# MENGUKUR PELUANG USAHA DISTRIBUTOR PUPUK DI PASAMAN BARAT UNTUK DIKELOLA PERUSAHAAN DAERAH MEKAR JAYA MADANI (PD. MJM)

**DRS. ASRAF**

Staf Pengajar Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Pendidikan Pasaman (YAPPAS)

**ABSTRAK**

Ini adalah penelitian deskriptif yang menurut tujuannya bersifat penelitian terapan yaitu untuk melihat peluang usaha sebagai distributor pupuk di wilayah Kabupaten Pasaman Barat yang ingin dikelola Perusahaan Daerah Mekar Jaya Madani (PD. MJM) milik Pemerintah Daerah Pasaman Barat. Penelitian dilakukan dikawasan Kabupaten Pasaman Barat. Metode penelitian dilakukan dengan pengumpulan data yang diperlukan dari berbagai sumber melalui survey, wawancara dan pengumpulan data lainnya dari instansi terkait seperti Dinas Perkebunan, Dinas Pertanian dan Dinas Inkoperindag Kabupaten Pasaman Barat. Data yang diperoleh dianalisa secara kualitatif dari aspek Tehnis, pemasaran, dan manajemen. Sedangkan analisa kuantitatif pada aspek keuangan berupa analisa atas parameter keuangan melalui pengukuran NPV, IRR, Payback Period dan Net B/C ratio. Dengan kedua analisa ini akan dapat diukur tingkat kelayakan usaha dimaksud. Dari hasil penelitian ini disimpulkan bahwa usaha Distributor Pupuk oleh PD. MJM untuk wilayah Kabupaten Pasaman Barat memiliki prospek menguntungkan dan layak.

**Kata Kunci : Peluang Usaha**

## PENDAHULUAN

Kabupaten Pasaman Barat adalah daerah pertanian dan perkebunan. Luas lahan untuk Sawah, ladang, perkebunan dan tanaman lain adalah 189.291 Ha. Potensi kebutuhan pupuk untuk seluruh tanaman ini sekitar 96.419.675 ton per tahun atau sekitar Rp 382.401.660.000,-. Kebutuhan pupuk Pasaman Barat sangat besar ini tentunya membuka peluang bisnis dibidang perdagangan pupuk. Saat ini permintaan pupuk masih belum seimbang dengan pasokan yang ada. Disisi lain dari Laporan Departemen Pertanian pada akhir 2008 menyebutkan bahwa stock pupuk cukup tersedia dan terdapat sisa yang tidak termanfaatkan. Ini artinya distribusi pupuk belum berjalan secara optimal. Selain itu sektor perusahaan perkebunan swasta yang berjumlah 19 buah, masih banyak yang pengadaan pupuknya dipasok dari pedagang luar Pasaman Barat. Kondisi ini cukup memberikan gambaran bahwa Usaha bidang Distribusi Pupuk masih berpeluang untuk ditangani PD. Mekar Jaya Madani.

Tujuan dari Penelitian ini adalah :

1. Melihat sejauh mana kelayakan dan peluang Bisnis Distributor Pupuk di Pasaman Barat.
2. Sebagai dasar pertimbangan bagi Pemerintah Kabupaten Pasaman barat untuk menyetujui usaha Distributor Pupuk menjadi salah satu bisnis yang digarap PD. Mekar Jaya Madani.

Pangsa pasar pupuk di Kabupaten Pasaman Barat sangat besar mengingat luasnya kawasan perkebunan dan pertanian di wilayah ini. Produk pupuk juga merupakan kebutuhan yang vital di Pasaman Barat sehingga kondisi pasar dapat dikatakan sebagai Captive Market. Namun demikian untuk mendapatkan gambaran peluang bisnis sebagai distributor pupuk di wilayah ini perlu dilakukan penelitian bersifat dekriptif.

## METODE PENELITIAN

Penelitian untuk melakukan analisa kualitatif meliputi aspek Tehnis, aspek pemasaran, dan aspek manajemen. Dari analisa ini akan dapat dilihat apakah proyek ini prospektif dan aplikatif. Sedangkan untuk melakukan analisa kuantitatif

dilakukan dengan pengumpulan data yang valid dan relevan agar dapat dirumuskan asumsi-asumsi yang realistis sehingga hasil proyeksi keuangan merupakan hal yang realistis pula.

Dalam penelitian ini tidak dirumuskan hipotesa karena penelitian ini ditujukan untuk mengukur tingkat kelayakan bisnis melalui alat ukur yang tersedia dan lazim digunakan dalam penelitian bisnis.

