaya listrik muncul dari segala mesin yang beroperasi dan disesuaikan dengan durasi kerja mesin tersebut dalam jangka waktu 1 tahun. Biaya gaji karyawan didapatkan dari gaji karyawan dengan UMR Jakarta RP.4.500.000 selama 12 bulan dan THR. Seluruh karyawan yang bekerja di Cofbriq digaji dengan biaya yang sama. Pertimbangan utama atas gaji yang diberikan sama meskipun adanya perbedaan pekerjaan dan kebutuhan adalah gaji UMR Jakarta yang sudah cukup tinggi. Biaya kemasan juga diperhitungkan pada aspek finansial karena kebutuhan kemasan setiap tahunnya akan berubah-ubah. Biaya kemasan juga tidak memperhitungkan pengurangan harga yang akan diberikan jika membeli dalam jumlah besar. Jika dilihat dari Tabel IV.1 harga pokok penjualan menurun secara konsisten setiap tahunnya. Hal ini disebabkan dari produksi yang dihasilkan meningkat dengan signifikan setiap tahunnya.

Kelayakan investasi dinilai dari 3 parameter yaitu, NPV, IRR dan *Payback period*. Pada parameter NPV, perusahaan dapat dikatakan layak diinvestasikan karena mendapatkan nilai yang >0 di akhir tahun ke 5. IRR yang dihitung dibandingkan dengan MARR investasi. MARR investasi Cofbriq ditentukan berdasarkan WACC yang dihitung yaitu 12,53% untuk skenario *mostlikely* dan *optimistic*. Skenario paling baik untuk cofbriq adalah skenario *mostlikely*. Dengan IRR 48,70%, investasi pada Cofbriq dikatakan layak karena $IRR > WACC$. Perhitungan NPV pada skenario *mostlikely* juga menghasilkan nilai >0 . *Payback period* yang diharapkan oleh pemilik adalah 5 tahun. Jika dilihat dari parameter *payback period*, Cofbriq juga dapat dikatakan layak karena memiliki *payback period* 3,52 tahun. Tidak berhenti sampai perhitungan kelayakan, juga dilakukan analisis sensitivitas untuk melihat kelayakan investasi. Analisis sensitivitas hanya dilakukan pada harga jual. Cofbriq yang bergerak pada kegiatan ekspor dirasa rentan terkena dampak dari perubahan kurs dollar. Sehingga dilakukan analisis sensitivitas untuk penurunan harga jual. Perubahan harga jual dirancang menurun 2,5%. Hal ini disebabkan dari kemungkinan perubahan dollar yang dirasa tidak akan terlalu besar. Berbeda dengan perubahan harga jual pada jenis usaha lain yang biasanya menurun 10%. Namun perubahan harga yang tidak signifikan ini akan berdampak besar karena kuantitas penjualan yang sangat besar.

Berdasarkan analisis sensitivitas, Cofbriq akan tetap mengalami nilai NPV yang positif dan *payback period* yang lebih cepat dari 5 tahun sampai penurunan harga jual sampai -10%. Ketika penurunan harga mencapai -15%, skenario *mostlikely* Cofbriq sudah dinyatakan tidak layak diinvestasikan. Hal ini menunjukkan investasi yang dilakukan saat melakukan skenario *mostlikely* masih cukup kuat meskipun mengalami perubahan yang cukup besar.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai kesimpulan yang didapatkan dari hasil analisis kelayakan usaha arang briket kopi. Saran-saran yang didapatkan untuk penelitian selanjutnya juga akan dibahas pada bab ini.

V.1 Kesimpulan

Kesimpulan didapatkan dari hasil penelitian pada aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek legalitas, aspek lingkungan dan aspek finansial. Kesimpulan juga akan menjawab rumusan masalah yang ada. Berikut merupakan kesimpulan dari penelitian analisis kelayakan usaha arang briket kopi.

1. Aspek pasar dan pemasaran layak dijalankan. Pada aspek pasar telah dibuktikan terdapat 251.792 ton pasar tersedia yang dapat ditargetkan oleh Cofbriq. Setelah perhitungan TAM-SAM-SOM model Cofbriq masih memiliki pasar yang dapat dicapai sebesar 542 ton setiap tahunnya. Jika dibandingkan dengan target produksi Cofbriq 180 ton, pasar yang tersedia masih cukup besar sehingga peluang untuk Cofbriq masih sangat besar. Strategi pemasaran pengujian lab dan keikutsertaan pada pameran-pameran dapat dilakukan dan biaya yang dibutuhkan juga telah diperhitungkan dan masih menunjukkan investasi layak dilakukan.

2. Aspek Operasional dikatakan layak dilakukan. Aspek operasional meliputi lokasi usaha yang telah memenuhi kebutuhan produksi di Bandengan, Jakarta Utara, proses produksi yang cukup mencapai target penjualan, kebutuhan peralatan oven, mesin pengaduk, mesin pencetak dengan kualitas cukup untuk kegiatan vital produksi arang briket kelapa, serta karyawan berjumlah 16 orang yang terdiri dari 15 karyawan pabrik yang bekerja selama 3 *shift*, dan 1 karyawan administrasi. Teknis pelaksanaan ekspor dengan model *cost and freight* juga masih menguntungkan untuk Cofbriq dan dapat dilakukan.

3. Aspek legalitas dikatakan layak dilakukan. Bentuk badan usaha yang dirancang sudah sesuai dengan kebutuhan Cofbriq. Pemilihan bentuk badan usaha CV mengakomodasi kemudahan Cofbriq dalam melakukan pemodalannya, serta kemudahan secara finansial karena tidak diperlukan adanya pembayaran pokok pinjaman. Syarat pembuatan CV juga dapat dipenuhi dengan bantuan biro

jasa untuk kemudahan pendirian CV. Perizinan ekspor juga dapat dikerjakan karena bentuk badan usaha yang sudah dapat mengakomodir kegiatan ekspor.

4. Aspek lingkungan sudah dikatakan layak. Proses produksi arang briket kopi tidak menimbulkan limbah yang membahayakan lingkungan. Terlepas dari kegiatan yang tidak membahayakan lingkungan, cofbriq tetap menjalankan upaya penanganan lingkungan dengan ikut serta membayar iuran limbah, dan mengurus izin lingkungan ke pemerintah.

5. Aspek finansial dikatakan layak diinvestasikan. Usaha Cofbriq layak diinvestasikan dan direkomendasikan menjalankan skenario *mostlikely*. Berdasarkan perhitungan yang ada, didapatkan NPV sebesar Rp.1.066.828.005,15, IRR 48,70% yang lebih besar dari MARR yaitu 12,53 %, serta *payback period* 3,52 tahun.

V.2 Saran

Terdapat saran yang akan diberikan untuk penelitian selanjutnya yang memiliki topik serupa. Saran diberikan agar penelitian selanjutnya dapat dijalankan dengan lebih baik. Saran yang akan diberikan adalah sebagai berikut.

1. Penelitian sebaiknya juga mempertimbangkan pasar lokal selain pasar internasional.
2. Pemilihan lokasi dapat mempertimbangkan alternatif lokasi lain sehingga menekan biaya gaji.
3. Penelitian terkait kegiatan ekspor dapat menggunakan model transaksi lain seperti *free on board* dan metode pembayaran lain yang lebih aman seperti *letter of credit*.
4. Penelitian terkait target pasar perlu mempertimbangkan metode pembatasan pasar karena pasar yang tersedia terlalu besar.