

PT. NEW RESOURCE

# Rencana Bisnis

Perencanaan Jangka Lima Tahun

## **NEW RESOURCE**

Ini adalah sampel rencana bisnis yang telah dibuat dan tersedia untuk pengguna dari Rencana Bisnis Puguh & Partner. Nama, lokasi dan nomor mungkin telah berubah, dan sebagian besar dari teks rencana awal mungkin telah dihilangkan untuk menjaga kerahasiaan dan informasi milik perusahaan.

Anda dipersilakan untuk menggunakan rencana ini sebagai titik awal untuk membuat Anda sendiri. Rencana bisnis ini diperbolehkan ditiru, disadur, dibuat apa saja selama untuk kebaikan dan semoga kebaikan itu menjadi amal yang diterima di sisi Allah SWT.

Untuk informasi produk kunjungi website kami: *puguhwahyu.wordpress.com* atau hubungi: 089-9030-4848.

## NEW RESOURCE

Pembaca dibawah ini mengakui bahwa informasi yang diberikan oleh \_\_\_\_\_ dalam rencana bisnis bersifat rahasia, sehingga pembaca setuju untuk tidak mengungkapkannya tanpa izin tertulis dari \_\_\_\_\_.

Hal ini diakui oleh pembaca bahwa informasi yang harus disediakan dalam rencana bisnis dalam segala hal rahasia di alam, selain informasi yang berada dalam domain publik melalui cara lain dan bahwa setiap pengungkapan atau penggunaan yang sama oleh pembaca, dapat menyebabkan bahaya serius atau kerusakan \_\_\_\_\_.

Atas permintaan, dokumen ini harus segera kembali ke \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_

Tanda tangan

\_\_\_\_\_

Nama (diktik atau dicetak)

\_\_\_\_\_

Tanggal

\_\_\_\_\_

# **BAB 1**

## **NEW RESOURCE**

### **1.0 Ringkasan eksekutif**

New resource adalah perusahaan yang mengumpulkan, mendaur ulang, dan *komposing* sampah pasar dan sampah kota. Produk daur ulang kami akan berfokus pada dua kebutuhan penting:

- a. Kami akan memberikan alternatif pemecahan masalah sampah yang efektif, layak dan dengan biaya rendah untuk penimbunan sampah, dan
- b. Kami akan membantu memenuhi permintaan untuk enhancer tanah dan pupuk organik. Materi yang akan didaur ulang adalah limbah kotoran hewan.

Limbah daur ulang kami akan ditujukan kepada produsen pupuk, pembibitan, landscapers, petani, instansi pemerintah, lapangan golf, dan lain-lain. Semua pelanggan potensial akan mendapatkan keuntungan dari karakteristik berbagai kompos ini tanah meningkatkan.

#### **1.1 Misi**

Sisa limbah manusia telah lama menjadi masalah sampah untuk perkotaan. Di daerah metropolitan yang menangani sejumlah besar limbah, sisa limbah kotoran manusia umumnya dibuang di tempat pembuangan sampah dalam volume kota.

Model bisnis New Resource menyajikan kesempatan untuk mendaur ulang limbah TPA (Tempat pembuangan Akhir), menghemat ruang TPA, dan memberikan konsumen kesempatan untuk mendapatkan keuntungan dari berbagai sifat positif dari bahan kompos.

Limbah kotoran manusia mengandung nilai tinggi yang dapat dibuat kompos untuk menghasilkan pupuk tanaman yang berkualitas dan enhancer tanah dengan harga yang jauh lebih rendah daripada pupuk kimia saat ini.

#### **1.2 Kunci sukses**

Kunci sukses dalam bisnis kami adalah:

- ✚ Mengatasi masalah persepsi yang mungkin ada dengan menggunakan kompos yang terbuat dari limbah kotoran manusia.

- ✚ Membentuk dan membangun hubungan dan kepercayaan dengan pelanggan untuk membantu melindungi dari kompetisi dimasa depan.
- ✚ Berkembang dengan cepat untuk mengendalikan pasar.
- ✚ Menawarkan harga yang wajar.
- ✚ Mendapatkan investasi.