Adapun metode penelitian dilakukan dengan mengumpulkan informasi melalui survey, wawancara, literatur dan sumber-sumber informasi lain seperti instansi Dinas Perkebunan, Dinas Pertanian dan Dinas Inkoperindag Kabupaten Pasaman Barat, media, internet dan lain-lain. Berdasarkan data dan informasi yang diperoleh, dilakukan analisa dan diolah melalui perangkat pengukuran parameter keuangan berupan NPV, IRR, Net B/C dan Payback Period. Kesemua alat ukur ini akan memberikan informasi untuk menyimpulkan tingkat kelayakan usaha.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Aspek Teknis

Usaha Distributor Pupuk adalah berdasarkan penunjukan Pemerintah. Pabrik-pabrik pupuk dalam mendistribusikan produknya dilakukan melalui perusahaan distributor.

Berbekal penunjukan ini, distributor pupuk akan menerima pasokan pupuk dari pabrik sesuai alokasi yang telah ditetapkan. Distributor melanjutkan proses distribusi ini melalui kios-kios pupuk. Sarana yang dibutuhkan usaha ini adalah Gudang, armada angkutan, kantor dll.

Pembelian pupuk ke pabrik umumnya dilakukan secara tunai. Sedangkan pembayaran dari konsumen akhir ada yang tunai dan ada yang mundur. Hal-hal yang bersifat tehnis ini relative sederhana sehingga sangat mungkin dilakukan oleh PD. MJM.

### Aspek Pemasaran

Pasar pupuk di Pasaman Barat tersebar diseluruh Kecamatan yang ada. Total kebutuhan belanja pupuk adalah sebesar Rp 382.401.660.000,- (lampiran V). Melalu survey ke perusahaan-perusahaan perkebunan dan informasi dari dinas Perkebunan Pasaman Barat hampir semua perusahaan perkebunan yang ada di Pasaman Barat kebutuhan pupuknya dipasok dari Perusahaan Distributor Pupuk dari luar Pasaman Barat. Informasi dari Bagian Perekonomian Pemda Pasaman Barat selaku perpanjangan tangan Bupati (pemegang saham Perusda) dan Direksi PD. MJM menyebutkan bahwa semua Perusahaan Perkebunan itu bersedia mengalihkan sebagian kebutuhan pupuknya di Perusahaan Daerah (PD. MJM). Hal ini menggambarkan bahwa potensi pasar yang dapat dimanfaatkan PD. MJM sangatlah besar.

Meskipun peluang pasar yang dimiliki PD. MJM sangat besar, namun untuk keperluan pengukuran kelayakan usaha dari aspek keuangan, maka tahun pertama ditargetkan penjualan hanya 10% dari kebutuhan kebun swasta. Namun demikian peluang di sektor kebun masyarakat tetap dibidik. Target pertumbuhan per tahun naik sebesar 10% dari penjualan tahun sebelumnya. Strategi Pemasaran dilakukan dengan mengelompokkan kedalam 2 sub bidang yaitu Sektor Perkebunan Besar dan Pertanian Rakyat. Perkebunan Besar akan dilakukan dengan menjalin kerjasama pengadaan dengan perusahaan, sedangkan sektor rakyat akan dilakukan dengan mensupply ke kios-kios pupuk setiap kecamatan.

### aspek Manajemen

Dalam pengelolaan usaha distribusi pupuk, PD. Mekar Jaya Madani dapat membentuk Unit Usaha Distributor Pupuk yang akan bertanggung jawab penuh pada kegiatan usaha ini. Unit ini dikepalai oleh seorang Manager Unit dengan membawahi bagian Pemasaran, Bagian Pembelian, Keuangan, Transportasi dan Pegudangan. Tenaga terampil dan berpengalaman dibidang usaha ini

banyak tersedia dan dapat di rekrut dari pasar kerja yang ada.

**ASPEK KEUANGAN**

Aspek keuangan ini berdasarkan proses penelitian kuantitatif untuk mengukur kelayakan usaha dengan menggunakan konsep dan teori yang ada dan lazim digunakan dalam penelitian bisnis yaitu alat ukur parameter keuangan berupa Payback Period, NPV, IRR, dan Net B/C ratio.

**1. Asumsi-Asumsi Usaha Distributor Pupuk**

Asumsi-asumsi berikut dibuat berdasarkan informasi dan data yang valid yang diperoleh dari sumber informasi yang dapat dipertanggung jawabkan yaitu keterangan dan data yang dimiliki Instansi Pemerintah, survey ke sejumlah perusahaan sejenis, literatur dan lain-lain. Asumsi-asumsi tersebut adalah sebagai berikut :

a. Kebutuhan pupuk per hektar sawit dewasa adalah 5kg x 125 btg x Rp 6.400,- = Rp 4.000.000,-.
b. Target penjualan per tahun adalah 10% dari kebutuhan pupuk dari dari luas kebun swasta yaitu 6.954 ha yaitu sebesar Rp 27.816.000.000,-
c. Harga Pokok Barang berdasarkan hasil survey ke sejumlah distributor pupuk adalah 90% dari harga jual.
d. Biaya-biaya yang diperlukan adalah :
   - Sewa Gudang
   - Transportasi
   - Biaya upah / gaji
   - Biaya umum dan administrasi/kantor
   - Biaya operasional lainnya.

