

D **A** **T** **A**
B **I** **S** **N** **I** **S**

DECISION SUPPORT SYSTEM KELAYAKAN EKONOMI DAN FINANSIAL

UD. ZAM

Jl. Tembokrejo 01 bagorejo, Kec. Gumukmas, Kab. Jember

EXECUTIVE SUMMARY

A. Profil Perusahaan

B. Konsep Awal

C. Kondisi Perusahaan

D. Pola Pembiayaan Bank

E. Kinerja Marketing

1. Produk
2. Harga
3. Distributor
4. Market Share
5. Segmentasi dan Positioning
6. Promosi
7. Analisis Kinerja Marketing

F. Kinerja Produksi

1. Lokasi Usaha
2. Fasilitas Produksi dan Peralatan
3. Tenaga Kerja
4. Teknologi Usaha
5. Proses Produksi
6. Kapasitas Produksi
7. Analisis Kinerja Produksi

G. Kinerja Manajemen dan Sumber Daya Manusia

1. Bentuk Organisasi
2. Profil Usaha
3. Kompensasi
4. Analisis Kinerja Manajemen dan Sumber Daya Manusia

H. Kinerja Aspek Lingkungan

1. Bahan Baku
2. Tingkat Persaingan

I. Kinerja Keuangan

Tabel Biaya Investasi

Tabel Jumlah Tenaga Kerja

Tabel Biaya Gaji

Tabel Perhitungan Hari Modal Kerja

Tabel Hasil Produksi Optimum dan Minimum

Tabel Tahapan dalam Proses Produksi

Tabel Perkembangan Jumlah Produksi

Tabel Perkembangan Harga Jual Produksi (Dalam Rupiah)

Tabel Estimasi Laporan Neraca

Tabel Estimasi Laporan Rugi Laba

Tabel Perkembangan Alur Kas

Tabel Perhitungan Break Even Point

Tabel Perhitungan Benefit Cost Ratio

Tabel Perhitungan Payback Periods

Tabel Perhitungan Net Present Value dan Profitability Index

Tabel Perhitungan Internal Rate of Return

EXECUTIVE SUMMARY

Nama perusahaan ini adalah UD. ZAM. Visi Perusahaan adalah Menjadi perusahaan eksportir cairan buah mengkudu berupa produk jadi sehingga menjadi produk unggulan dalam negeri dan menciptakan sebuah kampung mengkudu sebagai tempat wisata edukasi. sedangkan Misi Perusahaan adalah Menjalin hubungan hubungan kerjasama dengan birokrasi pemerintahan dan perguruan tinggi untuk menciptakan inovasi produk baru yang siap di ekspor dan dijual dalam negeri.

Menciptakan terobosan dan inovasi supaya produk UD. ZAM disukai oleh masyarakat di dalam dan luar negeri pada semua kalangan dengan melalui promosi di berbagai media. Memberikan pelatihan - pelatihan tentang pengolahan buah mengkudu menjadi kripik, dodol, dan minuman yang nantinya akan menjadi sebuah destinasi wisata edukasi.

Analisis kinerja marketing perusahaan ini menunjukkan:

Uraian	Skor	Ilustrasi Warna
Product	14	Yellow
Harga	9	Yellow
Distribusi	11	Green
Market Share	7	Yellow
Segmentasi dan positioning	6	Green
Promosi	11	Yellow

Analisis kinerja produksi perusahaan ini menunjukkan :

Uraian	Skor	Ilustrasi Warna
Lokasi Usaha	3	Green
Fasilitas Produksi dan Alat	2	Yellow
Tenaga Kerja	13	Green
Teknologi usaha	7	Yellow
Proses Produksi	4	Red
Kapasitas Produksi	4	Yellow

Analisis kinerja Manajemen dan SDM perusahaan ini menunjukkan :

Uraian	Skor	Ilustrasi Warna
Bentuk Organisasi	5	Green
Profil Usaha	5	Green
Kompensasi	2	Yellow

Analisis Lingkungan perusahaan ini menunjukkan :

Uraian	Skor	Ilustrasi Warna
Bahan Baku	13	Green
Tingkat Persaingan	11	Green

Analisis kinerja Manajemen dan SDM perusahaan ini menunjukkan :

Asumsi Tingkat Bunga	15 %
Periode Waktu	10 Tahun
Modal Awal	1.757.075.000
BEP Kuantitas	25.833,87
BEP Penjualan	261.397.031,77
BCR	2,35
Payback Period	1,28
NPV	14.973.408.074,02
PI	9,52
IRR	57,47

