

BUSINESS PLAN PENGEMBANGAN LEMBAGA DAN USAHA KOPERASI SEKTOR RIIL DALAM RANGKA REVITALISASI KOPERASI NIRA SATRIA KABUPATEN BANYUMAS

Sulasih¹⁾

E-mail: sulasih@gmail.com

¹⁾Dosen STIE Islam Bumiayu

Abstract

Cooperative economic enterprise is an economic pillar of Indonesian society. Cooperative economic enterprise is a key in reducing poverty community members. The problems that developed in the Koperasi organization is still poor quality and lack of cooperative institutional and managerial capacity in the absence of a business plan business as a business entity. Business plan which is expected to improve the welfare of members or farmers, in order to utilize the natural resources and human resources in the region in order to optimize. Based on the statement above, the issues to be analyzed are 1) how the feasibility of the production and marketing of sugar crystals the cooperative Nira Satria Kabupaten Banyumas by analyzing the legal aspects, environmental aspects, market aspects and marketing, technical and technological aspects, aspects of management and human resources as well as financial aspects; 2) how does the business development and marketing of crystal sugar production the cooperative Nira Satria Kabupaten Banyumas; 3) how does the production of business plans and marketing sugar crystals the cooperative Nira Satria Kabupaten Banyumas. Methods of this study use descriptive method. Descriptive method is a method that aims to provide a general overview, systematic, factual and actual. This descriptive method there is two methods of descriptive qualitative and quantitative methods. Parameters measured in the business of production and marketing of sugar crystals with an emphasis on the legal aspects, the environment, markets and marketing, technical and technological, and human resources management, finance. This study used a survey method, to determine the respondents conducted by purposive sampling. Results from this study is that all aspects of the feasibility of the results showed that lead to this effort deserves to be developed and the need for a business plan and business continuity for progress production and marketing cooperative sugar crystals district becomes more advanced and developed.

Keywords: *planning, business, development.*

PENDAHULUAN

Koperasi menurut Undang-Undang nomor 17 tahun 2012 tentang perkoperasian bahwa koperasi merupakan badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi (Setyo Heriyanto, Deputi Bidang Kelembagaan Koperasi dan UMK, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI).

Perkembangan koperasi sampai saat ini berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI menunjukkan bahwa jumlah koperasi sebanyak 200.808 unit, anggota 34.684.145 orang, koperasi aktif 142.387 unit, koperasi tidak aktif 58.421 unit, asset Rp 115,2 trilyun, jumlah desa 72.000 desa. Dengan data tersebut menunjukkan bahwa masih banyak koperasi yang tidak aktif sementara koperasi merupakan sokoguru ekonomi masyarakat Indonesia. Koperasi merupakan kunci utama dalam upaya mengentaskan anggota masyarakat dari kemiskinan. Permasalahan yang berkembang di koperasi dalam organisasi masih rendahnya kualitas kelembagaan koperasi dan kurangnya kemampuan manajerial serta dalam usaha belum adanya *business plan* sebagai badan usaha (Alfian, 2012). *Business plan* sangat penting dilakukan untuk pengambilan keputusan usaha. Rencana bisnis juga sering kali digunakan oleh perusahaan untuk menarik karyawan penting, prospek bisnis baru, berhubungan dengan pemasok, atau bahkan untuk diberikan kepada siapa pun agar mereka lebih mengerti bagaimana mengelola perusahaan secara lebih baik (Suliyanto, 2010).

Hal tersebut juga berlaku di Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas. Koperasi tersebut bergerak di bidang usaha produksi dan pemasaran gula kristal. Kabupaten Banyumas merupakan salah satu sentra gula kelapa terbesar di Indonesia. Usaha di sektor pertanian ini terdiri atas 29.766 unit rumah tangga petani dan dijalankan oleh 60.000 ribu tenaga kerja. Volume produksi di Kabupaten Banyumas keseluruhan mencapai 46.586,53 ton per hari. Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas secara resmi berbadan hukum pada tanggal 23 Desember 2011 dengan jumlah anggota sampai tahun 2013 mencapai 1.043 orang. Saat ini produk gula kristal Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas menembus pasar eropa dan amerika dengan permintaan 100 ton/bulan.

