Bab 4
Pengumpulan dan Pengolahan Data

Bab ini menjelaskan mengenai pengumpulan data serta pengolahan data yang dilakukan baik secara deskriptif maupun perhitungan sesuai dengan kondisi nyata selama penelitian tugas akhir di Toko Laksana Kayu.

4.1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang dilakukan selama penelitian diperoleh berdasarkan kondisi nyata selama penelitian dan berdasarkan sumber-sumber informasi yang dipercaya. Untuk menentukan layak atau tidaknya terhadap penelitian untuk cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini diserahkan kepada pihak Toko Bangunan Laksana Kayu yang telah setuju untuk menjadi investor untuk penelitian studi kelayakan terhadap cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu.

4.1.1. Aspek Hukum

Pengumpulan data untuk aspek hukum dilakukan dengan melakukan wawancara kepada penanggung jawab Toko Laksana Kayu yaitu Ibu Lina Herlina selaku orang yang dipercaya oleh pemilik usaha sebagai pengelola usaha. Dari hasil wawancara yang dilakukan diperoleh informasi bahwa badan hukum dari usaha Toko Laksana Kayu yaitu Perseorangan atau sering disebut juga dengan Unit Dagang (UD). Berdasarkan sumber dari web dengan alamat link http://www.jasanovian.com mengenai persyaratan umum dari UD sendiri adalah sebagai berikut:

1) Ijin domisili usaha
2) Mengajukan NPWP
3) Mengajukan permohonan surat ijin usaha perdagang (SIUP)
4) Jika UD sudah dimiliki maka wajib juga dilanjutkan pada tahap pendaftaran Tanda Daftar Perusahaan (TDP) sesuai dengan UU no. 3 tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan

Sedangkan persyaratan dalam pendaftaran SIUP dan TDP adalah sebagai berikut:

1) Fotokopi KTP pemilik UD
2) Fotokopi NPWP pemilik UD
3) Fotokopi surat keterangan domisili UD

selain dari persyaratan untuk badan hukum cabang usaha baru yang akan dibuat aspek hukum juga melakukan pengumpulan data mengenai perijinan pendirian bangunan di lokasi yang sudah ditentukan yaitu di jalan Pertamina di Kecamatan Cibiru Kelurahan Cipadung Kota Bandung. Adapun perhitungan untuk Ijin Mendirikan Bangunan (IMB) cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini harus sesuai dengan peraturan daerah Kota Bandung mengenai retribusi IMB, adapun ketentuannya adalah sebagai berikut:

1) Cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini merupakan bangunan baru yang berfungsi sebagai gedung sehingga berdasarkan ketentuan peraturan daerah perhitungan menggunakan rumus:
   Luas bangunan x Indeks Terintegrasi x 1% x Harga Satuan retribusi
2) Biaya administrasi IMB (BA IMB) sebesar Rp. 90.000,-
3) Biaya penyediaan formulir (BPF) PIMB termasuk pendaftaran bangunan gedung sebesar Rp. 5.000,-
4) Biaya pencetakan peta situasi (BPPS) sebesar Rp. 25.000,-

Dari perhitungan tersebut kemudian dijumlahkan untuk masing-masing point untuk memperoleh nilai retribusi IMB untuk cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu. Untuk keterangan indeks terintegrasi dan harga satuan retribusi dapat dilihat pada lampiran di bagian belakang.

4.1.2. Aspek Teknis

Data-data dan informasi yang dibutuhkan untuk aspek teknis ini meliputi penentuan lokasi, tata letak usaha, proses produksi dan pemilihan teknologi. Adapun penjelasan mengenai data dan informasi yang dibutuhkan adalah sebagai berikut:

4.1.2.1. Penentuan Lokasi

Dalam menentukan lokasi cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini berdasarkan beberapa pertimbangan sesuai dengan data dan informasi yang dimiliki oleh Toko Bangunan Laksana Kayu sendiri, adapun pertimbangan dalam menentukan lokasi untuk cabang usaha barunya adalah sebagai berikut:

1) Hasil penjualan di suatu daerah
2) Ketersediaan sarana dan prasarana (transportasi, listrik dan air)
3) Mudah dalam melakukan perluasan tempat usaha
4) Sikap masyarakat setempat
5) Hukum yang berlaku di wilayah tersebut

4.1.2.2. Tata Letak Usaha

Dalam menentukan tata letak usaha untuk cabang baru, pihak Toko Bangunan Laksana Kayu yaitu ibu Lina Herlina memberi kesempatan kepada peneliti untuk memberikan usulan terhadap penataan tata letak cabang usaha barunya. Mengacu pada total luas yang dimiliki Toko Bangunan Laksana Kayu memiliki total luas usahanya adalah 350 m^2. Adapun data yang dibutuhkan dalam pengaturan tata letak cabang usaha tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1. Keterangan ruangan toko bangunan laksana kayu

Keterangan tempat
Mushola
WC
Kantor
Tempat parkir
Tempat istirahat karyawan
Tempat meletakan kayu atau produk
Tempat pemrosesan kayu atau produk
Total

Secara subjektif peneliti menetapkan ukuran luas untuk cabang baru ini memiliki ukuran luas 225 m2. Hal ini untuk mengantisipasi biaya pembangunan yang sangat besar karena dari hasil observasi di lokasi yang direncanakan diketahui harga tanah yang per meter persegi sebesar Rp. 6.000.000,- harga tersebut sesuai dengan harga

tanah yang ditawarkan oleh Bapak Karona yang berlokasi di Jalan Pertamina. (dokumentasi ada dibagian lampiran), sedangkan untuk biaya pembangunan peneliti secara subjektif mengasumsikan biaya sebesar Rp. 3.000.000,- per meter persegi.

4.1.2.3. Proses Produksi

Untuk proses produksi diperoleh informasi dari Ibu Lina Herlina, bahwa produk kayu yang dijual di Toko Bangunan Laksana Kayu diterima dari pemasok sudah berbentuk potongan-potongan dengan ukuran sesuai yang dipesan sebelumnya oleh Ibu Lina Herlina selaku penanggung jawab usaha.

4.1.3. Aspek pasar

Data yang dibutuhkan dalam aspek pasar ini yaitu mengenai proyeksi permintaan, penentuan potensi pasar, target pasar serta strategi pemasaran.

4.1.3.1. Proyeksi Permintaan

Aspek pasar ini meliputi data hasil penjualan kayu albasiah merah Toko Laksana Kayu yang dijual ke berbagai wilayah di Kota Bandung maupun Kabupaten Bandung pada kurun waktu satu tahun terakhir terhitung dari mulai Juni 2015 sampai dengan Mei 2016, adapun data penjualannya dapat dilihat pada tabel 4.2, tabel 4.3 dan gambar 4.1.



Gambar 4.1. Grafik hasil penjualan toko bangunan laksana kayu

Tabel 4.2. Hasil penjualan toko bangunan laksana kayu (Rupiah)

Periode	Hasil penjualan			
	Cibiru dan sekitarnya	**M. Toha dan sekitarnya**	**Daerah lain**	**Total**
Juni 2015	Rp 32.500.000,00	Rp 17.550.000,00	Rp 14.950.000,00	Rp 65.000.000,00
Juli 2015	Rp 40.800.000,00	Rp 29.750.000,00	Rp 14.450.000,00	Rp 85.000.000,00
Agustus 2015	Rp 5.390.000,00	Rp 25.650.000,00	Rp 15.960.000,00	Rp 57.000.000,00
September 2015	Rp 24.120.000,00	Rp 21.440.000,00	Rp 21.440.000,00	Rp 67.000.000,00
Oktober 2015	Rp 41.610.000,00	Rp 21.170.000,00	Rp 10.220.000,00	Rp 73.000.000,00
November 2015	Rp 42.000.000,00	Rp 26.040.000,00	Rp 15.960.000,00	Rp 84.000.000,00
Desember 2015	Rp 50.290.000,00	Rp 46.010.000,00	Rp 10.700.000,00	Rp 107.000.000,00
Januari 2016	Rp 31.350.000,00	Rp 14.850.000,00	Rp 36.300.000,00	Rp 82.500.000,00
Februari 2016	Rp 45.560.000,00	Rp 11.560.000,00	Rp 10.880.000,00	Rp 68.000.000,00
Maret 2016	Rp 35.500.000,00	Rp 16.330.000,00	Rp 19.170.000,00	Rp 71.000.000,00
April 2016	Rp 53.100.000,00	Rp 23.400.000,00	Rp 13.500.000,00	Rp 90.000.000,00
Mei 2016	Rp 60.950.000,00	Rp 20.700.000,00	Rp 33.350.000,00	Rp 115.000.000,00

