

ANALISIS KELAYAKAN BISNIS USAHA AIR MINUM ISI ULANG (STUDI KASUS PADA AGEN “MOSES” DI KABUPATEN BATANG)

Cahyaningsih¹, M. Taufiq Abadi²

Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan

Abstract

Agents are a business venture that is very popular with many people, where they become intermediaries to market the products of the companies where they work. Becoming a refill drinking water agent may look simple, but the economic prospects are quite profitable. One example is by running a business venture to become a drinking water agent for "Moses". This business, which is managed by brother Alfian Nur Utomo, is one of the drinking water agents with the brand "Moses" located in Batang Regency. The main purpose of preparing this business feasibility study analysis report is to make a decision whether or not a business is feasible to become a "Moses" drinking water agent. This research is included in the type of mixed research (mixed methods). Where the approach used in this research is a quantitative descriptive approach. The results of the study indicate that this business is feasible to establish and is feasible to run based on the results of an analysis of legal aspects which are marked by the success of obtaining refill drinking water business agent "Moses", namely the Taxpayer Identification Number, market and marketing aspects which include market potential and marketing strategy, as well as financial aspects which are calculated and considered through a feasibility study Net Present Value (NPV), Probability Index (PI), and Internal Rate of Return (IRR). Based on the calculations, the final Internal Rate of Return was 23.22%, so that means that the business of becoming a refill drinking water agent with the "Moses" brand is feasible.

Keywords: Feasibility Study, Human Resources, Market

Abstrak

Agen merupakan salah satu usaha bisnis yang sangat digemari oleh banyak orang, dimana mereka menjadi perantara untuk memasarkan produk dari perusahaan tempat mereka bekerja. Menjadi agen air minum isi ulang mungkin terlihat sederhana, namun prospek ekonominya cukup menguntungkan. Salah satu contohnya dengan melakoni usaha bisnis menjadi agen air minum "Moses". Usaha yang dikelola oleh saudara Alfian Nur Utomo ini merupakan salah satu agen air minum dengan merk "Moses" yang berada di Kabupaten Batang. Tujuan utama penyusunan laporan analisis studi kelayakan bisnis usaha ini adalah untuk mengambil keputusan layak didirikan atau tidaknya usaha menjadi agen air minum "Moses". Penelitian ini termasuk kedalam jenis penelitian campuran (mixed methods). Dimana pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kuantitatif. Hasil kajian menunjukkan bahwa usaha ini layak didirikan dan layak dijalankan berdasarkan hasil analisis aspek hukum yang ditandai dengan sudah berhasil didapatkan oleh agen bisnis air minum isi ulang "Moses" yaitu Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), aspek pasar dan pemasaran yang meliputi potensi pasar dan strategi pemasaran, serta aspek keuangan yang mana dilakukan perhitungan dan pertimbangan studi kelayakan melalui Net Present Value (NPV), Probability Index (PI), dan Internal Rate of Return (IRR). Berdasarkan perhitungan didapatkan nilai akhir Internal Rate of Return sebesar 23,22%,

sehingga itu artinya bisnis usaha menjadi agen air minum isi ulang dengan merk “Moses” ini layak untuk dilaksanakan.

Kata Kunci: *Studi Kelayakan, Sumber Daya Manusia, Pasar*

PENDAHULUAN

Bisnis merupakan suatu usaha menghasilkan barang/jasa untuk memperoleh keuntungan (profit). Profit adalah keuntungan yang direalisasikan setelah pendapatan dikurangi dengan semua pengeluaran atau biaya, termasuk di dalamnya beban pajak. Profit inilah yang kemudian mendasari para pelaku usaha untuk menjalankan bisnisnya dan serangkaian aktivitas bisnis lainnya, profit sering disebut juga dengan laba.

Menurut paham kapitalis, bisnis sering dilakukan oleh pihak swasta yang didirikan untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya guna meningkatkan kekayaan pemilik atau kelompok usaha. Namun jika diartikan secara sederhana, bisnis dapat dipahami sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh satu orang atau lebih yang telah mengorganisir diri untuk mencari keuntungan dengan menawarkan berbagai macam barang yang dibutuhkan pelanggan atau masyarakat (M. Zikwan, 2021).

