ANALISA INVESTASI BISNIS BAHAN BANGUNAN

Oleh : Dwi Sri Wiyanti

Abstract

To face business competition, other than offers common building material, a building material store can offers design and construction of the building materials that have been bought. Market targets of the building material business are people that planned to build house or other building and property business stakeholder such as contractor, developer, and project owner. The increasing of projects these days bring good prospect for building material business, moreover if it is supported by the right market strategy. As long as there is a project, building materials will be needed. The purpose of this building material business is to gain profits as much as possible. With good organizing and high quality of human resources it will have a good prospect. With proper investment analysis based on positive calculation of Nett Present Value, more than one Benefit Cost Ratio value, and 900 million rupiahs of building material stocks, Break Event Point will be reached in the third year.

Key word : Business, Store, Building materials

LATAR BELAKANG

Salah satu bisnis yang saat ini berkembang pesat adalah bisnis properti, kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal menjadikan peluang usaha bidang ini dicari masyarakat. Saat ini peluang usaha properti, tidak hanya fokus membangun rumah dan menjualnya saja, salah satu bisnis yang mendukung kebutuhan properti seperti bisnis bahan bangunan juga memiliki prospek pasar yang cukup besar. Karena selama masih ada pembangunan rumah, kantor, sekolah, serta gedung lainnya, bahan bangunan seperti besi, semen, cat, keramik, dan kayu akan terus dibutuhkan pasar.

Target bisnis untuk pasar bisnis bahan bangunan adalah masyarakat umum yang sedang merencanakan pembangunan rumah, atau pembangunan gedung lainnya. Selain masyarakat umum, target pasar yang lebih luas seperti kontraktor proyek bangunan serta beberapa pelaku bisnis properti dapat dijadikan sebagai jaringan untuk memperoleh

konsumen yang memerlukan bahan bangunan. Karena pelaku bisnis properti, membutuhkan material dan bahan bangunan untuk memenuhi permintaan perumahan dari konsumennya.

TUJUAN

Pendirian bisnis bahan bangunan mempunyai tujuan utama untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Keuntungan diperoleh tanpa mengabaikan nilai-nilai etika yang berlaku di masyarakat dan tidak keluar dari jalur bisnis yang sesuai dengan aturan yang baik dan benar. Tujuan lainnya adalah mengurangi pengangguran dengan adanya kebutuhan karyawan.

PRODUK RENCANA

Produk bisnis bahan bangunan yang ditawarkan secara umum sama dengan bisnis bahan bangunan lain yaitu menjual bahan bangunan yang sering dibutuhkan pasar seperti besi, semen, pasir, genteng, batu bata, paku, kayu, triplek, cat, pipa, dan masih banyak lagi bahan bangunan yang diminati pasar. Untuk membedakan dengan bisnis bahan bangunan pada umumnya, ditawarkan pemasangan bahan bangunan yang dibeli dengan menyediakan tukang, sehingga konsumen tidak perlu lagi mencari tenaga untuk memasang. Selain itu juga menyediakan jasa perencanaan dan pembangunan dimana konsumen bisa langsung menentukan bahan bangunan yang akan dipakai dengan menggunakan bahan bangunan yang tersedia dan dapat secara langsung mengetahui biaya kasar yang dibutuhkan berdasarkan harga bahan bangunan yang akan digunakan.

ANALISIS INVESTASI

Modal yang digunakan diluar sewa bangunan dan peralatan dalam bisnis ini sebesar 900 juta. Dengan menggunakan asumsi bunga bank dan nilai MARR sebesar 14% (diatas bunga simpanan bank paling tinggi sebesar 10%), asumsi adanya kenaikan pada operasional tahunan sebesar 1% pertahun, dan diperhitungkan nilai keuntungan sebesar 5% pertahun, Break Event Point terjadi pada tahun ketiga.

Dari perhitungan Analisis Nett Present Value dengan nilai positif , didukung nilai Benefit Cost Ratio lebih dari satu, bisnis bahan bangunan ini “**Layak**” untuk dilaksanakan. Perhitungan Analisis Nett Present Value dapat dilihat pada tabel 3 dan Grafik Break Event Point dapat dilihat pada gambar1.