Sumber : Penjualan Toko Laksana Kayu Satu Tahun Terakhir

Tabel 4.3. Hasil penjualan toko bangunan laksana kayu (m^3)

Periode	Hasil Penjualan dalam m^3			
	Albasiah Merah	**Borneo**	**Sumatra**	**Jumlah**
Juni 2015	8,13	4,39	3,74	16,25
Juli 2015	10,20	7,44	3,61	21,25
Agustus 2015	3,85	6,41	3,99	14,25
September 2015	6,03	5,36	5,36	16,75
Oktober 2015	10,40	5,29	2,56	18,25
November 2015	10,50	6,51	3,99	21,00
Desember 2015	12,57	11,50	2,68	26,75
Januari 2016	7,84	3,71	9,08	20,63
Februari 2016	11,39	2,89	2,72	17,00
Maret 2016	8,88	4,08	4,79	17,75
April 2016	13,28	5,85	3,38	22,50
Mei 2016	15,24	5,18	8,34	28,75
Total				**241,125**

Sumber : Penjualan Toko Laksana Kayu Satu Tahun Terakhir

Jumlah permintaan dilihat dari informasi yang diperoleh dari jumlah luas lahan yang dapat dijadikan perumahan. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bandung untuk wilayah Kec. Cibiru sendiri pada tahun 2015 memiliki luas

lahan kosong kurang lebih 220 hektar yaitu terdiri dari lahan kering dan basah yang dapat dijadikan atau beralih fungsi untuk dimanfaatkan dalam pembangunan perumahan. Selain informasi tersebut yang menjadi bahan pertimbangan berikutnya yaitu diperoleh informasi dari BPS bahwa dalam kurun waktu sepuluh tahun terakhir terhitung mulai dari tahun 2003 sampai dengan 2013 jumlah petani berkurang sebanyak 25,12% yang disebabkan beralih fungsi lahan yang tadinya untuk pertanian dibangun untuk fasilitas maupun perumahan.

Pada umumnya perumahan yang dibangun merupakan perumahan tipe minimalis yang biasanya berukuran 36 m^2, hal ini juga menjadi informasi penting untuk nantinya digunakan sebagai bahan menentukan kebutuhan pasar. Dilihat dari kebutuhan kayu yang digunakan dalam pembangunan sebuah rumah minimalis yaitu rumah tipe 36, adapun kebutuhan kayu yang digunakan adalah sebagi berikut (http:muwaqo.blogspot.co.id):

1) Kayu ukuran 8 x 12 x 400 sebanyak 17 unit/batang
2) Kayu ukuran 4 x 12 x 400 sebanyak 2 unit/batang
3) Kayu ukuran 6 x 10 x 400 sebanyak 4 unit/batang
4) Kayu ukuran 5 x 7 x 400 sebanyak 59 unit/batang
5) Kayu ukuran 3 x 4 x 400 sebanyak 72 unit/batang
6) Kayu ukuran 3 x 25 x 400 sebanyak 15 unit/batang

Dari informasi tersebut maka diketahui total kebutuhan kayu dalam pembangunan satu unit rumah minimalis tipe 36 yang biasa digunakan sebagai standar hunian perumahan yaitu membutuhkan 159 unit/batang kayu. Menurut informasi dari Ibu Lina Herlina 1 m^3 kayu terdiri dari 5-6 unit/batang kayu dengan berbagai ukuran maka untuk membangun sebuah rumah tipe 36 ini dengan kebutuhan kayu 159 unit/batang sama dengan kebutuhan kayu sebesar 31,8 m^3.

4.1.3.2. Potensi Pasar

Potensi pasar yang dimaksud disini yaitu peluang penjualan yang akan dicapai oleh penjualan produk dari Toko Bangunan Laksana Kayu. Pada potensi pasar ini dilihat

dari berapa banyak pesaing yang sudah terlebih dahulu ada dan memenuhi kebutuhan kayu di wilayah Cibiru dan sekitarnya. Dari hasil survey yang dilakukan peneliti, ada kurang lebih sembilan usaha kayu yang berada di wilayah lokasi pendirian cabang usaha. Observasi tersebut dilakukan di jalur utama dengan jarak satu kilometer dari lokasi pendirian cabang usaha yang direncanakan, berikut sembilan usaha kayu yang menjadi pesaing di wilayah Cibiru dan sekitarnya dapat dilihat pada tabel 4.4.

Tabel 4.4. Pesaing di sekitar lokasi pendirian cabang usaha

Nama usaha	**Alamat**	**Status usaha**	**Pendapatan rata-rata per bulan**
Perusahaan Kayu Seberang Rimba Djaya Raya	JL. Raya Ujung Berung No. 46 Bandung	Besar	Rp. 150.000.000,-
Sumber Teknik Raya	JL. Raya Ujung Berung No. 51 Bandung	Kecil	Rp. 5.000.000,-
Adi Jaya	JL. A.H. Nasution Ujung Berung	Sedang	Rp. 50.000.000,-
Pb. Sumber Asih Pratama	Jl. Raya Ujung Berung Cilengkrang-Bandung	Besar	Rp. 125.000.000,-
Sumber Utama	JL. A.H. Nasution No. 12 Cilengkrang II	Sedang	Rp. 65.000.000,-
Toko Jaya 2	JL. A.H. Nasution No.455C	Sedang	Rp. 70.000.000,-
Asbab	Jl. Raya Cinunuk No.108 Cibiru Bandung	Kecil	Rp. 4.500.000,-
Mekar Jaya	JL. Raya Cinunuk Cibiru Bandung	Besar	Rp. 175.000.000,-
Penjual Kayu Berkelompok	JL. Soekarno Hatta-Gedebage	Kecil	Rp. 3.000.000

Sumber: Hasil Observasi

4.1.3.3. Target Pasar

Tahapan ini merupakan tahapan penentuan target penjualan. Dari hasil wawancara dengan Ibu Lina Herlina selaku penanggung jawab di Toko Laksana Kayu beliau menjelaskan bahwa konsumen dari Toko Laksana Kayu berasal dari proyek-proyek

pembangunan perumahan dan juga rumah tangga. Adapun persentase dari keduanya yaitu 70% dari proyek pembangunan perumahan dan 30% dari pembangunan rumah tangga.

Selain dari hasil wawancara tersebut menurut Badan Pusat Statistik Kota Bandung sendiri untuk wilayah Kecamatan Cibiru menunjukan perkembangan jumlah penduduknya mengalami peningkatan setiap tahunnya, hal tersebut disebabkan adanya pertumbuhan penduduk alami melalui kelahiran dan migrasi serta perubahan alih fungsi lahan dari lahan kosong berupa sawah atau perkebunan menjadi perumahan. (Statistik Kecamatan Cibiru 2015, BPS Kota Bandung)

Untuk perencanaan pembangunan cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu sendiri direncanakan akan didirikan di kelurahan Cipadung hal ini dipertimbangkan berdasarkan kepadatan penduduk dan kemudahan akses jalan karena dekat dengan jalur utama yaitu Cibiru-Cicaheum dan juga jalan Soekarno-Hatta. Kepadatan penduduk wilayah cibiru berdasarkan kelurahan dapat dilihat pada tabel 4.5.

Tabel 4.5. Kepadatan penduduk wilayah Cibiru

Kelurahan	**Luas (Ha)**	**Penduduk**	**Kepadatan (per km^2)**
Pasirbiru	110	15660	14236
Cipadung	105	22891	21801
Palasari	217,278	20265	9327
Cisurupan	220,645	11250	5099
Jumlah	652,921	70066	10731

Sumber: BPS Kota Bandung 2015

4.1.2.4. Strategi Pemasaran

Dalam aspek pasar ini pembangunan suatu cabang usaha baru harus memiliki strategi-strategi pemasaran agar cabang usaha baru tersebut tidak kalah bersaing dengan usaha-usaha serupa yang sudah terlebih dahulu tumbuh di daerah yang akan dijadikan pendirian cabang usaha tersebut, dalam hal ini ada beberapa hal yang harus jadi pertimbangan diantaranya dilihat dari segmentasi, target dan posisi cabang usaha yang direncanakan tersebut.