Sayangnya dengan potensi sebesar itu, terdapat berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupan petani pengrajin gula, misalkan lemahnya akses pasar, kualitas gula yang rendah sehingga tidak mempunyai daya saing yang kuat, lemahnya posisi tawar pengrajin gula dan lain-lain. Berdasarkan pernyataan di atas, maka permasalahan yang akan dianalisa adalah 1) bagaimana kelayakan usaha produksi dan pemasaran gula kristal Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas dengan menganalisa aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia serta aspek keuangan; 2) bagaimana pengembangan usaha produksi dan pemasaran gula kristal Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas; 3) bagaimana rencana usaha produksi dan pemasaran gula kristal Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) kelayakan usaha Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas yang terdiri dari aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia serta aspek keuangan; 2) pengembangan usaha Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas; 3) rencana usaha Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas.

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Teknologi produksi dan pemasaran gula kristal semakin lama semakin berkembang. Untuk mengetahui peluang usaha produksi dan pemasaran gula kristal Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas, maka perlu dilakukan analisis evaluasi proyek (studi kelayakan). Dan, dengan potensi sumberdaya alam (SDA) dan sumberdaya manusia (SDM) yang ada, juga dapat ditentukan suatu peluang usaha. Dari analisa tersebut dapat diperoleh suatu informasi baik bagi masyarakat maupun pemerintah dalam merumuskan kebijakan untuk selanjutnya dapat dibuat rencana usaha (*Business Plan*) yang diharapkan dapat menarik minat para investor untuk menginvestasikan modalnya demi terlaksananya usaha ini.

Metode Penelitian dan Teknik Analisa

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif adalah suatu metode yang bertujuan memberikan gambaran secara umum, sistematis, faktual dan aktual. Metode deskriptif ini ada dua yaitu metode deskriptif kualitatif dan metode kuantitatif. Pelaksanaan penelitian saat di lapang adalah dengan teknik survey yang menekankan pada data historis bibliografi. Menurut Singarimbun dan Effendi (1995), teknik survey adalah penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuisioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok.

Teknik historis menurut Surakhmad (1978) adalah penyelidikan (penelitian) yang mengaplikasikan metode pemecahan yang ilmiah dari perspektif historis (sejarah) suatu masalah. Penerapan teknik historis dari penelitian ini adalah studi yang bersifat *bibliografis* yakni dengan membuat ikhtisar, amotasi, atau pembahasan sistematis terhadap karya ilmiah, dalam bidang tertentu (Surakhmad, 1978).

Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel/penentuan responden dilakukan secara purposive sampling dimana sampel-sampel penelitian dipilih berdasarkan pertimbangan. Sedangkan pertimbangan yang diambil itu berdasarkan pada tujuan penelitian (Singarimbun dan Efendi, 1995).

Sumber dan Jenis Data

Menurut sifatnya, sumber data dapat digolongkan menjadi dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sedangkan jenis data berdasarkan sifatnya adalah data kuantitatif (data yang berbentuk bilangan) dan kualitatif (data yang tidak berbentuk bilangan) (Iqbal, 2002):

1. Data primer yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Cara pengambilan/pengumpulan data primer pada penelitian ini adalah melalui observasi dan wawancara (Iqbal, 2002).
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dan dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data sekunder diperoleh dari dokumentasi Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas, tinjauan pustaka dan internet sebagai penunjang hasil penelitian.

HASIL DAN ANALISIS

Analisis Kelayakan Bisnis

Analisa kelayakan investasi bisnis atau yang sering dikenal dengan evaluasi proyek usaha selalu dibutuhkan untuk menentukan dan mengambil keputusan apakah usaha yang akan dijalankan tersebut menguntungkan atau tidak. Aspek-aspek yang perlu diketahui kelayakannya meliputi aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek keuangan.