Tabel 3. Perhitungan Cash Flow

	PEMASUKAN	**Rp -**	**Rp 1,170,000,000**	**Rp 1,180,478,000**	**Rp 1,190,773,610**	**Rp 1,200,817,521**	**Rp 1,210,523,873**
	Tahun	0	1	2	3	4	5
	PENGELUARAN						
I	**BIAYA AWAL**						
A	**MODAL**						
	Pembelian barang dagangan (bahan bangunan)	Rp 900,000,000					
B	**PERALATAN**						
1	Komputer,printer	Rp 5,000,000					
2	Rak & Etalase	Rp 5,000,000					
3	Mebelair	Rp 3,000,000					
4	Mobil bak	Rp 10,000,000					
5	Mesin Kasir	Rp 1,000,000					
6	Telephone & Fax.	Rp 1,000,000					
7	Sewa Bangunan	Rp 10,000,000					
		Rp 935,000,000					

Tabel 3 Lanjutan

II	**OPERASIONAL TAHUNAN**						
1	Sewa Bangunan		Rp 10,000,000	Rp 10,100,000	Rp 10,201,000	Rp 10,303,010	Rp 10,406,040
2	ATK		Rp 1,440,000	Rp 1,454,400	Rp 1,468,944	Rp 1,483,633	Rp 1,498,470
3	Listrik		Rp 3,000,000	Rp 3,030,000	Rp 3,060,300	Rp 3,090,903	Rp 3,121,812
4	PAM		Rp 1,200,000	Rp 1,212,000	Rp 1,224,120	Rp 1,236,361	Rp 1,248,725
5	Telephone & Fax		Rp 4,800,000	Rp 4,848,000	Rp 4,896,480	Rp 4,945,445	Rp 4,994,899
6	Gaji Karyawan (3 org)		Rp 36,000,000	Rp 36,360,000	Rp 36,723,600	Rp 37,090,836	Rp 37,461,744
7	Gaji Karyawan (2 org)		Rp 18,000,000	Rp 18,180,000	Rp 18,361,800	Rp 18,545,418	Rp 18,730,872
8	Gaji Karyawan (5 org)		Rp 36,000,000	Rp 36,360,000	Rp 36,723,600	Rp 37,090,836	Rp 37,461,744
9	Gaji Manajer		Rp 24,000,000	Rp 24,240,000	Rp 24,482,400	Rp 24,727,224	Rp 24,974,496
10	Pemeliharaan gedung		Rp 18,000,000	Rp 18,180,000	Rp 18,361,800	Rp 18,545,418	Rp 18,730,872
11	Operasional & Pemeliharaan kend.		Rp 6,000,000	Rp 6,060,000	Rp 6,120,600	Rp 6,181,806	Rp 6,243,624
12	Makan Siang		Rp 21,600,000	Rp 21,816,000	Rp 22,034,160	Rp 22,254,502	Rp 22,477,047
13	Pajak(Ppn & Pph)		Rp 23,400,000	Rp 23,634,000	Rp 23,870,340	Rp 24,109,043	Rp 24,350,134
IV	**KEUNTUNGAN**		**Rp 58,500,000**	**Rp 59,023,900**	**Rp 59,538,681**	**Rp 60,040,876**	**Rp 60,526,194**
			Rp 261,940,000	Rp 264,498,300	Rp 267,067,825	Rp 269,645,311	Rp 272,226,673
	Total masuk	0	**Rp 1,170,000,000**	**Rp 1,180,478,000**	**Rp 1,190,773,610**	**Rp 1,200,817,521**	**Rp 1,210,523,873**
	Total keluar	**Rp 935,000,000**	**Rp 261,940,000**	**Rp 264,498,300**	**Rp 267,067,825**	**Rp 269,645,311**	**Rp 272,226,673**
	Kumulatif	**Rp (935,000,000)**	**Rp 908,060,000**	**Rp 915,979,700**	**Rp 923,705,786**	**Rp 931,172,210**	**Rp 938,297,199**

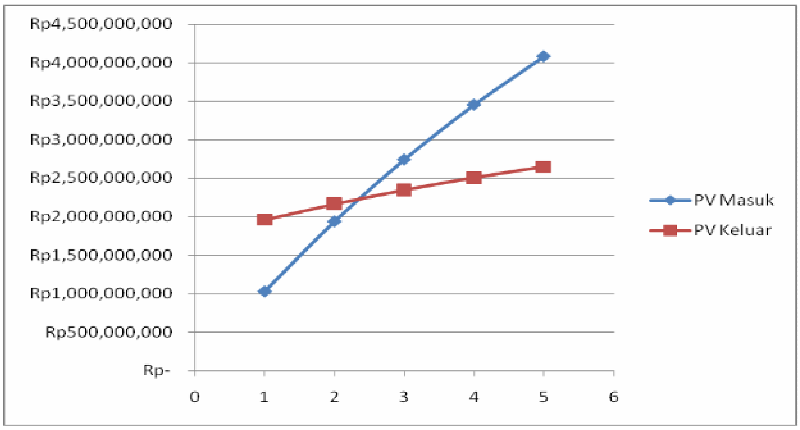
MARR	**14%**	
Pm	Rp4,078,082,085.40	
Pk	1,849,595,632.04	
Pm-Pk	**Rp2,228,486,453.35**	**NETT PRESENT VALUE (positif)**
Pm/Pk	**2.205**	**BENEFIT COST RATIO (> 1)**
IRR	**94%**	**(Nilai diatas MARR)**