Strategi pemasaran untuk pembangunan cabang usaha baru Toko Bangunan Laskana Kayu ini peneliti menggunakan strategi pemasaran yaitu bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai bahan pertimbangan terhadap pembangunan cabang baru yang sedang direncanakan tersebut. Analisis *marketing mix* yang dilakukan yaitu berdasarkan 4P (*Product, Price, Place* dan *Promotion*).

4.1.4. Aspek Manajemen dan Oraganisasi

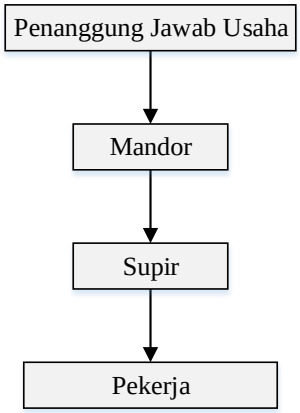
Data yang dibutuhkan untuk aspek manajemen dan organisasi yaitu hanya meliputi struktur organisasi dan perencanaan untuk tenaga kerja untuk dapat bekerjasama dalam menjalankan cabang usaha baru yang direncanakan oleh Toko Laksana Kayu dimana pengumpulan data dan informasi diperoleh dari Toko Laksana Kayu pusat, adapun data dan informasi mengenai aspek manajemen dan organisasi ini adalah sebagai berikut:

4.1.4.1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dari Toko Bangunan Laksana Kayu cukup simpel dan menggunakan wewenang lini dimana setiap bagian memiliki tanggung jawab dan tugas masing-masing dari atasannya. Adapun struktur organisasi dari Toko Bangunan Laksana Kayu dapat dilihat pada gambar 4.2. Pada gambar struktur organisasi Toko Bangunan Lakasana Kayu ini menjelaskan bahwa semua tanggung jawab penuh atas segala kegiatan usaha yang dilaksanakan oleh Toko Bangunan Laksana Kayu diatur penuh oleh penanggung jawab. Toko Bangunan Laksana Kayu pusat memiliki satu penanggung jawab, satu mandor, dua supir dan empat pekerja atau buruh.

4.1.4.2. Uraian Jabatan

Uraian jabatan yang dimaksud yaitu menjelaskan mengenai keterangan secara singkat tentang rincian pekerjaan dari masing-masing jabatan yang ada pada struktur organisasi Toko Bangunan Laksana Kayu, dimana jabatan tersebut memiliki tugas dan wewenang masing-masing yang diuraikan pada tabel 4.5



Gambar 4.2. Struktur organisasi toko bangunan laksana kayu

Tabel 4.5. Uraian jabatan

Jabatan	Gaji	Rincian pekerjaan
Penanggung jawab	Rp. 2.500.000,-/bulan	Mengatur semua proses transaksi
		Menentukan harga jual produk
		Bertanggung jawab atas semua kegiatan usaha
		Menentukan waktu pemesanan produk dari pemasok
Mandor	Rp. 65.000,-/hari	Memeriksan hasil produk yang dikerjakan oleh pekerja atau buruh
Supir	Rp. 80.000,-/hari	Mendistribusikan produk usaha
		Bongkar muat produk
Pekerja	Rp. 60.000,-/hari	Melakukan kegiatan produksi
		Bongkar muat produk

4.1.4.3. Perencanaan Tenaga Kerja

Dalam perencanaan tenaga kerja untuk cabang baru yang sedang direncanakan oleh Toko Bangunan Laksana Kayu ini memiliki beberapa kualifikasi terhadap tenaga kerja yang akan dipekerjakan yaitu untuk semua jabatan yang ada pada struktur organisasi harus ada semua hanya saja jumlah tenaga kerja untuk cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini tidak sama dengan yang ada di pusat, karena pertimbangan jumlah produk yang dijual dan tempat usaha ini relatif masing kecil karena hanya berupa cabang baru dari usaha yang sudah ada, tetapi tidak menutup kemungkinan nantinya jumlah tenaga kerja dapat bertambah sesuai dengan kebutuhan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Lina Herlina, klasifikasi untuk tenaga kerja pada cabang baru ini yaitu:

1) Penanggung jawab memiliki pendidikan minimal S1.
2) Mandor memiliki pendidikan minimal SMA/SMK dan berpengalaman minimal satu tahun pada bidang kayu.
3) Supir memiliki pendidikan minimal SMP dan memiliki SIM A atau SIM B.
4) Pekerja atau buruh memiliki pendidikan minimal SMP.

4.1.5. Aspek Finansial

Aspek finansial menjelaskan mengenai aktivitas keuangan yang direncanakan untuk mendirikan cabang usaha baru, data-data dan informasi mengenai aspek finansial ini berupa data-data keuangan yang bersumber dari Toko Laksana Kayu dalam menjalankan usahanya. Pendirian cabang usaha baru Toko Laksana Kayu ini akan dikatakan layak jika mampu memberikan keuntungan, adapun data-data dan informasi yang dibutuhkan dalam aspek finansial ini antara lain:

1) Modal investasi

Modal investasi merupakan modal tetap yang diperlukan dalam perencanaan pendirian cabang usaha baru Toko Laksana Kayu guna melakukan kegiatan usahanya, modal investasi belum ditambah dengan biaya perizinan dan biaya pembangunan gedung cabang baru. Adapun modal investasi tersebut antara lain:

Peralatan dan perlengakapan

Mesin serut krisbow	Rp. 700.000,-
Palu	Rp. 65.000,-
Gergaji	Rp. 200.000,-
Mesin amplas	Rp. 420.000,-
Mesin belah krisbow	Rp. 1.000.000,-
Alat Tulis Kantor	Rp. 50.000,-
Telephone	Rp. 120.000,-
Meja dan kursi kantor	Rp. 800.000,-
Sofa tamu	Rp. 1.500.000,-

Kendaraan

Suzuki carry (pick up)	Rp. 65.000.000,-

2) Biaya produksi

Biaya produksi untuk cabang usaha ini hanya berupa biaya bahan bakan untuk kendaraan tiap hari dan harga beli kayu albasia merah.

Bahan bakar/bln	Rp. 1.200.000,-
Harga beli kayu albasia merah	Rp. 2.650.000,-

3) Tenaga kerja

Penanggung jawab	Rp. 2.500.000,-/bln
Mandor	Rp. 1.560.000,-/bln
Supir	Rp. 1.920.000,-/bln
Pekerja atau buruh	Rp. 1.440.000,-/bln

4) *Overhead* pabrik

Listrik dan telephone	Rp. 750.000,-/bln
Air	Rp. 300.000,-/bln

5) Pemasaran

Untuk pemasaran yaitu dengan membuat brosur atau selebaran hanya pada satu bulan pertama usaha cabang usaha ini dibuat bulan selanjutnya tidak lagi membuat brosur

Pembuatan brosur	Rp. 100.000,-

4.2. Pengolahan Data

Dari data-data dan informasi yang telah dikumpulkan, selanjutnya data-data dan informasi tersebut akan diolah sesuai dengan masing-masing aspek dan pembahasannya.

4.2.1. Aspek Hukum

Dari data dan informasi yang telah dilakukan pada pengumpulan data, kemudian dilakukan wawancara kepada penanggung jawab Toko Laksana Kayu untuk mengkonfirmasi dokumen dan perijinan sesuai dengan persyaratan UD sebagai badan hukum Toko Laksana Kayu untuk mengetahui apakah Toko Laksana Kayu

dan cabang baru yang sedang direncanakan dapat dikatakan layak atau tidaknya. Dari hasil wawancara ini diperoleh hasil seperti terlihat pada tabel 4.7

Tabel 4.7. Hasil wawancara aspek hukum

Persyaratan Umum badan hukum UD	**Keterangan hasil wawancara**
Ijin domisili usaha	Ada
Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)	Ada
Surat ijin usaha perdagangan (SIUP)	Ada
Tanda daftar perusahaan (TDP)	Ada

Dari hasil wawancara tersebut semua persyaratan yang dimiliki Toko Bangunan Laksana Kayu sudah sesuai dengan badan hukum Unit Dagang (UD), semua persyaratan yang dibutuhkan telah dimiliki oleh Toko Laksana Kayu. Sedangkan untuk biaya pembuatan perizinan badan hukum cabang baru yang akan dibuat sesuai dengan persyaratan diketahui biaya untuk mengurus izin usaha Unit dagang (UD) sebesar Rp. 4.000.000,- informasi tersebut diperoleh dari web online dengan domain izinusaha.co.id

Selain dari biaya perizinan badan hukum usaha, selanjutnya untuk aspek hukum yaitu dengan menghitung biaya retribusi IMB untuk bangunan cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu. Adapun hasil perhitungan biaya retribusi IMB untuk cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu sebagai berikut:

Diketahui: Luas Bangunan : 225 m^2

Indeks bangunan baru : 1,00

Indeks parameter fungsi (IPF) (usaha) : 3,00

Indeks parameter waktu penggunaan (IPWP) (tetap) : 1,00

Indeks parameter klasifikasi :

Kompleksitas, bobot : 0,25

Parameter tidak sederhana, indeks : 0,7

Hasil pengalian : 0,175

Permanensi, bobot : 0,2

Parameter permanen, indeks : 1

Hasil pengalian : 0,2

Resiko kebakaran, bobot : 0,15

Parameter sedang, indeks : 0,7

Hasil pengalian : 0,105

Zonasi gempa, bobot : 0,15

Parameter zona II/minor, indeks : 0,2

Hasil pengalian : 0,03

Lokasi, bobot : 0,1

Parameter sedang, indeks : 0,7

Hasil pengalian : 0,07

Ketinggian bangunan gedung, bobot : 0,1

Parameter sedang, indeks : 0,7

Hasil pengalian : 0,07

Kepemilikan, bobot : 0,05

Parameter badan usaha swasta, indeks : 1

Hasil pengalian : 0,05

Jumlah indeks parameter klasifikasi (IPK): 0,7

Nilai indeks terintegrasi = IPF x IPWP x IPK

= 3,00 x 1,00 x 0,70 = 2,10

Harga satuan bangunan gedung sebesar Rp. 25.000,-

Harga pembangunan gedung baru (HPGP) = 225 x 2,10 x 1,00 x 25000

= Rp. 11.812.500,-

Biaya retribusi IMB = HPGP + BA IMB + BPF + BPPS

= Rp. 11.812.500,- + Rp. 90.000,- + Rp. 5.000,- + Rp. 25.000,-

= Rp. 11.932.500,-

Menurut peraturan daerah Kota Bandung nomor 10 tahun 2015 tentang rencana detail tata ruang dan peraturan zonasi kota Bandung tahun 2015-2035, mengenai kelurahan Cipadung yang dijadikan tempat lokasi pendirian cabang baru usaha ini masuk dalam kategori zonasi sebagai berikut:

1) Pada pasal 194 tentang rencana zona budidaya dan zona perumahan, kelurahan Cipadung termasuk dalam zona perumahan dengan kepadatan tinggi.

2) Pada pasal 195 tentang zona perdagangan dan jasa, keluraha Cipadung termasuk dalam sub zona perdagangan dan jasa linier.
3) Pada pasal 198 tentang zona industri dan pergudangan, kelurahan Cipadung juga termasuk dalam zona yang disebutkan berdasarkan pasal 198 tersebut.

4.2.2. Aspek Teknis

Data dan informasi yang telah dikumpulkan sebelumnya selanjutnya dilakukan pengolahan data berdasarkan aspek teknis ini, adapun pengolahan datanya sebagai berikut:

4.2.2.1. Penentuan Lokasi

Dari pengumpulan data untuk penentuan lokasi cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini dilihat dari beberapa pertimbangan yang telah dijelaskan pada pengumpulan data sebelumnya, dari pengumpulan data tersebut telah disebutkan bahwa salah satu pertimbangan untuk menentukan lokasi cabang usaha baru Toko Laksana Kayu adalah dari hasil penjualan yang paling banyak. Dari pernyataan tersebut telah terbukti bahwa hasil penjualan Toko Bangunan Laksana Kayu sendiri mengalami peningkatan di wilayah Cibiru dan sekitarnya, hal ini terlihat pada data hasil penjualan Toko Bangunan Laksana Kayu pada kurun waktu satu tahun terakhir di aspek pasar sebelumnya.

Berdasarkan hal tersebut peneliti menyarankan cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini didirikan di Jl. Pertamina Kel. Cipadung Kec. Cibiru Kota Bandung, saran lokasi tersebut peneliti berikan dengan melihat pertimbangan lainnya yaitu pada alamat tersebut akses jalan mudah dijangkau karena dekat dengan tiga jalur utama yaitu Jl. Soekarno Hatta, Jl. Raya Cibiru-Cicaheum dan Jl. Raya Cibiru-Cileunyi. Selain itu pada alamat tersebut juga masih terdapat banyak lahan kosong yang sudah tentu dapat dengan mudah untuk melakukan perluasan tempat usaha dan juga masyarakat sekitar memberi respon baik apabila ada warga baru yang hendak mendirikan bangunan atau tempat usaha di daerah tersebut.

4.2.2.2. Tata Letak Usaha

Pengolahan data untuk tata letak usaha ini merupakan gambar usulan yang diberikan peneliti untuk cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu yang sedang direncanakan. Ukuran luas bangunan cabang usaha baru ini tidak sama dengan ukuran luas bangunan yang dimiliki Toko Bangunan Laksana Kayu, ukuran luas yang disarankan oleh peneliti untuk cabang usaha baru ini hanya 225 m^2, dengan keterangan dapat dilihat pada tabel 4.8

Tabel 4.8. Keterangan luas tempat

Keterangan tempat	**Luas (m^2)**
Mushola	25
Toilet dan tempat wudlu	6
Kantor	25
Tempat parkir	105
Tempat istirahat karyawan	9
Tempat meletakan kayu atau produk	40
Tempat pemrosesan kayu atau produk	15
Total	**225**

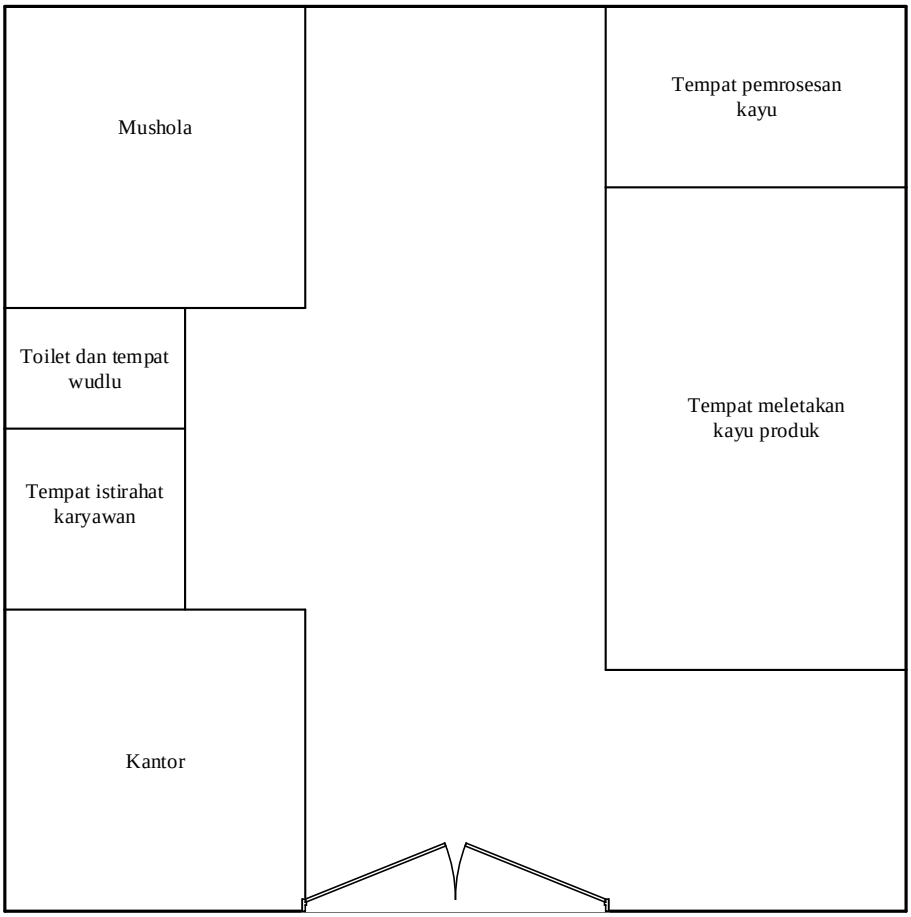
Dari ukuran luas masing-masing ruang atau tempat yang ada pada tabel 4.8 kemudian dibuatkan gambar denah tata letak usaha sebagai usulan untuk cabang baru ini seperti terlihat pada gambar 4.3