1. Aspek Hukum

Aspek hukum menganalisa kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis di wilayah tertentu. Analisa data yang digunakan pada aspek hukum adalah analisa kualitatif, yaitu dengan membandingkan secara kualitatif antara ketentuan-ketentuan hukum dengan kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan tersebut, persyaratan perizinan dan kemampuan memenuhi persyaratan perizinan tersebut. Kriteria kelayakan yang digunakan dalam menguji kelayakan aspek hukum adalah jika ide bisnis mampu memenuhi ketentuan hukum, persyaratan perizinan dan jaminan yang diperlukan jika bisnis dibiayai dengan pinjaman maka bisnis tersebut dinyatakan layak. Sebaliknya, jika bisnis tersebut tidak mampu memenuhi ketentuan yang ada maka dinyatakan tidak layak.

Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas dari aspek hukum mampu memenuhi ketentuan hukum, hal ini terbukti dengan adanya akta pendirian Koperasi Nira Satria, NPWP, surat izin usaha, AD/ART, SK pengesahan dari dinas koperasi setempat, Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Ijin Tempat Usaha (SITU), laporan keuangan, rencana kerja, struktur organisasi. Berdasarkan ketentuan hukum yang telah dipenuhi Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas sehingga usaha tersebut dari aspek hukum dikatakan sudah layak.

2. Aspek Lingkungan (AMDAL)

Aspek lingkungan menganalisis kesesuaian lingkungan sekitar dengan ide bisnis yang akan dijalankan. Dalam aspek ini dampak bisnis bagi lingkungan juga dianalisis. Analisa data yang digunakan untuk melakukan analisis pada aspek lingkungan adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif dilakukan dengan memberikan uraian temuan di lapangan, baik berdasarkan studi dokumentasi, observasi maupun wawancara tentang kondisi lingkungan dan dampak positif serta dampak negatif, juga usaha-usaha yang dapat dilakukan untuk mengurangi dampak negatif yang akan muncul dari bisnis tersebut. Kriteria kelayakan yang digunakan dalam menguji kelayakan aspek lingkungan adalah dengan menganalisis tingkat kesesuaian lingkungan dengan ide bisnis serta menganalisis perbandingan dampak positif dan dampak negatif bisnis bagi lingkungan. Sebuah ide bisnis akan dinyatakan layak berdasarkan aspek lingkungan jika lingkungan ide bisnis minimal sesuai dengan kondisi lingkungan dan memiliki dampak positif yang lebih besar terhadap lingkungan dibandingkan dengan dampak negatifnya.

Lingkungan tempat bisnis dapat berpengaruh terhadap lingkungan, baik lingkungan masyarakat maupun lingkungan ekologi tempat bisnis akan dijalankan. Sementara itu, dampak lingkungan masyarakat yang ditimbulkan dengan berdirinya Usaha Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas dengan usahanya berupa produksi dan pemasaran gula kristal yaitu berdampak positif bagi kehidupan ekonomi masyarakat sekitar, dengan terbukanya lapangan pekerjaan dan penyerapan tenaga kerja sehingga

mengurangi pengangguran, peningkatan kesejahteraan masyarakat dengan meningkatkannya usaha petani gula di sekitar tempat usaha dari skala kecil menjadi skala besar. Adapun dampaknya terhadap lingkungan ekologi dapat berupa polusi yang tidak terlalu membahayakan lingkungan. Namun hal tersebut apabila dibandingkan antara dampak positif dengan dampak negatif, maka dari aspek lingkungan dengan adanya usaha Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas memiliki dampak positif yang lebih besar terhadap lingkungan apabila dibandingkan dengan dampak negatif. Berdasarkan hasil tersebut dari aspek lingkungan usaha ini dinyatakan layak.

3. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar menganalisis potensi pasar, intensitas persaingan, *market share* yang dapat dicapai, serta menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk mencapai *market share* yang diharapkan. Analisis data yang digunakan untuk melakukan analisis aspek pasar dan pemasaran adalah analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan kondisi pasar dan strategi pemasaran yang akan dijalankan, sedangkan analisis kuantitatif menggunakan analisis permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) untuk menentukan besarnya permintaan dan penawaran produk yang dihasilkan. Analisis kuantitatif yang dapat digunakan pada aspek pasar dan pemasaran adalah analisis statistik (*trend*), yang digunakan untuk memproyeksikan besarnya permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*). Kelayakan aspek pasar dan pemasaran dilakukan dengan menganalisis tingkat kemampuan perusahaan untuk mencapai volume penjualan yang menguntungkan.