   Berdasarkan pengalaman perusahaan sejenis seluruh biaya-biaya ini diperkirakan 7% dari penjualan.
e. Penjualan diproyeksikan naik 10% setiap tahunnya.
f. Discount Factor dalam penghitungan NPV adalah 10%. Ini lebih tinggi dari rata-rata tingkat bunga deposito bank yang sebesar 8% per tahun.

**2. Analisa Kelayakan Finansial.**

Kelayakan Finansial atas usaha distributot pupuk dinilai berdasarkan 4 (empat) parameter yaitu:

a. **Payback Period**

Payback Period yaitu waktu yang dibutuhkan proyek untuk menghimpun dana interen (*internal genering fund* atau *Net cash flow*) guna mengembalikan jumlah dana yang telah diinvestasikan dalam proyek. Dalam hal ini, data yang digunakan adalah data laba setelah pajak ditambah dengan alokasi dana penyusutan. Jika ditemukan nilai payback period suatu proyek semakin kecil maka berarti semakin kecil resiko investasi yang akan dihadapi Metode ini untuk mengukur berapa lama investasi bisa kembali. Dari proyeksi keuangan yang disusun ditemukan angka Payback Period sebesar 3,4 tahun. Angka ini relatif kecil untuk usaha perdagangan.

b. **Internal Rate of Return (IRR)**

Internal Rate of Return (IRR), adalah merupakan tingkat keuntungan nyata yang akan diperoleh dari proyek ini. IRR ini menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang (*present value*) investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih dimasa mendatang. Jika tingkat bunga yang ditemukan ini lebih tinggi daripada tingkat bunga yang disyaratkan (biasanya tingkat bunga deposito berjangka), maka investasi yang ditanamkan dikatakan menguntungkan. Perhitungan IRR atas proyeksi keuangan yang disajikan menunjukkan angka >12%. Artinya tingkat keuntungan yang akan diperoleh adalah layak karena jauh dari tingkat bunga deposito yang hanya 8%.

c. **Net Present Value (NPV)**

Net Present Value (NPV) yaitu menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih (operasional maupun terminal cash flow) di masa yang akan datang. Untuk menghitung nilai sekarang tersebut, ditentukan terlebih

dahulu tingkat bunga yang dianggap relevan (biasanya tingkat bunga deposito berjangka, namun untuk pengujian ini kami menggunakan angka discount factor 10%). Apabila nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar dari pada nilai sekarang investasi (nilai positif), maka proyek dikatakan menguntungkan dan dapat dilanjutkan. Sebaliknya apabila ditemukan nilai NPV kecil atau negatif, maka proyek ditolak atau tidak menguntungkans secara finansial. NPV dari proyeksi keuangan menunjukkan angka positif yaitu sebesar Rp 211.018.712,-. Dengan demikian parameter ini menunjukkan bahwa proyek ini cukup penguntungkan untuk dilaksanakan.

d. Net B/C ratio

Net Benefit and Cost Ratio menghitung tingkat keuntungan yang akan diperoleh berbanding cost yang dikeluarkan berdasarkan Present Value. Untuk usaha distributor pupuk yang diproyeksikan menunjukkan angka Net B/C ratio sebesar 1,03 kali. Untuk usaha perdagangan yang tingkat risiko rendah angka ini masih tergolong wajar.

## PERHITUNGAN NPV, IRR, NET B/C RATIO USAHA DISTRIBUTOR PUPUK

| PERIODE | BENEFIT | COST | PROCEED | DISCOUNT FACTOR 10% | NPV of 10% | DISCOUNT FACTOR 12% | NPV of 12% | BENEFIT DISCOUNT | COST DISCOUNT | Payback Period |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0 | | | | | (3,572,260,000) | | (3,572,260,000) | | | (3,572,260,000) |
| I | 27,816,000,000 | 26,991,520,000 | 824,480,000 | 0.9090 | 749,452,320 | 0.8930 | 736,260,640 | 25,284,744,000 | 24,535,291,680 | (2,747,780,000) |
| II | 30,597,600,000 | 29,679,672,000 | 917,928,000 | 0.8260 | 758,208,528 | 0.7970 | 731,588,616 | 25,273,617,600 | 24,515,409,072 | (1,829,852,000) |
| III | 33,657,360,000 | 32,647,639,200 | 1,009,720,800 | 0.7510 | 758,300,321 | 0.7120 | 718,921,210 | 25,276,677,360 | 24,518,377,039 | (820,131,200) |
| IV | 37,023,096,000 | 35,912,403,120 | 1,110,692,880 | 0.6830 | 758,603,237 | 0.6360 | 706,400,672 | 25,286,774,568 | 24,528,171,331 | 290,561,680 |
| V | 40,725,405,600 | 39,503,643,432 | 1,221,762,168 | 0.6210 | 758,714,306 | 0.5670 | 692,739,149 | 25,290,476,878 | 24,531,762,571 | 1,512,323,848 |
| **JUMLAH** | **169,819,461,600** | **164,734,877,752** | **5,084,583,848** | | **211,018,712** | | **13,650,287** | **126,412,290,406** | **122,629,011,693** | |