Dari keterangan luas masing-masing kebutuhan ruangan untuk cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu akan dibangun ini diketahi luas keseluruhan cabang baru ini adalah 225 m^2. Berdasarkan pengumpulan data, harga tanah per meter persegi dilokasi yang akan didirikan cabang usaha ini dipatok harga Rp. 6.000.000,- /m^2 dan untuk bangunannya dipatok harga Rp. 3.000.000,-/m^2. Sehingga dapat diketahui total biaya untuk pembangunan tempat cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini, sebagai berikut:

$$\text{Harga tanah} = \text{Luas tanah} \times \text{Harga tanah per meter}$$

$$\text{Harga tanah} = 225 \times \text{Rp. } 6.000.000,-$$

$$\text{Harga tanah} = \text{Rp. } 1.350.000.000,-$$



Gambar 4.3. Usulan tata letak ruang usaha

Harga bangunan=Luas tanah × Harga bangunan per meter
Harga bangunan=225 × Rp. 3.000.000,-
Harga bangunan=Rp. 675.000.000,-

Total biaya pembangunan = Harga tanah + Harga bangunan
Total biaya pembangunan = Rp. 1.350.000.000,- + Rp. 675.000.000,-
Harga tanah=Rp. 2.025.000.000,-

Dengan total luas bangunan yang direncanakan 225 m^2 dengan harga-harga untuk pembangunan yang sudah diketahui berdasarkan perhitungan total biaya keselurhan untuk pembangunan cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini sebesar "*Dua Milyar Dua Puluh Lima Juta Rupiah*"

4.2.2.3. Proses Produksi

Tidak berbeda dengan Toko Bangunan Laksana Kayu, proses produksi yang akan dilakukan di cabang baru sama dengan proses produksi di Toko Bangunan Laksana Kayu sendiri. Produk yang ada di Toko Bangunan Laksana Kayu tidak mengalami perubahan bentuk, dalam pengumpulan data diperoleh informasi bahwa kayu yang didatangkan dari pemasok sudah sesuai dengan ukuran yang dipesan oleh Ibu Lina Herlina selanjutnya produk kayu tersebut dijual kepada konsumen juga dengan bentuk dan ukuran-ukuran yang sesuai dengan yang dipesan pihak Toko Bangunan Laksana Kayu kepada pemasok.

Tetapi tidak semua kayu yang datang dari pemasok tersebut sudah dalam keadaan baik dan siap jual, sehingga pihak Toko Laksana Kayu melakukan pemrosesan pada kayu-kayu yang belum sesuai dengan ketentuan dengan cara pengamplasan, pemotongan dan penyerutan agar kayu sesuai dengan ukuran dan dalam keadaan yang baik.

Dilihat dari kemampuan produksi Toko Bangunan Laksana Kayu yaitu hanya mampu memenuhi kebutuhan kayu per bulan sebanyak 70 m^3 saja sehingga untuk cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu merencanakan per bulannya cabang baru ini mampu menjual dan memenuhi kebutuhan kayu sebanyak 70 m^3 per bulan.

4.2.3. Aspek Pasar

Dari data-data dan informasi yang diperoleh dari pengumpulan data kemudian dilanjutkan dengan pengolaha data pada data-data dan onformasi yang diperoleh untuk aspek pasar ini. Adapun pengolahan datanya adalah sebagai berikut.

4.2.3.1. Proyeksi Permintaan

Berdasarkan informasi dan data yang dikumpulkan untuk proyeksi permintaan adalah dari lahan yang tersedia di wilayah Cibiru sesuai dengan data BPS kota Bandung untuk wilayah Cibiru dapat dilihat pada tabel 4.9

Tabel 4.9. Data luas lahan di wilayah Cibiru

Data Lahan Di Kecamatan Cibiru		
Jenis Penggunaan	**Luas (Hektar)**	**Luas (Meter Persegi)**
Tanah Sawah	114,86	1148600
Tanah Kering	190,695	1906950
Tanah Basah	30,206	302060
Fasilitas Umum	317,159	3171590
Total	652,92	6529200

Dari informasi luas lahan yang ada di wilayah Cibiru diperkirakan potensi pembangunan perumahan dilihat dari luas lahan untuk tanah kering dan tanah basah dengan total luas lahan keduanya yaitu 2209010 m^2. Dari luas lahan yang berpotensi tersebut kemudian diperhitungan dengan mengacu pada persentase berkurangnya rumah tangga pertanian yang menurun sebanyak 25,12% dalam kurun waktu 10 tahun peneliti secara subjektif menentukan bahwa peralihan fungsi lahan untuk pembangunan perumahan sebesar 2,5% hal ini berdasarkan dengan target yang ditetapkan oleh Toko Bangunan Laksana Kayu yang menginginkan cabang barunya dapat kembali modal dalalm kurun waktu lima tahun sejak didirikan.

Sehingga dengan nilai persentase tersebut diperoleh hasil ketersediaan lahan berdasarkan peralihan fungsi menjadi perumahan sesuai dengan persentase yang ditetapkan menjadi 55225,25 m^2. Dari potensi lahan tersebut kemudian dihitung untuk mengetahui berapa jumlah rumah tipe minimalis (ukuran 36) yang dapat dibangun, dengan cara:

$$\text{jumlah unit rumah} = \frac{55225{,}25}{36} = 1535 \text{ unit}$$

setelah diketahui potensi jumlah unit rumah yang dapat dibangun tersebut kemudian untuk mengetahui proyeksi permintaan pasar ini selanjutnya adalah melakukan perhitungan kebutuhan kayu sesuai dengan potensi jumlah unit rumah, sebelumnya diketahui pada pengumpulan data abhwa satu unit rumah tipe 36 membutuhkan ±31,8 m^3 kayu, sehingga hasil proyeksi permintaan kayu dalam meter kubik yaitu:

$$\text{proyeksi permintaan kayu} = 1535 \text{ unit} \times 31{,}8 = 48813\ m^3$$

Hasil perhitungan tersebut menjelaskan bahwa dalam kurun waktu lima tahun proyeksi permintaan kayu di wilayah Cibiru mencapai 48813 m^3 atau dalam per tahun sebesar 9762,6 m^3.

4.2.3.2. Potensi Pasar

Berdasarkan dari pengumpulan data jumlah pesaing di sekitar lokasi pendirian cabang usaha baru ini cukup banyak, dari beberapa pesaing tersebut ada yang menjadi pesaing dengan skala yang besar dan juga ada pesaing yang menjual dengan skala kecil. Dari informasi tersebut kemudian dilanjutkan dengan menghitung kemampuan pesaing dengan menjumlahkan total rata-rata masing-masing kemampuan pesaing menjual produk kayunya. Adapun hasil perhitungannya dapat dilihat pada tabel 4.10

Pada hasil perhitungan total penjualan pesaing yang ada di wilayah cabang baru ini diketahui total penjualan semua pesaing dalam setahun rata-rata mencapai angka nominal uang sebesar Rp 7.770.000.000,00 kemudian nilai tersebut dibagi dengan penjualan kayu per merter kubik untuk mengetahui berapa total kemampuan penjualan pesaing dalam meter kubik.

Pada perhitungan ini nilai penjualan per meter kubik kayu disamakan dengan penjualan kayu per meter kubik pada cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu yaitu sebesar Rp. 4.000.000,00 per meter kubik. Maka diketahui hasil penjualan yang dapat dilakukan oleh semua pesaing disana akan memenuhi proyeksi permintaan pasar dalam jumlah 1942,5 m^3 per tahun.

Selanjutnya yaitu mengurangi nilai proyeksi permintaan pasar yang sudah diperoleh dengan kuantitas yang dapat dipenuhi oleh pesaing per tahunnya sehingga diketahui potensi pasar yang ada untuk cabang baru ini sebesar 7820,1 m^3 per tahun. Dilihat dari besarnya proyeksi permintaan kayu di wilayah Cibiru berdasarkan perhitungan

dalam kurun waktu satu tahun maka untuk cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini direncanakan untuk melakukan penjualan sesuai dengan kemampuan produksi Toko Bangunan Laksana Kayu yaitu sebesar 70 m^3 per bulan atau 840 m^3 per tahun.

Tabel 4.10. Kemampuan penjualan pesaing

Pesaing	Penjualan Per Bulan	Penjualan Per Tahun
1	Rp 150.000.000,00	Rp 1.800.000.000,00
2	Rp 5.000.000,00	Rp 60.000.000,00
3	Rp 50.000.000,00	Rp 600.000.000,00
4	Rp 125.000.000,00	Rp 1.500.000.000,00
5	Rp 65.000.000,00	Rp 780.000.000,00
6	Rp 70.000.000,00	Rp 840.000.000,00
7	Rp 4.500.000,00	Rp 54.000.000,00
8	Rp 175.000.000,00	Rp 2.100.000.000,00
9	Rp 3.000.000,00	Rp 36.000.000,00
Jumlah		Rp 7.770.000.000,00

Dilihat dari kemampuan penjualan cabang baru ini yaitu 840 m^3 per tahun maka diketahui bahwa untuk cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini hanya memenuhi 10,74% dari total potensi permintaan yang ada yaitu 7820,1 m^3.