Dalam menganalisa peluang pasar diperlukan data-data permintaan dan penawaran nasional pada tahun yang lalu untuk mengetahui estimasi permintaan dan penawaran pada tahun mendatang dengan menggunakan metode trend kuadrat. Fungsi persamaan metode trend kuadrat secara matematis (Suratman, 2001):

$$Y = a + bX + cX^2$$

Koefisien a, b, dan c diperoleh bila $\sum X = 0$ dengan rumus matematis:

$$a = (\sum Y - c\sum X^2) / n \quad b = \sum XY / c\sum X^2$$

$$c = \{n\sum X^2 Y - (\sum X^2)(\sum Y)\} / (n\sum X^4 - (\sum X^2)^2)$$

dimana:

- Y = jumlah permintaan/penawaran (*trend*)
- X = parameter fungsi
- a = konstanta
- b, c = koefisien parameter

a) Permintaan Gula Kristal

Untuk menghitung estimasi permintaan gula kristal, peneliti menggunakan data permintaan gula kristal yaitu tahun 2011 hingga 2013. Data tersebut diestimasi, sehingga nilai hasil estimasi permintaan gula kristal tahun 2011 – 2013 berturut-turut adalah 1.200 ton; 1.260 ton; 1.323 ton. Jadi rata-rata setiap tahun terjadi kenaikan sekitar 5%. Ini berarti peluang pasar untuk gula kristal masih cukup besar.

b) Penawaran Gula Kristal

Setelah dilakukan perhitungan, diperoleh nilai estimasi penawaran gula kristal secara berturut – turut tahun 2011-2013 adalah 720 ton; 756 ton; 794 ton. Dari nilai tersebut, diketahui bahwa rata-rata tiap tahun jumlah produksi/penawaran naik sekitar 5%.

Dari hasil estimasi permintaan dan penawaran gula kristal diketahui nilai estimasi permintaan gula kristal lebih besar dari nilai estimasi penawaran gula kristal dari tahun 2011 sampai tahun 2013. Hal ini menunjukkan bahwa potensi pasar gula kristal hingga akhir tahun 2014 masih sangat besar.

Berdasarkan hasil perhitungan estimasi gula kristal terhadap permintaan yang belum terpenuhi, masih terdapat peluang pasar untuk tahun 2014 sekitar 529 ton. Nilai tersebut belum mutlak karena permintaan pasar sangat dipengaruhi oleh perubahan selera konsumen. Jadi, hipotesa bahwa ada peluang pasar yang luas untuk usaha gula kristal dalam masa yang akan datang diterima.

4. Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis menganalisa kesiapan teknis dan ketersediaan teknologi yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah penentuan lokasi, kapasitas produksi, tata letak, dan proses produksi termasuk pemilihan teknologi, kelengkapan kajian teknis (Kasmir dan Jakfar, 2003). Pada dasarnya hal yang paling menentukan dalam penentuan luas produksi adalah besarnya estimasi *market share* yang dapat diraih oleh perusahaan. Namun, untuk memproduksi sesuai dengan *market share* perusahaan seringkali dibatasi oleh kapasitas pabrik yang dimiliki. Selain hanya berdasarkan pada *market share* ada dengan metode *Break Event Point* (BEP) yang dapat digunakan untuk menentukan skala produksi.

Metode *Break Event Point* (BEP) dapat digunakan untuk menentukan luas produksi dengan diketahuinya titik impas maka perusahaan dapat menentukan luas produksi minimal agar perusahaan dapat memperoleh keuntungan. Hal ini disebabkan jika *market share* atau kapasitas teknis tidak mampu memenuhi titik impas maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Biaya yang dikeluarkan Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas dalam mendirikan usahanya yaitu biaya persiapan, biaya mesin dan peralatan, biaya tanah dan bangunan diestimasikan sebesar Rp 70.000.000, harga jual gula kristal yang diproduksi sebesar Rp 23.000/kg dan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 10.000, maka besar luas produksi agar mencapai titik impas adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp } 16.000.000}{\text{Rp } 23.000 - \text{Rp } 10.000} = 1.230 \end{aligned}$$

Jadi, untuk mendapatkan kondisi seimbang antara biaya dengan keuntungan diperlukan produksi 1.230 atau lebih besar. Sedangkan produksi yang dihasilkan oleh Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas sebesar 120 per bulan, sehingga dari aspek teknis dan teknologi dinyatakan layak karena mencapai luas produksi yang optimal.

5. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Aspek manajemen dan sumber daya manusia menganalisis tahap-tahap pelaksanaan bisnis dan kesiapan tenaga kerja, baik tenaga kerja kasar maupun tenaga kerja terampil yang diperlukan untuk menjalankan bisnis. Analisa data yang digunakan dengan analisa kualitatif dimana dengan menganalisis ketersediaan sumber daya manusia.

Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas sudah menerapkan fungsi pengorganisasian. Hal ini dapat dilihat dengan adanya pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas kepada pekerja, meskipun kadang-kadang melakukan kegiatan rangkap, karena jumlah tenaga kerja masih terbatas. Untuk tenaga kerja tidak terlalu dilakukan pengawasan karena lebih mengandalkan pada kepercayaan terhadap tugasnya dan kesadaran dari pekerja sendiri. Sedangkan untuk usaha produksi dan pemasaran gula kristal dilakukan pengawasan dilakukan pada kualitasnya.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa usaha Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas dalam pelaksanaan fungsi manajemen hampir sesuai/cukup baik. Jadi dari hipotesa bahwa pelaksanaan fungsi manajemen pada usaha tersebut sudah baik diterima, meskipun pada kenyataannya kurang sempurna.

6. Aspek Keuangan

Aspek keuangan menganalisis besarnya biaya investasi dan modal kerja serta tingkat pengembalian investasi dari bisnis yang akan dijalankan.

a) *Payback Period* (PP)

Payback period merupakan metode yang mencoba mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali, karena itu satuan hasilnya bukan prosentase, melainkan satuan waktu (bulan, tahun, dan sebagainya). Kalau periode *payback* ini lebih pendek dari yang diisyaratkan maka proyek dikatakan menguntungkan, dan bila lebih lama proyek ditolak. Rumusnya sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{investasi awal}}{\text{Rata-rata}(\text{NetBenefit}_1 - t_{10})}$$

Setelah dilakukan perhitungan diperoleh nilai *payback period* (PP) untuk usaha gula kristal adalah 21 bulan atau 1 tahun 9 bulan yang mana nilai PP tersebut lebih kecil dari PP maksimum sehingga dari segi pengembalian modal, usaha gula kristal masih tetap layak untuk diusahakan.

b) *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value adalah selisih antara *benefit* (penerimaan) dengan *cost* (pengeluaran) yang telah di-*present value*-kan. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih apabila $NPV > 0$, dan tidak akan dipilih/tidak layak untuk dijalankan bila $NPV < 0$. Rumus:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + i)^t}$$

dimana:

B_t = *benefit* pada tahun t

C_t = *cost* pada tahun t

n = umur ekonomis suatu proyek

i = tingkat suku bunga yang berlaku

Setelah nilai *Net Benefit* ($B-C$) masing-masing didiskontokan pada tingkat *discount rate* 10%, selanjutnya nilai NPV dihitung dari total PVGB dikurangi total PVGC dan diperoleh nilai NPV dalam kondisi normal usaha gula kristal sebesar Rp 119.796.037.545. Nilai NPV tersebut lebih besar dari satu dan lebih besar dari investasi awal sehingga usaha tersebut menguntungkan dan layak untuk diteruskan.

c) *Internal Rate of Return* (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) merupakan tingkat bunga yang menggambarkan bahwa antara *benefit* dan *cost* yang telah di-*present value*-kan sama dengan 0. Kriterianya adalah bila $IRR >$ tingkat bunga yang berlaku saat itu maka proyek akan

dipilih, bila $IRR < \text{tingkat bunga yang berlaku saat itu}$, maka proyek tersebut tidak dipilih (Primyastanto, 2003). Rumus:

$$IRR = i' + \frac{NPV''}{NPV' - NPV''} \times (i'' - i')$$

dimana

i' = suku bunga pada interpolasi pertama

i'' = suku bunga pada interpolasi kedua

NPV' = nilai NPV pada *discount rate* pertama

NPV'' = nilai NPV pada *discount rate* kedua

Dari perhitungan diketahui nilai IRR pada kondisi normal untuk usaha gula kristal lebih besar dari bunga pinjaman yang berlaku saat ini yaitu 10 %. Nilai IRR tersebut 63,43 %. Jadi usaha tersebut layak untuk dijalankan.