A. Profil Perusahaan dan Profil Koperasi

Nama Perusahaan / Koperasi	UD. ZAM
No. Badan Hukum	26
Tanggal Berdiri	27 Desember 2014
Alamat Perusahaan / Koperasi	Jl. Tembokrejo 01 bagorejo, Kec. Gumukmas, Kab. Jember
Nomor Telpon	081358016053
Faksimile	
Alamat email	
Nomor pokok wajib pajak (NPWP)	726916331626000
Tanda Daftar Perusahaan (TDP)	130754725386
Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)	503/0087/411/2015
Nama Pemilik Perusahaan	Akhmad Muadi
1. Direktur	Akhmad Muadi
2. Dewan Komisaris	Siti Zulva
Bentuk badan hukum perusahaan	2. Perusahaan perorangan
Lama perusahaan berdiri	6 tahun
Perusahaan memiliki cabang	Tidak

B. Konsep Awal

Visi Perusahaan	Menjadi perusahaan eksportir cairan buah mengkudu berupa produk jadi sehingga menjadi produk unggulan dalam negeri dan menciptakan sebuah kampung mengkudu sebagai tempat wisata edukasi
Misi perusahaan	Menjalin hubungan kerjasama dengan birokrasi pemerintahan dan perguruan tinggi untuk menciptakan inovasi produk baru yang siap di ekspor dan dijual dalam negeri. Menciptakan terobosan dan inovasi supaya produk UD. ZAM disukai oleh masyarakat di dalam dan luar negeri pada semua kalangan dengan melalui promosi di berbagai media. Memberikan pelatihan - pelatihan tentang pengolahan buah mengkudu menjadi kripik, dodol, dan minuman yang nantinya akan menjadi sebuah destinasi wisata edukasi.
Program Perusahaan	Mengikuti kegiatan pameran yang ada di sekitar Kab. Jember Melakukan promosi ke berbagai media apabila masa
Poin penting kunci keberhasilan perusahaan	kekuatan: merupakan satu - satunya perusahaan pengolah buah mengkudu kelemahan: hinga saat ini pemasaran masih ketergantungan dengan Tiongkok Peluang: pada saat ini masyarakat telah tertarik dengan produk ekstrak mengkudu

C. Kondisi Perusahaan

Struktur modal Perusahaan dan sumber pembiayaan usaha	modal perusahaan merupakan modal sendiri dan pinjaman ke individu dan bank
Keunggulan teknis produksi	bahan baku mengkudu pilihan, telah difermentasi selama 3 samapi 5 bulan, dan telah di pasteurisasi sehingga aman untuk dikonsumsi
Kondisi bisnis manufaktur pemasaran	sangat menggairahkan untuk dikembangkan
Rencana dan strategi pemasaran	melakukan iklan secara terus - menerus dan menjaga kualitas produk
Jumlah, tingkat kualitas, jenis atau ragam produk, dan ketersediaan produk	jumlah sanat banyak, kualitas baus, hanya memiliki satu produk, dan ketersediaan produk idak terbatas

D. Pola Pembiayaan Bank

Perusahaan pernah memperoleh fasilitas kredit dari pihak perbankan	Ya
Bank yang pernah memberikan fasilitas kredit kepada perusahaan	BRI
Jumlah pinjaman yang diminta dan yang disetujui bank	100.000.000 (seratus juta rupiah)
Jangka waktu pinjaman yang diminta, dan jangka waktu yang disetujui bank	1 tahun
Peruntukan pinjaman yang diperoleh dari bank	Modal Kerja
Riwayat pinjaman	tingkat bunga dalam pinjaman cukup 1% sehingga dalam proses pengembalian tidak terlalu berat

E. Kinerja Marketing

E.1. Produk

Tingkat kualitas Produk yang dihasilkan perusahaan	Tinggi
Tingkat Produk rusak atau cacat	Rendah
Tingkat permintaan terhadap produk yang dihasilkan perusahaan	Sedang
Level siklus hidup produk perusahaan	Tahap Pertumbuhan
Tingkat Diversifikasi Produk perusahaan	Kecil
Spesifikasi produk yang dihasilkan perusahaan	Memiliki keunikan

E.2. Harga

Tingkat harga jual produk perusahaan	Sedang
Teknik penetapan harga jual produk yang dilakukan perusahaan	Mengikuti Pesaing
Tingkat sensitivitas harga jual produk	Normal
Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga	Normal
Tingkat stabilitas harga jual produk perusahaan	Normal

E.3. Distribusi

Wilayah pemasaran perusahaan	Luar Negeri
Jalur pemasaran produk perusahaan	Pedagang Besar
Rantai pemasaran produk perusahaan	Pihak Luar/Kemitraan

E.4. Pangsa Pasar

Luas pasar produk perusahaan	Tinggi
Pasar yang dikuasai oleh perusahaan	Sedang
Posisi perusahaan dalam pasar	Market Challenge (Menantang Pesaing)

E.5. Segmentasi dan Positioning

Segmentasi pasar perusahaan	Tersegmentasi
Penempatan Pasar yang dituju	Fokus

E.6. Promosi

Perusahaan melakukan kegiatan promosi	Ya
Media promosi yang digunakan perusahaan	Media Elektronik (Iklan radio, TV, Internet)
Biaya promosi yang dikeluarkan perusahaan rata-rata pertahun	Sedang
Intensitas promosi yang dilakukan perusahaan	Tinggi
Dampak promosi bagi usaha yang dijalankan perusahaan	Sedang