4.2.3.3. Target Pasar

Untuk target pasar pada cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini yaitu untuk memenuhi semua kebutuhan sesuai dengan proyeksi permintaan kayu baik dari proyek perumahan maupun dari pembangunan skala rumah tangga, hal ini karena dilihat dari besarnya potensi pertumbuhan pembangunan rumah yang tidak semuanya merupakan proyek pembangunan perumahan sehingga target pasar untuk cabng baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan kayu sesuai dengan proyeksi permintaan kayu yang ada.

4.2.3.4. Strategi Pemasaran

Pada strategi pemasaran yang direncanakan oleh Toko Bangunan Laksana Kayu mengenai cabang barunya dilihat dari segmentasi pasarnya, pendirian cabang baru Toko Bangunan Laksana kayu ini direncanakan berdasarkan data penjualan di suatu

daerah atau wilayah yaitu wilayah Cibiru maka dari informasi ini dapat diketahui bahwa segmentasi pasar yang dituju oleh cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini berdasarkan segmentasi geografik yaitu ditujukan pada suatu wilayah atau daerah tertentu dalam hal ini wilayah Cibiru dan sekitarnya.

Berdasarkan target pasar yang sudah ada yaitu untuk konsumen proyek pembangunan perumahan dan juga pembangunan skala rumah tangga, maka untuk target utama yang ingin dicapai yaitu kepada konsumen proyek perumahan tetapi tidak menutup kemungkinan tetap melayani untuk yang penjualan skala rumah tangga. Sedangkan dilihat dari posisinya, cabang usaha baru Toko Laksana Kayu ini memposisikan diri sebagai penjual produk yang bersaing secara langsung dengan pesaing yang ada disana dengan menawarkan keunggulaan dari produk dan juga memberikan harga produk yang terjangkau oleh konsumen di wilayah Cibiru.

Selanjutnya untuk strategi pemasaran ini yaitu mengenai bauran produk tentang 4P dari usaha Toko Laksana Kayu, berikut penjelasan 4P dari usaha Toko Laksana Kayu berdasarkan hasil wawancara dengan penanggung jawab usaha tersebut Ibu Lina Herlina:

- *Product*, produk yang ditawarkan di cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini yaitu kayu borneo, Sumatra dan kayu albasiah merah (kayu sengon) merupakan komoditas utama produk yang akan dijual oleh Toko Laksana Kayu. Menurut beliau jenis ini sangat dicari oleh konsumen khususnya untuk konsumen proyek maupun rumah tangga yang biasanya digunakan dalam pembangunan. Kayu albasia merupakan jenis kayu yang kuat dengan harga terjangkau sehingga banyak dicari oleh konsumen. Selain dari jenis kayu, produk yang dijual juga terdapat berbagai macam ukuan, adapun ukuran yang ada tersedia untuk kayu cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu ini dapat dilihat pada tabel 4.11

Tabel 4.11. Ukuran dan fungsi kayu

No.	Ukuran (centimeter)			Fungsi
	Panjang	Lebar	Ketebalan/Tinggi	
1	200 s/d 400	12	8	Balok penahan
2	200 s/d 400	12	6	Balok penahan
3	200 s/d 400	10	5	Palang dada
4	200 s/d 400	7	5	Kaso-kaso
5	200 s/d 400	6	4	Plafon
6	200 s/d 400	4	3	Range genteng beton
7	200 s/d 400	3	2	Range genteng biasa (jatiwangi)
8	200 s/d 400	20	2	Liss plang
9	200 s/d 400	20	3	Liss plang
10	200 s/d 400	30	3	Tangga, kusen-kusen
11	200 s/d 400	30	4	Tangga, kusen-kusen
12	200 s/d 400	25	4	Tangga, kusen-kusen
13	200 s/d 400	15	6	Bahan kusen

- *Price*, untuk harga jual dari kayu di Toko Bangunan Laksana Kayu dijual dengan satuan m^3 tetapi tidak menutup kemungkinan bila ada konsumen yang ingin membeli satuan akan tetap dilayani dengan baik. Toko Bangunan Laksana kayu menetapkan harga jual kayu albasia seharga Rp. 4.000.000 per m^3 Toko Laksana Kayu sendiri membeli dari pemasok sebesar Rp. 2.650.000 per m^3.
- *Place*, penjualan kayu sebagai produk Toko Bangunan Laksana kayu hanya dijual ditempat usaha sendiri yang beralamat di Jl. Moch. Toha No.339, Ciseureuh, Regol, Kota Bandung, Jawa Barat dan tentunya nanti di tempat cabang usaha baru yang sedang direncanakan yaitu di Jl. Pertamina Kel. Cipadung Kec. Cibiru Kota Bandung. Untuk pendistribusian produk yang dijual oleh Toko Bangunan Laksana Kayu di cabang usaha baru yang direncanakan menurut Ibu Lina Herlina selaku penanggung jawab mengatakan bahwa pendistribusian produknya dilakukan dengan transportasi darat dengan menggunakan truk yang dimiliki oleh Toko Bangunan Laksana Kayu Pusat, sedangkan untuk pendistribusian ke konsumen cabang usaha baru Toko Laksana Kayu ini berperan sebagai penjual langsung dan mendekatkan ke konsumennya,
- *Promotion*, untuk promosi yang dilakukan oleh Toko Bangunan Laksana Kayu yaitu dengan memberi tahu langsung kepada konsumen tetap dan juga dengan menyebarkan brosur.

4.2.4. Aspek Manajemen dan Organisasi

Berdasarkan data dan infromasi yang telah diperoleh untuk aspek manajemen dan organisasi kemudian dilakukan langkah selanjutnya yaitu mengenai pengolahan data untuk aspek manajemen dan organisasi ini. Dari struktur organisasi yang ada pada Toko Bangunan Laksana Kayu terlihat bahwa hanya ada empat jabatan untuk menjalankan usaha Toko Laksana Kayu dengan jumlah tenaga kerja yang ada pada Toko Laksana Kayu yaitu berjumlah delapan orang.

Untuk Cabang usaha baru yang direncanakan ini membutuhkan tenaga kerja yang terampil di bidangnya sesuai dengan kriteria yang telah dijelaskan pada pengumpulan data tetapi untuk jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan untuk cabang usaha ini tidak sama dengan jumlah tenaga kerja yang ada pada Toko Laksana Kayu. Adapun jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan untuk cabang usaha baru ini adalah sebagai berikut:

1) Penanggung jawab membutuhkan satu tenaga kerja.
2) Mandor membutuhkan dua tenaga kerja
3) Supir membutuhkan dua tenaga kerja
4) Pekerja membutuhkan lima tenaga kerja

Jadi total tenaga kerja yang dibutuhkan adas sepuluh orang dengan perincian biaya per bulan sebagai berikut:

1) Penanggung jawab pengeluaran gaji per bulan sebesar Rp. 2.500.000,-
2) Mandor pengeluaran gaji per hari Rp. 65.000,- sedangkan dalam per bulan dikalikan dengan hari kerja dalam seminggun 6 hari dan dikalikan 4 minggu sehingga diketahui gaji per bulan untuk mandor sebesar Rp. 65.000,- x 6 hari kerja x 4 minggu = Rp. 1.560.000,-
3) Supir pengeluaran gaji per hari Rp. 80.000,- sedangkan dalam per bulan dikalikan dengan hari kerja dalam seminggun 6 hari dan dikalikan 4 minggu sehingga diketahui gaji per bulan untuk supir sebesar Rp. 80.000,- x 6 hari kerja x 4 minggu = Rp. 1.920.000,-
4) Pekerja pengeluaran gaji per hari Rp. 60.000,- sedangkan dalam per bulan dikalikan dengan hari kerja dalam seminggun 6 hari dan dikalikan 4 minggu

sehingga diketahui gaji per bulan untuk pekerja atau buruh sebesar Rp. 60.000,- x 6 hari kerja x 4 minggu = Rp. 1.440.000,-

4.2.5. Aspek Finansial

Pengolahan data untuk aspek finansial ini meliputi perhitungan biaya investasi, biaya operasional, sumber dana, proyeksi laba rugi dan proyeksi *cash flow*.