d) *Profitability Index* (PI) atau *Net B/C*

Profitability Index (PI) atau *Net B/C* adalah ukuran efektivitas hasil investasi terhadap biaya investasi dengan pendekatan keuntungan tunai dan nilai sekarang. Adapun formulasinya adalah sebagai berikut (Anonymous, 2004):

$$PI = \frac{PVCashInflow}{PVCashOutflow}$$

Sedangkan syarat kelayakan investasi ditentukan sebagai berikut:

1. Jika $PI > 1$ maka investasi efektif.
2. Jika $PI < 1$ maka investasi tidak efektif.

Dari hasil perhitungan pada kondisi normal diperoleh nilai *Net Benefit* (B–C) untuk gula kristal sebesar 1,84. Nilai *Net B/C* tersebut lebih besar dari 1 sehingga usaha tersebut layak untuk dijalankan.

Pengembangan Usaha Gula Kristal

Pada usaha gula kristal yang ada di Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas belum ada pengembangan usaha secara spesifik, namun masing-masing anggota/petani gula sudah mulai bergabung dalam peningkatan mutu gula melalui wadah yang disediakan di Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas yang diharapkan dapat membantu dalam peningkatan pendapatan. Penjaminan mutu tersebut dilembagakan dalam ICS (*Internal Control System*) “Nira Mas”. Pada tahun 2009 produk petani yang bergabung dalam ICS Nira Mas didaftarkan ke lembaga sertifikasi *organic control union certification*.

Koperasi gula kristal merupakan strategi yang efektif dalam rangka manajemen produksi dan pemasaran, terutama meningkatkan kesejahteraan petani gula dengan terdistribusinya hasil produksi oleh setiap pelaku agribisnis, sehingga kemitraan yang adil, saling menunjang dan saling menguntungkan antara petani gula kecil dengan pengusaha gula yang sudah besar benar-benar terwujud. Namun, pengembangan usaha koperasi gula sangat tergantung oleh peran serta anggota koperasi gula serta pemerintah dengan sistem agribisnis terpadu. Agribisnis terpadu yang dimaksud adalah usaha gabungan yang terdiri dari penyediaan sarana produksi, proses produksi dan peningkatan mutu, pemberian kredit, simpan-pinjam, pengelolaan dana sosial, serta usaha pemasaran dari hasil produksi.

Peran Koperasi Nira Satria adalah untuk menggabungkan, mendukung dan memperlancar sistem produksi, pemasaran hasil produksi. Selanjutnya untuk pengembangan produk dan manajemen yang lebih efektif, koperasi dengan peran serta pemerintah dalam hal ini adalah dinas koperasi melakukan pelatihan dan penyuluhan

kepada pelaku agribisnis terutama petani sebagai produsen, baik mengenai teknologi, kewirausahaan maupun manajemen pengelolaan usaha yang lebih baik.

Rencana Bisnis (*Business Plan*)

Setiap usaha membutuhkan rencana bisnis (*Business Plan*) terutama bisnis baru dan bisnis yang mengharapkan perubahan atau pertumbuhan yang signifikan dalam waktu dekat. Dalam teori, rencana bisnis akan memberikan arahan strategis bagi keberlangsungan aktivitas usaha (bisnis) yakni dengan mendeskripsikan tujuan dan cara mencapainya, yang kemudian mengikuti rencana yang telah ditulis untuk mencapai target.

Berikut ini rencana usaha pengembangan gula kristal yang diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan anggota atau petani, dalam rangka memanfaatkan sumber daya alam dan sumber daya manusia yang ada di wilayah tersebut agar lebih optimal. Namun masih banyak kendala yang dihadapi oleh pengusaha, khususnya para calon pengusaha kecil dan menengah dalam mewujudkan dan melaksanakan usahanya tersebut. Salah satu kendala tersebut tampak dalam merencanakan serta mempresentasikan rencana usaha.