Banyak peluang bisnis yang dapat dilakukan oleh masyarakat di Kabupaten Batang pada saat ini diantaranya adalah bisnis di sektor pariwisata, pertanian, peternakan, perindustrian, bahkan perdagangan. Tidak terkecuali bisnis dibidang perdagangan yang semakin marak ditengah masyarakat Kabupaten Batang. Terkadang para pedagang tidak melulu menjual dagangan yang diproduksi sendiri, banyak dari mereka yang bekerja sama dengan perusahaan besar dengan berperan sebagai agen. Agen adalah orang atau perusahaan yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama pihak yang menunjuknya untuk melakukan pembelian, penjualan, atau pemasaran tanpa benar-benar mengalihkan barang secara fisik (Tohir, 2002).

Menjadi agen air minum isi ulang mungkin terlihat sederhana, namun prospek ekonominya cukup menguntungkan. Akibat banyaknya pesaing yang bermunculan, Kabupaten Batang mengalami persaingan yang sengit untuk menarik pelanggan yang akan membeli air isi ulang "Moses". Selain itu, evaluasi dan review sangat diperlukan untuk menghindari dampak negatif di masa mendatang seperti halnya kerugian bahkan kebangkrutan. Evaluasi tidak hanya diperlukan bagi pemilik usaha, tetapi juga bagi masyarakat umum untuk mempetimbangkan beberapa aspek depot air isi ulang yang akan diakuisisi.

Dalam hal bisnis, penelitian ini dapat digunakan untuk membantu pengusaha membuat keputusan yang tepat. Bagi seorang pemula, kajian ini sangat penting karena dapat mencegah trader dari kerugian. Studi kelayakan bisnis mungkin terdengar asing bagi sebagian orang awam atau pebisnis. Namun pada kenyataannya, penelitian studi kelayakan bisnis ini sangat penting untuk mengetahui apakah bisnis akan berhasil. Studi kelayakan bisnis adalah prosedur untuk menentukan apakah bisnis layak atau tidak. Kegiatan ini meliputi mengidentifikasi masalah dan peluang, menetapkan tujuan, menggambarkan situasi bisnis dan mengevaluasi manfaat yang dihasilkan (Natalia, 2023).

“Moses” merupakan air minum dalam kemasan yang telah bersertifikat MURI No: 4788/R.MURI/III/2011 (PT. Moses Mitra Setia, 2020). Agen air minum dengan merk “Moses” yang dikelola oleh mas Alfan Nur Utomo ini merupakan salah satu agen air minum dengan merk “Moses” yang terdapat di Kabupaten Batang. Usaha ini telah berdiri kurang lebih selama tiga tahun. Tujuan yang utama dari pembuatan laporan analisis studi

kelayakan bisnis dari agen Air minum “Moses” ini adalah untuk membuat suatu keputusan untuk layak atau tidaknya agen bisnis air minum “Moses” ini didirikan.

METODE

Penelitian ini termasuk kedalam jenis penelitian campuran (mixed methods). Dimana pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kuantitatif. Alasan memilih pendekatan deskriptif kuantitatif karena peneliti ingin menggambarkan secara utuh dan mendalam mengenai objek yang diteliti, daripada hanya menggunakan satu pendekatan saja. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini yakni sumber data primer. Yang mana, data diambil secara langsung ke sumber aslinya melalui kegiatan observasi, survei, dan wawancara. Data yang telah diperoleh akan dianalisis secara kualitatif serta diuraikan dalam bentuk deskriptif. Dalam masalah ini, peneliti mengambil objek penelitian pada usaha agen air minum “Moses” yang dikelola oleh mas Alfian Nur Utomo yang beralamat di Jl. Akasia VIII No.11, Kalisalakasri, Kauman, Kecamatan Batang, Kabupaten Batang, Jawa Tengah-51216.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. Moses Mitra Setia merupakan perusahaan yang bertempat di Jl. Anjasmoro Raya No. 3, Tawangmas, Kec. Semarang Barat, Kota Semarang, Jawa Tengah-50144. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang memproduksi Air Minum Dalam Kemasan (AMDK). Standar Nasional Indonesia (SNI) mendefinisikan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) sebagai air yang telah mengalami perlakuan khusus, dikemas dalam botol atau wadah lain, dan memenuhi standar air minum (Wiyanti et al., 2019). Sementara agen air demineral “Moses” mas Alfian Nur Utomo merupakan agen resmi perusahaan PT. Moses Mitra Setia, sehingga produk yang diedarkan pun sama dengan produk di perusahaan aslinya. Adapun aspek-aspek yang perlu diperhatikan oleh usaha bisnis

agen Air minum “Moses” adalah sebagai berikut:

1.1 Aspek Hukum

Unsur hukum adalah bagian dari usaha yang melihat persyaratan hukum yang harus dipenuhi sebelum dapat beroperasi. Adapun tujuan dari analisis aspek hukum studi kelayakan bisnis ini adalah memeriksa keabsahan, kelengkapan, dan keaslian surat-surat yang dimiliki (Pratama et al., 2019). Akibatnya, studi hukum harus dilakukan sebelum menjalankan rencana bisnis untuk mencegah kegagalan bisnis di masa depan karena masalah hukum dan kurangnya persetujuan pemerintah. Tentu terdapat ketentuan hukum atau standar hukum yang harus dipenuhi ketika akan menjadi agen Air minum “Moses” ini, dan bentuk perizinan dari pemerintah yang sudah berhasil didapatkan oleh agen bisnis air minum isi ulang “Moses” yaitu Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

1.2 Aspek Pasar dan Pemasaran Potensi Pasar

Penyerapan pasar merupakan peluang pasar yang dapat dimanfaatkan untuk mempromosikan barang usaha atau proyek yang dituju (Nabila, 2022). Untuk mencapai hasil pemasaran yang maksimal, produsen harus terlebih dahulu melakukan segmenting atau segmentasi pasar. Segmentasi berdasarkan kondisi demografi bisa dilihat melalui para pekerja pabrik dan pegawai negeri yang tidak memiliki banyak waktu di rumah. Sehingga dengan adanya air minum isi ulang ini memudahkan mereka mendapatkan air minum praktis tanpa proses yang lama. Sehingga jelas, target pasar dari produk ini adalah kalangan ibu rumah tangga yang memerlukan air minum untuk kebutuhan sehari-hari.

Strategi Pemasaran

Setiap konsumen akan berbelanja dengan tetap memperhatikan baik kualitas produk maupun pelayanan yang ditawarkan, termasuk apakah memuaskan atau tidak. Karena pelanggan yang puas lebih cenderung membeli produk itu lagi dan

menyebarkannya kepada orang lain (Nurlela, 2020). Strategi pemasaran yang akan dilakukan oleh agen Air minum “Moses” di Kabupaten Batang untuk memasarkan produk air minumnya tersebut menggunakan analisis yang diperkenalkan oleh Philip Kotler sebagai berikut:

a. *Product*

Apapun yang dapat diberikan ke pasar untuk dipertimbangkan, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi dan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan dianggap sebagai produk. Air yang digunakan memiliki aliran murni dan diperoleh dari sumber alami. Adapun produk-produk air demineral “Moses” yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Produk-produk air minum “Moses”

Kemasan	Ukuran
Galon	19 L
Botol	1 L
Botol	600 ml
Botol	330 ml
Cup	240 ml

b. *Price*

Harga yang ditawarkan dari beberapa produk air minum inipun bervariasi, namun tetap terjangkau yakni dibawah Rp 100.000 (satus ribu rupiah).

Tabel 2. Harga Produk air minum “Moses”

Jenis Produk	Harga
Galon 19 L	Rp 20.000
Dus Botol 1 L	Rp 55.000
Botol 600 ml	Rp 65.000
Botol 330 ml	Rp 50.000
Cup 240 ml	Rp 30.000

c. *Place*

Pemilihan tempat atau lokasi memerlukan pertimbangan yang cermat terhadap beberapa faktor, antara lain: kemudahan akses ke lokasi, visibility (lokasi yang dapat terlihat dengan jelas), lalu lintas, banyak tempat parkir yang aman,

lingkungan, jumlah pesaing terdekat, peraturan pemerintah, dan lain-lain (Sigit, 2020). Daya pesaing yang masih sedikit, sehingga mampu menjadikan agen bisnis air minum “Moses” ini banyak peminatnya. Didukung dengan lokasi rumah agen yang berada di tengah-tengah Kota Batang sehingga memudahkan konsumen untuk menemukan produk air minum isi ulang ini. Harga yang terjangkau dan produk air minum yang kaya akan manfaat menjadi daya tarik konsumen di Kabupaten Batang.

d. *Promotion*

Strategi promosi yang dilakukan oleh agen sudah cukup baik, ia mampu mempromosikan dan mengenalkan produknya melalui media sosial dan juga google maps. Jadi, siapa saja yang ingin mencari keberadaan air isi ulang “Moses” ini bisa sangat mudah mendapatkannya.