4.2.5.1. Perhitungan Biaya Investasi

Biaya investasi merupakan gambaran mengenai biaya yang dibutuhkan dalam pembangunan usaha, adapaun perhitungan biaya investasi dapat dilihat pada tabel 4.12

4.2.5.2. Perhitungan Biaya Operasional

Biaya operasional yang dimaksudkan disini yaitu biaya yang harus dikeluarkan untuk menjalankan kegiatan atau aktivitas usaha. Adapun perhitungan biayanya adalah sebagai berikut:

- Biaya tetap

  Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha dalam satuan tertentu dimana besarnya biaya tidak terpengaruh dari hasil penjualan. Adapun yang termasuk biaya tetap antara lain:

  - Biaya tenaga kerja

    Biaya tenaga kerja wajib dikeluarkan oleh sebuah usaha untuk pekerjanya, untuk jumlah pekerja atau buruh diperoleh dari informasi yang didapat dari pihak Toko Laksana Kayu yaitu menyatakan bahwa satu pekerja umumnya dalam sehari dapat memproses kayu sebanyak 6-7 m^3, sehingga besarnya biaya tenaga kerja untuk cabang usaha baru Toko Laksana Kayu dapat dilihat pada tabel 4.13

Tabel 4.13. Biaya tenaga kerja

Jabatan	Jumlah	Gaji/Bulan		Gaji/Tahun
Penanggung Jawab	1	Rp 2.500.000,00	Rp 2.500.000,00	Rp 30.000.000,00
Mandor	2	Rp 1.560.000,00	Rp 3.120.000,00	Rp 37.440.000,00
Supir	2	Rp 1.920.000,00	Rp 3.840.000,00	Rp 46.080.000,00
Pekerja	5	Rp 1.440.000,00	Rp 7.200.000,00	Rp 86.400.000,00
Total				**Rp 199.920.000,00**

- Biaya *overhead* pabrik

  Biaya *overhead* pabrik ini merupakan biaya yang dikeluarkan untuk sarana pendukung dalam kegiatan produksi yang terdiri dari listrik, telephone dan air. Adapun perhitungan biaya *overhead* pabrik ini dapat dilihat pada tabel 4.14

Tabel 4.14. Biaya *overhead* pabrik

Keterangan	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
Listrik Dan Telepon	Rp 750.000,00	Rp 9.000.000,00
Air	Rp 300.000,00	Rp 3.600.000,00
Total		**Rp 12.600.000,00**

- Biaya tranportasi

  Biaya transportasi untuk cabang usaha baru ini juga mencakup biaya produksi yaitu biaya pengiriman produk kepada konsumen, besarnya biaya transportasi ini sebesar Rp. 1.200.000,-/bulan dalam satu tahun total biaya yang harus dikeluarkan untuk transportasi ini sebesar Rp. 14.400.000,-

- Biaya variabel

  Biaya variabel untuk usaha kayu ini hanya berupa harga beli kayu yaitu sebesar Rp. 2.650.000,- per m^3

4.2.5.3. Sumber Dana

Sumber dana untuk pengadaan investasi pada cabang baru Toko Bangunan Laksana Kayu yaitu berasal dari pihak Toko Bangunan Laksana Kayu pusat sendiri sebesar total biaya investasi yaitu Rp. 2.117.892.500,-

Tabel 4.12. Biaya investasi

No.	Keterangan	Kuantitas	Satuan	Harga	Total
1	**Perizinan**				
	Perizinan IMB				Rp 11.932.500
	Perizinan Badan Hukum Usaha UD.				Rp 4.000.000
Jumlah					**Rp 15.932.500**
2	**Pembangunan Tempat Usaha**				
	Biaya Beli Tanah	**225**	**Meter Persegi**	Rp 6.000.000	Rp 1.350.000.000
	Biaya Pembangunan			Rp 3.000.000	Rp 675.000.000
Jumlah					**Rp 2.025.000.000**
3	**Peralatan Dan Perlengkapan**				
	Mesin Serut Krisbow	6	Buah	Rp 700.000	Rp 4.200.000
	Mesin Belah Krisbow	2	Buah	Rp 1.000.000	Rp 2.000.000
	Mesin Amplas	4	Buah	Rp 420.000	Rp 1.680.000
	Palu	4	Buah	Rp 65.000	Rp 260.000
	Gergaji	4	Buah	Rp 200.000	Rp 800.000
	Alat Tulis Kantor	12	Set	Rp 50.000	Rp 600.000
	Telephone	1	Buah	Rp 120.000	Rp 120.000
	Meja Dan Kursi Kator	1	Set	Rp 800.000	Rp 800.000
	Sofa Tamu	1	Set	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
Jumlah					**Rp 11.960.000**
4	**Kendaraan**				
	Suzuki Carry	1	Buah	Rp 65.000.000	**Rp 65.000.000**
Total Investasi					**Rp 2.117.892.500**

4.2.5.4. Proyeksi Hasil penjualan

Perhitungan proyeksi penjualan ini untuk mengetahui gambaran pendapat yang didapatkan dari hasil penjualan produk ke konsumen. Adapun hasil perhitungannya untuk proyeksi hasil penjualan dapat dilihat pada tabel 4.15

4.2.5.5. Proyeksi Ongkos Produksi

Pada perhitungan proyeksi ongkos produksi semua biaya untuk keperluan produksi sudah dihitung untuk biaya per tahun dan biaya pembelian kayu sudah dihitung per tahun sesuai dengan total penjualan kayu per tahun. Adapun hasil proyeksi ongkos produksi ini dapat dilihat pada tabel 4.16

Tabel 4.15. Proyeksi penjualan

Periode Ke-	Harga Jual Per M3	Penjualan Kayu (M3)	Hasil Penjualan	Harga Beli Per M3	Total Beli
1	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
2	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
3	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
4	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
5	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
6	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
7	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
8	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
9	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
10	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
11	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
12	Rp 4.000.000,00	70,00	Rp 280.000.000,00	Rp 2.650.000,00	Rp 185.500.000,00
Total			**Rp 3.360.000.000,00**	**Total**	**Rp 2.226.000.000,00**

4.2.5.6. Proyeksi Laba Rugi

Proyeksi laba rugi menggambarkan apakah usaha memperoleh keuntungan dari hasil penjualan yang telah dilakukan dan juga dengan memperhitungkan pajak. Informasi tambahan untuk proyeksi laba rugi ini yaitu mengenai pajak yang harus dibayarkan, sesuai pasal 17 ayat 1 undang-undang no.36 tahun 2008 tarif pajak sesuai penghasilan yaitu:

Pengahasil ≤ Rp. 50.000.000,- tarif pajak 5%

Pengahasil Rp. 50.000.000,- sampai dengan Rp. 250.000.000,- tarif pajak 15%

Pengahasil Rp. 250.000.000,- sampai dengan Rp. 500.000.000,- tarif pajak 25%

Pengahasil > Rp. 500.000.000,-tarif pajak 30%

Adapun hasil perhitungan laba rugi dapat dilihat pada tabel 4.17

4.2.5.7. Proyeksi Arus Kas

Proyeksi arus kas ini dilakukan setelah mendapatkan hasil dari perhitungan proyeksi laba rugi yang sudah dikurangi dengan pajak yaitu laba bersih dari pendapat usaha. Untuk nilai depresiasi peralatan tidak ada karena ini merupakan pendapatan dalam 5 tahun usaha, dilihat dari usia peralatan yang digunakan dalam

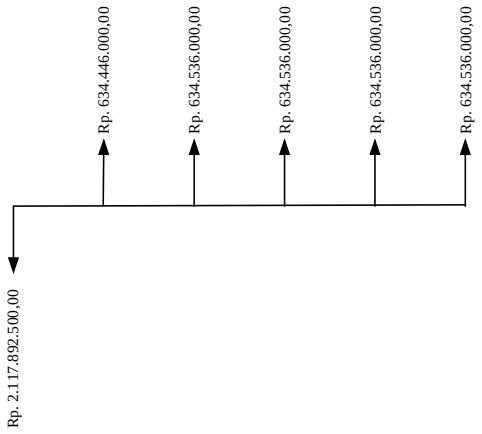
kurun waktu tersebut masih dapat digunakan dengan baik. Adapun arus kas dari laba bersih adalah dapat dilihat pada tabel 4.18 dan pada gambar 4.4

Tabel 4.18. Proyeksi arus kas

Periode Tahun Ke-	Kas Keluar	Laba Bersih	Arus Kas
0	Rp 2.117.892.500		Rp (2.117.892.500)
1		Rp 634.466.000,00	Rp 634.466.000,00
2		Rp 634.536.000,00	Rp 634.536.000,00
3		Rp 634.536.000,00	Rp 634.536.000,00
4		Rp 634.536.000,00	Rp 634.536.000,00
5		Rp 634.536.000,00	Rp 634.536.000,00

4.2.5.8. Evaluasi Investasi

Evaluasi investasi merupakan langkah selanjutnya untuk mengetahui apakah usaha ini layak dilihat dari arus kasnya. Pada penelitian ini peneliti menggunakan tiga metode penilaian investasi untuk mengetahui apakah usaha ini layak atau tidak dilihat dari arus kasnya, adapun metode penilaian investasi yang digunakan yaitu *Net Present Value* (NPV), *Payback Periode* (PP) dan *Internal Rate of Return* (IRR).