### 1.3 Tujuan

Tujuan kami adalah :

- ✚ Membangun fasilitas daur ulang di jakarta selatan, untuk menyertakan enam unit komposing di tahun 2014.
- ✚ Membuka fasilitas tambahan pada tahun 2015 untuk melayani daerah-daerah lain disekitar jakarta.
- ✚ Terus memasarkan New Resource dengan menambah area dan membuka tempat pengolahan limbah di beberapa kota lain.

### 1.0 Ringkasan perusahaan

Nama badan hukum perusahaan ini adalah PT. New Resource Insani yang terletak di cilandak, jakarta selatan.

### 2.1 Ringkasan awal perusahaan

Rencana biaya kami adalah Rp 1.000.000.000,-. Dana tersebut akan digunakan sebagai berikut:

awal perusahaan	
Deskripsi	jumlah
pembelian capital asset :	
konstruksi pabrik	380,920,000
konstruksi pabrik built in-house	80,000,000
gudang	74,000,000
Skid Truck	146,000,000
Bac khoe	40,000,000
Front-end Loader	100,000,000
Tandem Dump Trailer	6,000,000
Total Capital Aset	826,920,000
Biaya awal perusahaan	
Legal	5,000,000
lisensi	5,000,000
Brosur dan iklan	1,500,000
asuransi	10,000,000
pemasangan telepon	3,000,000
Skid boxes	45,000,000
pembelian peralatan	25,000,000
pengembangan website	5,000,000
Biaya Lain	3,000,000
Jumlah Biaya awal perusahaan	102,500,000
Aset awal perusahaan	
Kas Diperlukan	70,580,000
Aset Lancar Lainnya	-
Aset Jangka Panjang	826,920,000
Jumlah Aktiva	897,500,000
Jumlah Kebutuhan	1,000,000,000

## 2.2 Lokasi perusahaan dan fasilitas

New Resource akan beroperasi di Jakarta Selatan. Fasilitas daur ulang akan memiliki tempat seluas 45 hektar sedangkan 5 hektar akan disisihkan untuk fasilitas daur ulang dan mengatur operasi. Tempat ini sangat ideal karena menyediakan akses ke kota lokal. Juga ada ruang untuk ekspansi pertumbuhan bisnis.

Karena New Resource mendaur ulang produk limbah dan menggabungkan menjadi sebuah produk lingkungan, perusahaan berada di bawah yurisdiksi potensi Badan Perlindungan Lingkungan. Hasil daur ulang dan penjualan kotoran manusia dapat diatur oleh pemerintah daerah. New Resource akan memperoleh semua izin dan lisensi untuk mengoperasikan fasilitasnya.

### 2.3 Kepemilikan perusahaan

New Resource dimiliki oleh pendirinya yaitu Galih Cipta Permadi. Bapak Galih Cipta Permadi akan menjadi peserta aktif dalam pengambilan keputusan manajemen.

### 2.0 Produk dan layanan

Kami menawarkan solusi yang diperlukan untuk kota dan pasar dalam peningkatan produk organik tanah. New Resource akan menjadi pemimpin pasar sebagai perusahaan pertama di kawasan ini dalam mengumpulkan, komposing, dan mendaur ulang kotoran manusia untuk digunakan sebagai pupuk dan penambah mineral tanah. New Resource menyadari bahwa konsumen saat ini lebih sadar untuk melakukan daur ulang dari lingkungan mereka. Karena sikap ini, ada tren yang berkembang di kalangan konsumen untuk menjauh dari pupuk kimia karena pupuk berbasis bahan organik lebih alami.

Kami akan menawarkan satu layanan utama dan produk utama. Layanan utama kami akan menawarkan kota cara alternatif untuk membuang limbah manusia limbah yang dihasilkan di pabrik pengolahan limbah. Produk utama kami akan mendaur ulang kotoran manusia dan dijadikan sebagai pupuk.