1.3 Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia (MSDM)

Gagasan "manajemen sumber daya manusia" mengacu pada praktik, aturan, dan metode yang digunakan untuk mengelola orang di dalam suatu perusahaan (Pratama et al., 2019). Sumber Daya Manusia menjadi dasar dalam pengembangan suatu bisnis usaha. Karena jika tidak ada manusia, maka bisnis pun tidak akan berjalan karena manusia lah yang nantinya menjalankan roda aktivitas bisnis.

Dalam usaha bisnis air minum “Moses” ini, pemilik usaha tidak melibatkan adanya karyawan didalamnya, melainkan usaha ini dikerjakan secara mandiri oleh pemilik dan sesekali dibantu oleh anggota keluarganya saja. Sehingga tidak perlu pusing akan hal pembagian upah tenaga kerja karena agen bekerja sendiri.

1.4 Aspek Keuangan

Langkah terakhir dalam menentukan apakah perusahaan yang diusulkan dapat didirikan adalah menganalisis sisi keuangan. Analisis keuangan akan mencakup informasi tentang berapa banyak uang yang dibutuhkan

untuk meluncurkan perusahaan, berapa banyak keuntungan yang akan diperoleh, berapa harga jual produk, berapa nilai investasi di masa depan, dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk investasi. nilai untuk pulih. Perhitungan NPV dilakukan untuk mengetahui apakah investasi yang dilakukan pada bisnis ini layak untuk didirikan/tidak (Utomo, 2014). Adapun tabel perhitungan NPV dapat dilihat dibawah ini:

Tabel 3. Perhitungan NPV

Thn	DF (18%)	Prceeds (Rp)	PV of Proceeds (Rp)
1	0,847	158.128.000	133.934.416
2	0,718	132.308.000	94.997.144
3	0,609	106.180.000	64.663.620
Total PV dari Prceeds			396.616.000
Total PV dari utlays			200.000.000
NPV			196.616.000

Berdasarkan tabel diatas, untuk proceeds tiap tahun yang berbeda dapat dihitung dengan menggunakan rumus/Metode Profitability Indeks (PI), disebut juga benefit cash ratio yang merupakan metode yang memiliki hasil keputusan sama dengan NPV. Perhitungannya dapat dilihat dibawah ini:

$$PI = \frac{396.616.000}{200.000.000}$$

$$= 1,99 > 1$$

Besarnya nilai PI lebih dari 1 atau $PI > 1$, sehingga rencana investasi bisnis ini layak diterima dan proyek dapat dijalankan.

Metode Internal Rate Return (IRR) merupakan metode penilaian investasi untuk mencari tingkat bunga (discounted rate) yang menyamakan nilai sekarang dari aliran kas netto dan investasi. Pada sat IRR tercapai, maka besarnya NPV = 0.

Tabel 4. Perhitungan NPV dengan tingkat bunga 20% dan 30%

Tahun	Proceeds	DF (20%)	PV	DF (30%)	PV
1	158.128.000	0,833	131.720.624	0,770	121.758.560
2	132.308.000	0,694	91.821.752	0,592	78.326.336
3	106.180.000	0,579	61.478.220	0,455	48.311.900
PV of Prodeeds			285.020.596		248.396.796
Investasi			200.000.000		200.000.000
NPV			85.020.596		48.396.796
Selisih	Tingkat Bunga	PV of Proceeds	PV of Outlays	NPV	
	30 %	248.396.796	200.000.000	48.396.796	
	20 %	285.020.596	200.000.000	85.020.596	
	10 %	36.623.800		36.623.800	

$$IRR = 20 \% + \frac{85.020.596}{285.020.596 - 248.020.596} \times (30\% - 20\%)$$

$$IRR = 20 \% + 0,322 \times 10 \%$$

$$IRR = 20 \% + 3,22 \%$$

$$IRR = 23,22 \%$$

Dengan dibantu dengan tabel PVIF, maka didapatkan nilai IRR yakni sebesar 23,22 %

dalam kurun waktu 3 tahun. Merupakan nilai keuntungan yang tidak sedikit, sehingga dengan

ini maka bisnis menjadi agen air minum “Moses” layak untuk dilaksanakan.