E.7. Analisa Kinerja Marketing

Kualitas produk masih perlu ditingkatkan dan tetap menekan tingkat produk gagal atau cacat yang rendah, masih perlu dilakukan diversifikasi produk sehingga produk yang dihasilkan semakin terdifferensiasi.
Kinerja harga jual hasil produk cukup baik, harga jual berfluktuatif dan perubahan harga masih dalam waktu yang longgar meskipun banyak faktor yang mempengaruhi perubahan harga.
Wilayah dan jalur pemasaran perusahaan sangat baik dan rantai pemasaran telah melibatkan banyak pihak dengan pola kemitraan yang saling menguntungkan.
Luas dan relung pasar yang mampu dikuasai perusahaan relatif baik serta posisi perusahaan dalam pasar cukup positif.
Segmentasi dan penempatan pasar yang dituju sudah sangat baik, perusahaan perlu meningkatkan konsistensi terhadap pasar yang dilayani.
Biaya, intensitas dan dampak promosi sangat positif.

F. Kinerja Produksi

F.1. Lokasi Usaha

Lokasi usaha perusahaan	Mudah Dijangkau
-------------------------	-----------------

F.2. Fasilitas Produksi dan Peralatan

Jumlah Sarana dan prasarana yang dimiliki perusahaan	Cukup
--	-------

F.3. Tenaga Kerja

Tingkat Ketersediaan Tenaga kerja	Sangat Mudah dan Banyak
Daerah asal tenaga kerja	Dalam Kecamatan
Tingkat kebutuhan tenaga kerja perusahaan	Rendah
Tingkat upah tenaga kerja	Sesuai Standar
Tingkat perputaran tenaga kerja perusahaan	Normal

F.4. Teknologi Usaha

Tingkat teknologi yang digunakan dalam proses produksi	Separuh padat teknologi dan separuh lagi pada tenaga kerja/manual
Masa perubahan teknologi yang digunakan perusahaan dalam mendukung kegiatan produksi	Cepat
Kemudahan penggunaan teknologi yang digunakan dalam proses produksi	Standar
Biaya pengadaan teknologi yang digunakan dalam proses produksi	Cukup Mahal

F.5. Proses Produksi

Tahapan proses budidaya	Banyak Tahapan
Persyaratan proses produksi	Standar
Waktu yang dibutuhkan dalam proses produksi	Tinggi

F.6. Kapasitas Produksi

Jumlah produksi rata-rata pertahun	Berkisar Titik Impas
Tingkat penyerapan produksi yang dihasilkan perusahaan	Standar

F.7. Analisa Kinerja Produksi

Aksesibilitas sangat positif.
Fasilitas Produksi dan Peralatan standar.
Kinerja tenaga kerja perusahaan sangat positif dalam mendukung usaha.
Kinerja teknologi perusahaan normal.
Tahapan, persyaratan dan waktu produksi memiliki kinerja yang kurang baik.
Jumlah produk dan tingkat penyerapannya memiliki kinerja standar.

G. Kinerja Manajemen dan Sumber Daya Manusia

G.1. Bentuk Organisasi

Perusahaan memiliki Badan Hukum	Ada
Perusahaan memiliki Izin Perusahaan	Ada dan Lengkap

G.2. Profil Usaha

Skala Usaha perusahaan	Menengah
Sistem Pengelolaan Usaha perusahaan	Sedang

G.3. Kompensasi

Tingkat Kompensasi yang diberikan	Standar
-----------------------------------	---------

G.4. Analisis Kinerja Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Kinerja bentuk organisasi perusahaan yang terdiri dari kepemilikan badan hukum dan izin usaha sangat positif dalam mendukung usaha.

Kinerja profil usaha yang terdiri atas skala usaha dan sistem pengelolaan usaha perusahaan sangat positif dalam mendukung usaha.

Kinerja tingkat kompensasi perusahaan standar.

H. Kinerja Aspek Lingkungan

H.1. Bahan Baku

Tingkat Ketersediaan bahan baku perusahaan	Bahan baku banyak tersedia
Sumber bahan baku perusahaan	Mudah dan Banyak
Tingkat harga bahan baku	Harga Bahan Baku Stabil
Kemudahan pembiayaan bahan baku	Sangat Mudah dan Banyak

H.2. Tingkat Persaingan

Jumlah pesaing di sekitar perusahaan	Jumlah unit usaha sangat sedikit (<10 unit)
Penghalang dalam memasuki industri (entry barrier)	Rendah
Jarak antar usaha sejenis	5 Km atau Lebih

H.3. Kinerja Analisis Lingkungan

Tingkat ketersediaan, sumber, tingkat harga dan pembiayaan bahan baku sangat positif dalam mendukung usaha.

Tingkat persaingan relatif rendah dan pesaing potensial cukup sulit memasuki pasar, perusahaan perlu menciptakan image yang positif di mata konsumen.