Peluang pasar yang luas untuk usaha gula kristal dalam masa yang akan datang untuk kebutuhan gula kristal sebesar 529 ton. Berdasarkan peluang pasar tersebut maka perlu dilakukan pengembangan wilayah produksi gula kristal, yang semula 6 desa menjadi 9. Pelatihan pembuatan gula kristal dan sosialisasi pertanian organik terus dilakukan di wilayah baru tersebut sehingga dapat segera berproduksi dan dapat memenuhi kebutuhan pasar. Untuk kebutuhan dana produksi gula kristal koperasi membantu petani untuk memenuhi kebutuhan dalam hal keuangan serta koperasi secara aktif bekerjasama dengan pihak lain atau investor dan pemerintah untuk pemenuhan kebutuhan tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa kelayakan usaha maka Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas dapat melakukan pengembangan serta rencana bisnis usaha gula kristal. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil perhitungan semua aspek kelayakan yaitu aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan SDM, aspek keuangan. Namun ada beberapa yang perlu dibenahi tapi tidak terlalu signifikan pengaruhnya terhadap pengembangan usaha gula kristal. Hal yang paling penting yang harus diperhatikan adalah perlu adanya dukungan dan evaluasi setiap akhir tahun dari pemerintah, baik penyuluhan, pembinaan, penguatan modal sehingga koperasi yang merupakan sokoguru ekonomi masyarakat Indonesia dan merupakan kunci utama dalam upaya mengentaskan kemiskinan dapat tercapai. Berdasarkan hal tersebut diharapkan tujuan pemerintah untuk program revitalisasi koperasi di Indonesia terwujud.

Saran

Agar usaha gula kristal di Koperasi Nira Satria Kabupaten Banyumas dapat berkesinambungan dan terwujudnya usaha pengoptimalan dalam pemanfaatan potensi wilayah yang ada, maka ada beberapa saran dari peneliti diantaranya adalah:

1. Para pengelola usaha perlu membuat pembukuan keuangan yang lebih baik, agar dapat digunakan sebagai acuan dalam perbaikan usahanya.
2. Perlu adanya penelitian lebih lanjut tentang kualitas dan teknik produksi yang lebih efektif dan efisien, serta teknologi yang mendukung, sehingga menunjang kemajuan usaha dan dapat meningkatkan jumlah pendapatan.
3. Perlu adanya penambahan dan penguatan dana/modal bagi kelompok tani dan mengefektifkan dana tersebut untuk pengembangan dan perbaikan usaha.
4. Dalam pelaksanaan rencana usaha baik pengembangan, perbaikan maupun usaha baru perlu didampingi oleh tenaga ahli.
5. Perlu adanya perhatian/respon yang lebih lebih serius lagi dari pemerintah, dengan memberikan pembinaan tidak hanya kepada kelompok tani yang telah mendaftar saja mengingat masih banyaknya kelompok pemula yang belum tertangani.
6. Perlu adanya evaluasi setiap akhir tahun terhadap program pemerintah, baik hasil penyuluhan, pembinaan, penguatan modal, apa sudah efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfian, A. P. (2012). *Revitalisasi koperasi*. Warta KUMKM. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Koperasi dan UKM.
- Iqbal, H. M. (2002). *Pokok-pokok materi metodologi penelitian dan aplikasinya*. Yogyakarta: Ghalia Indonesia (Anggota IKAPI).
- Singarimbun, M., & Effendi, S. (1995). *Metodologi penelitian survey*. Jakarta: LP3E.
- Suliyanto. (2010). *Studi kelayakan bisnis: Pendekatan praktis*. Yogyakarta: Penerbit Andi Offset.
- Surahmad, W. (1978). *Dasar dan tehnik research pengantar metodologi ilmiah*. Bandung: Penerbit Tarsito.
- Suratman, (2001). *Studi kelayakan proyek, teknik dan prosedur penyusunan laporan (Edisi I)*. Yogyakarta: J & J Learning.