| | | |
|---|---|---|
| NPV | 211,018,712 | Rupiah |
| IRR | > 12% | |
| B/C ratio | 1.03 | Kali |
| Payback Period | 3.4 | Tahun |

**3. Investasi, Biaya dan Pendapatan.**

Investasi peralatan yang diperlukan adalah untuk membeli 2 unit truk yaitu sebesar Rp 400.000.000,-. Satu unit kendaraan operasional senilai Rp 100.000.000,- Sedangkan kebutuhan modal kerja adalah untuk Sewa Gudang, Persediaan barang, DP, Biaya Transportasi, Biaya kantor, gaji dan operasional lainnya yang membutuhkan dana sebesar Rp 3.072.260.000,-. Total kebutuhan dana sebesar Rp 3.572.260.000,- (lampiran I).

Pendapatan diperkirakan hanya sebesar 10% dari pangsa kebun swasta atau sebesar Rp 27.816.000.000,-. Setiap tahun diperkirakan tumbuh sebesar 10% dari tahun sebelumnya. Laba bersih diperkirakan mencapai 2% dari Penjualan. Tingkat perhitungan yang sangat konservatif mengingat spread untuk bisnis yang captive market biasanya memang rendah.

**4. Positif And Negative Point**

**a. Positif Point :**

1) Potensi bisnis Distributor pupuk di Pasaman Barat untuk dikelola oleh PD. MJM cukup besar.
2) Tingkat Keuntungan yang relatif baik.
3) Risiko usaha relatif kecil.
4) Meningkatkan ketersediaan pupuk di masyarakat.
5) Membuka kesempatan kerja.
6) Akan bisa mengontrol harga sehingga masyarakat tidak dirugikan oleh ulah pedagang yang mempermainkan harga.

**b. Negative Point :**

1) Pasokan barang yang sering tidak stabil dari pabrik.
2) Membutuhkan dana kas yang besar dikarenakan pembayaran yang bersifat tunai kepada pabrik.

**KESIMPULAN.**

1. Peluang bisnis (aspek pemasaran) bidang distribusi pupuk di Pasaman Barat dinilai baik.
2. Aspek Tehnis dan Manajemen relatif sederhana dan dapat dilakukan oleh PD. MJM.
3. Mengingat resiko bisnis yang rendah, maka tingkat keuntungan yang diindikasikan pada parameter keuangan relatif tinggi.
4. PD. Mekar Jaya Madani sangat berpeluang untuk menggarap usaha sebagai Distributor Pupuk.
5. Usaha sebagai Distributor Pupuk cukup potensial untuk mendongkrak PAD Pasaman barat.
6. Analisa Kelayakan Finansial berdasarkan proyeksi keuangan yang disusun dengan asumsi yang wajar, menunjukkan tingkat kelayakan yang tinggi.

**DAFTAR PUSTAKA**


Alma, Buchari. 2005. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung : Alfabeta.

Craven, David W. 1996. *Pemasaran Strategis (terj)*. Jakarta : Erlangga.

Dharmesta, Swasta B dan Hani Handoko. 1991. *Manajemen Pemasaram : Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : Liberty Offset.

Engel, J.F, Blackweel, R.D, dan Miniard, P.W. 1994. *Perilaku Konsumen. Edisi Keenam*. Jakarta : Binarupa Aksara.

Hill. 1996. *Manajemen Global. Alih bahasa Agus Maulana. Edisi VI Jilid II*. Jakarta : Bina Aksara.

Kartajaya, H. 2006. *Hermawan Kertajaya on Marketing*. Jakarta : Gramedia.

Kasali, Rhenald. 2001. *Membidik Pasar Indonesia : Segmentasi, Targetting, Positioning*. Jakarta : Gramedia Pustaka.

Kotler, Philip. 2000. Marketing *Management, The Millenium Edition*. New Jersey : Prence-Hall, Inc.

Secaran, Uma. 2003. *Research Methods For Business : A Skill Building Approach, 4th Ed*. USA : John Wiley & Sons, Inc.