KESIMPULAN

Peninjauan atas aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, serta aspek keuangan yang telah dipaparkan diatas cukup menguatkan studi kelayakan bisnis terhadap bisnis agen air minum “Moses”. Yang mana hasil perhitungan pada aspek keuangan menunjukkan nilai yang cukup baik. Besarnya nilai PI lebih dari 1 atau $PI = 1,99 > 1$, sehingga kriteria ini termasuk kedalam rencana investasi bisnis ini layak diterima dan proyek dapat dijalankan. Kemudian, Dengan dibantu dengan tabel PVIF, maka didapatkan nilai IRR yakni sebesar 23,22 % dalam kurun waktu 3 tahun. Merupakan nilai keuntungan yang tidak sedikit, sehingga dengan ini maka bisnis menjadi agen air minum “Moses” layak untuk dilaksanakan. Sehingga, berdasarkan hasil laporan studi kelayakan bisnis diatas, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa usaha bisnis menjadi agen air demineral “Moses” ini layak dilaksanakan.

SARAN

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyajian makalah ini, baik secara kebahasaan maupun dalam bidang lain. Oleh karena itu, penulis membutuhkan feedback dari pembaca dalam bentuk rekomendasi dan komentar untuk membantu penulis membuat makalah menjadi lebih baik. penulis juga memohon maaf apabila ada beberapa kesalahan dalam teks atau penjelasan yang kurang jelas. Penulis hanyalah manusia biasa yang tak luput dari kesalahan, karena kesempurnaan hanya Allah SWT.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penelitian ini dapat dilaksanakan dengan baik berkat dukungan dari berbagai pihak yang terkait. Untuk itu peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada pemilik usaha agen bisnis air minum “Moses” yang berada di Kabupaten Batang. Terima kasih juga

kepada orang tua dan teman-teman seperjuangan yang telah mendukung penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas ini dengan tepat waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- M. Zikwan. (2021). Antara Agama Dan Bisnis Dalam Pandangan Islam. *Al-Idarah : Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam*, 2(1), 123–132. <https://doi.org/10.35316/idarah.2021.v2i1.123-132>
- Nabila, H. (2022). *Studi Kelayakan Bisnis (Aspek Yuridis)*. spada.uns.
- Natalia. (2023). *Studi Kelayakan Bisnis: Pengertian, Aspek, Tujuan, dan Manfaatnya*. accurate.id.
- Nurlela. (2020). *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Hijab by Nesa*. 03(04), 49–58.
- Pratama, A. R., Suryana, N., & Rendra, M. (2019). Analisis Kelayakan Investasi Pembukaan Klinik Amanah Medical and Dental Clinic Ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia, dan Aspek Finansial. *e-Proceeding of Engineering*, 6(2), 5908–5917.
- PT. *Moses Mitra Setia*. (2020). (c)mosespurewater.com. <https://mosespurewater.com/>
- Sigit, M. P. (2020). *Analisis Kelayakan Usaha Dan Penentuan Lokasi Pendirian Bengkel Motor Dengan Menggunakan Metode Electre Dan Gpap*. 21(1), 1–9.
- Tohir, T. (2002). Pengertian dan Kedudukan Agen dalam Suatu Hubungan Hukum (Analisis dalam Hukum Eropa Kontinental, Anglo Saxon, dan Hukum Islam). *Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM*, 9(19), 124–134. <https://doi.org/10.20885/iustum.vol9.iss19.art9>
- Utomo, J. S. (2014). *Studi Kelayakan Bisnis Pelumas Food Grade Petro-Canada untuk Industri Makanan dan Minuman di Jawa Timur*. 2(2), 211–218.

Wiyanti, N. K. P., Budiasa, I. W., & Ustriyana, I. N. G. (2019). Analisis Kelayakan Usaha Air Minum dalam Kemasan PT. Amiro di Desa Uma Jero, Kecamatan Busungbiu, Kabupaten Buleleng. *Jurnal Agribisnis dan Agrowisata (Journal of Agribusiness and Agritourism)*, 8(2), 135. <https://doi.org/10.24843/jaa.2019.v08.i02.p02>