BREAK EVEN POINT

Total masuk	Rp -	Rp 1,170,000,000	Rp 1,180,478,000	Rp 1,190,773,610	Rp 1,200,817,521	Rp 1,210,523,873
Total keluar	Rp 935,000,000	Rp 203,440,000	Rp 205,474,400	Rp 207,529,144	Rp 209,604,435	Rp 211,700,480

	PV Masuk	**PV Keluar**	**PV m - PV k**
Tahun ke 1	Rp 1,026,315,789	Rp 1,961,315,789	Rp (935,000,000)
Tahun ke 2	Rp 1,934,655,279	Rp 2,164,838,643	Rp (230,183,364)
Tahun ke 3	Rp 2,738,393,548	Rp 2,345,101,817	Rp 393,291,730
Tahun ke 4	Rp 3,449,373,919	Rp 2,504,753,488	Rp 944,620,431
Tahun ke 5	**Rp 4,078,082,085**	**Rp 2,646,139,492**	**Rp 1,431,942,594**

Tahun ke	1	2	3	4	5
PV Masuk	Rp 1,026,315,789	Rp 1,934,655,279	Rp 2,738,393,548	Rp 3,449,373,919	Rp 4,078,082,085
PV Keluar	Rp 1,961,315,789	Rp 2,164,838,643	Rp 2,345,101,817	Rp 2,504,753,488	Rp 2,646,139,492



Gambar 1. Grafik Break Event Point

ANALISIS RISIKO

Seperti halnya usaha-usaha yang lain usaha pendirian toko "BB Plus" juga memiliki risiko yang harus dihadapi baik dalam tahap awal pendirian perusahaan maupun pada tahap pelaksanaan pekerjaan. Analisis risiko bisnis bahan bangunan toko "BB Plus" dapat dilihat pada tabel 4. sebagai berikut.

Tabel 4. Risiko pendirian bisnis bahan bangunan

No	Identifikasi Risiko	Risk Analysis			Risk Response	Solusi/Strategi
		P	D	H		
1	Ketidakstabilan kurs Rupiah	4	4	16	Diterima	Mengikuti perkembangan jika terjadi perubahan nilai rupiah untukmenetapkan harga jual
2	Jumlah Konsumen yang tidak sesuai prediksi	3	4	12	Diterima	Memaksimalkan usaha promosi.
3	Operasional tahunan merupakan pengeluaran yang besar	4	2	8	Diterima	Pengeluaran operasional tahunan diimbangi dengan peningkatan penjualan
4	Kemungkinan terjadi kecelakaan kerja atau musibah kebakaran	3	2	6	Dibagi	Mengikuti program Asuransi
5	Kompetitor	5	4	20	Diterima	Membuat strategi yang tepat untuk dapat bersaing dengan para kompetitor

Keterangan :

Nilai D (Dampak)

1 = Sangat Kecil
2 = Kecil
3 = Sedang
4 = Besar
5 = Sangat Besar

Nilai P (Probabilitas)

1 = Tidak Pernah
2 = Jarang
3 = Kadang – kadang
4 = Sering
5 = Selalu

KESIMPULAN

Dari analisis risiko pada tabel 4. Risiko terbesar adalah persaingan dengan kompetitor, dimana untuk meraih peluang yang lebih baik, harus dilakukan strategi bisnis yang berbeda dengan para competitor untuk menarik konsumen, dan mengedepankan kualitas barang/ produk.

Daftar Pustaka

Mutaqi A.S., IAI, Dasar-dasar penyusunan Business Plan, Diktat Kuliah Etika Profesi dan Kewirausahaan FTP UII, Yogyakarta, 2010

Konveksi Mutiara, Bussines Plan, Medan, 2001

Charitsah Amalia dkk., Proposal studi kelayakan bisnis usaha toko buah “my fruits”, UPN Veteran, Yogyakarta, 2008

PT. Abay Sekawan, Contoh Bussines plan “Limbah Gerabah Menjadai Batu bata” , Bantul, 2008

http://arzadz.blogspot.com/2010/05/contoh-bisinis-plan.html