Gambar 4.4. Arus kas per tahun

4.2.5.8.1. *Net Present Value* (NPV)

Pada penilaian investasi dengan menggunakan NPV ini menggunakan suku bunga deposito dari salah satu bank yang ada di Indonesia Bank Rakyat Indonesia (BRI) sebesar 6,6% per tahun dibulatkan keatas menjadi 7% per tahun. Adapun hasil perhitungan NPV dengan tingkat suku bunga BRI dapat dilihat pada tabel 4.19

Tabel 4.19. Perhitungan NPV

Periode Tahun Ke-	Arus Kas	Df = 7%	*Prensent Value*
0	Rp (2.117.892.500,00)	1,0000	Rp (2.117.892.500,00)
1	Rp 634.466.000,00	0,9346	Rp 592.971.923,60
2	Rp 634.536.000,00	0,8734	Rp 554.203.742,40
3	Rp 634.536.000,00	0,8163	Rp 517.971.736,80
4	Rp 634.536.000,00	0,7629	Rp 484.087.514,40
5	Rp 634.536.000,00	0,713	Rp 452.424.168,00
Total			**Rp 483.766.585,20**

4.2.5.8.2. *Payback Periode* (PP)

Payback periode merupakan teknik penilaian kelayakan usaha yang ditinjau dari kemampuan usaha untuk dapat mengembalikan dana investasi, adapun perhitungan untuk *payback periode* ini dapat dilihat pada tabel 4.20

Tabel 4.20. Perhitungan *Payback Periode*

Periode Tahun Ke-	Arus Kas	Arus Kas Kumulatif
0	Rp (2.117.892.500,00)	Rp (2.117.892.500,00)
1	Rp 634.466.000,00	Rp (1.483.426.500,00)
2	Rp 634.536.000,00	Rp (848.890.500,00)
3	Rp 634.536.000,00	Rp (214.354.500,00)
4	Rp 634.536.000,00	Rp 420.181.500,00
5	Rp 634.536.000,00	Rp 1.054.717.500,00

Pada tabel 4.20 Terlihat pada tahun ketiga bernilai negatif sedangkan pada tahun keempat sudah bernilai positif, maka periode pengembalian dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{PP tahun ke } 3 = \frac{\text{Rp. } 214.354.500{,}0}{\text{Rp. } 420.181.500} \times 12 \text{ bulan}$$

$$\text{PP tahun ke } 3 = 6{,}12 \text{ bulan}$$

Dari perhitungan PP diperoleh hasilnya adalah 6,12 bulan artinya periode pengembalian modal investasi usaha pada kurun waktu 3 tahun padan bulan keenam.

4.2.5.8.3. *Internal Rate of Return* (IRR)

Perhitungan terhadap penilaian investasi berikutnya adalah mengenai tingkat suku bunga, adapun hasil perhitungan untuk IRR ini dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.21. Perhitungan NPV dengan DF 7%

Periode Tahun Ke-	Arus Kas	Df =7%	*Prensent Value*
0	Rp (2.117.892.500,00)	1,0000	Rp (2.117.892.500,00)
1	Rp 634.466.000,00	0,9346	Rp 592.971.923,60
2	Rp 634.536.000,00	0,8734	Rp 554.203.742,40
3	Rp 634.536.000,00	0,8163	Rp 517.971.736,80
4	Rp 634.536.000,00	0,7629	Rp 484.087.514,40
5	Rp 634.536.000,00	0,713	Rp 452.424.168,00
NPV			**Rp 483.766.585,20**

Tabel 4.22. Perhitungan NPV dengan DF 18%

Periode Tahun Ke-	Arus Kas	Df = 18%	*Prensent Value*
0	Rp (2.117.892.500,00)	1,0000	Rp (2.117.892.500,00)
1	Rp 634.466.000,00	0,8475	Rp 537.709.935,00
2	Rp 634.536.000,00	0,7182	Rp 455.723.755,20
3	Rp 634.536.000,00	0,6086	Rp 386.178.609,60
4	Rp 634.536.000,00	0,5158	Rp 327.293.668,80
5	Rp 634.536.000,00	0,4371	Rp 277.355.685,60
NPV			**Rp (133.630.845,80)**

Dari kedua hasil perhitungan diatas dengan menggunakan suku bunga 7% dan 18% diperoleh hasil NPV positif untuk tingkat suku bunga 7% dan diperoleh nilai negatif untuk tingkat suku bunga 18%. Selanjutnya dilakukan perhitungan IRR dari hasil perhitungan diatas, adapun hasilnya sebagai berikut:

$$\text{IRR}=7\%+\left[\frac{\text{Rp. } 483.766.585,20}{\text{Rp. } 483.766.585,20-(\text{-Rp } 133.630.845,80)}\right]\times(18\%-7\%)$$

$$\text{IRR}=15,62\%$$

Tabel 4.16. Proyeksi ongkos produksi

No.	Keterangan	Tahun				
		1	2	3	4	5
1	**Biaya Tetap**					
	Biaya Tenaga Kerja	Rp 199.920.000,00	Rp 199.920.000,00	Rp 199.920.000,00	Rp 199.920.000,00	Rp 199.920.000,00
	Overhead Pabrik	Rp 12.600.000,00	Rp 12.600.000,00	Rp 12.600.000,00	Rp 12.600.000,00	Rp 12.600.000,00
	Biaya Pengiriman Produk	Rp 14.400.000,00	Rp 14.400.000,00	Rp 14.400.000,00	Rp 14.400.000,00	Rp 14.400.000,00
	Total	**Rp 226.920.000,00**	**Rp 226.920.000,00**	**Rp 226.920.000,00**	**Rp 226.920.000,00**	**Rp 226.920.000,00**
2	**Biaya Variabel**					
	Biaya Pembelian Bahan Baku	Rp 2.226.000.000	Rp 2.226.000.000	Rp 2.226.000.000	Rp 2.226.000.000	Rp 2.226.000.000
Total Biaya Produksi		**Rp 2.452.920.000,00**	**Rp 2.452.920.000,00**	**Rp 2.452.920.000,00**	**Rp 2.452.920.000,00**	**Rp 2.452.920.000,00**

Tabel 4.17. Proyeksi laba rugi

No	Keterangan	Tahun				
		1	2	3	4	5
1	**Pendapatan**					
	Penjualan	Rp 3.360.000.000,00	Rp 3.360.000.000,00	Rp 3.360.000.000,00	Rp 3.360.000.000,00	Rp 3.360.000.000,00
2	**Biaya Operasi**					
	Ongkos Produksi	Rp 2.452.920.000,00	Rp 2.452.920.000,00	Rp 2.452.920.000,00	Rp 2.452.920.000,00	Rp 2.452.920.000,00
	Biaya Alat Tulis Kantor	Rp 600.000,00	Rp 600.000,00	Rp 600.000,00	Rp 600.000,00	Rp 600.000,00
3	**Biaya Komersial**					
	Pembuatan Brosur	Rp 100.000,00				
	EBT	Rp 906.380.000,00	Rp 906.480.000,00	Rp 906.480.000,00	Rp 906.480.000,00	Rp 906.480.000,00
4	Pajak	Rp 272.914.000,00	Rp 271.944.000,00	Rp 271.944.000,00	Rp 271.944.000,00	Rp 271.944.000,00
	Laba Bersih	**Rp 634.466.000,00**	**Rp 634.536.000,00**	**Rp 634.536.000,00**	**Rp 634.536.000,00**	**Rp 634.536.000,00**