Sebuah sampel kompos kami telah dianalisa oleh Laboratorium Institut Pertanian Bogor. Salinan analisis kami melekat pada rencana bisnis ini, analisis ini membuktikan kualitas yang sangat tinggi dari material yang akan kami menghasilkan. Menurut IPB, bahan ini mungkin memenuhi syarat sebagai pupuk dalam hal nilai material yang jauh lebih tinggi daripada jika dianggap sebagai kompos.

### 3.0 Ringkasan analisis pasar

#### 4.1 Segmentasi pasar

Lima segmen pasar utama untuk kompos telah diidentifikasi:

- 🌱 Pertanian (untuk tanaman pangan dan non-pangan dan rumput).

- ✚ Landscapers (untuk properti industri dan komersial, lapangan golf, pemakaman, dan bidang atletik, penutup TPA, dan tanah rusak).
- ✚ Pembibitan (untuk menanam tanaman dan hutan bibit dan proyek reboisasi).
- ✚ Publik lembaga (untuk strip median jalan raya, taman, tempat rekreasi, dan fasilitas umum lainnya).
- ✚ Warga (untuk media penanaman di rumah dan berkebun).

Analisis Pasar						
Potensi Pelanggan	Pertumbuhan / tahun	2013	2014	2015	2016	2017
pengolahan limbah kota	1.00%	34	34	35	35	35
pengguna kompos	5.00%	1,779	1,868	1,961	2,059	2,162
lain	0.00%	-	-	-	-	-
Total	6.00%	1,813	1,902	1,996	2,094	2,198

#### 4.2 Pertumbuhan pasar

Kemungkinan pertumbuhan di pasar cukup besar. Pertimbangkan fakta-fakta sederhana berikut:

- ✚ Kota harus memiliki sarana alternatif untuk membuang kotoran manusia. kami menawarkan alternatif yang besar untuk memenuhi kebutuhan itu.
- ✚ Tren pasar yang mengarah pada peningkatan organik tanah dan jauh dari pupuk kimia, kami memenuhi kebutuhan ini juga.
- ✚ Kami tidak memiliki persaingan langsung di jakarta karena pemerintah daerah tidak mengurus hal ini dnegan baik.

Semua ini berarti bahwa New Resource siap untuk melihat pertumbuhan yang luar biasa.

#### 4.0 Strategi dan implementasi pasar

Kami telah membuat target pasar dan telah menjadi berbeda dengan menawarkan solusi unik untuk kebutuhan pelanggan kami. Fokus utama dari strategi pemasaran kami harus meningkatkan penjualan dan profitabilitas bisnis dengan cepat. Hal ini dapat dicapai dengan tatap muka, dan publisitas yang efektif dan promosi.

#### 5.1 Proporsi nilai

Proporsi nilai kami adalah dua kali lipat.

- ✚ **proposisi Nilai untuk kota:** Kami menawarkan layanan dengan biaya efektif. Penghematan anggaran adalah hal yang berarti untuk mengatasi masalah pembuangan limbah.
- ✚ **proposisi Nilai bagi pengguna akhir bahan kompos.** Kompos adalah modifikasi tanah yang berharga yang meningkatkan sifat tanah, seperti porositas, stabilitas struktural dan termal, retensi air, ketahanan terhadap erosi angin dan air, dan pengolahan tanah. Kompos juga menurunkan kerusakan tanah, mengatur penyimpanan dan pelepasan nutrisi, meningkatkan perkembangan mikroorganisme yang menguntungkan, membangun ketahanan tanaman terhadap parasit dan penyakit, dan mejadikan perkembangan akar lebih cepat. Tanaman yang diberikan pupuk kompos dapat menghasilkan hasil yang lebih tinggi dan memiliki pertumbuhan gulma yang rendah. Pupuk kimia tidak menawarkan nilai ini.

## 5.2 Fokus persaingan

Kemampuan kompetitif yang kami miliki diringkas sebagai berikut.

- ✚ **Biaya:** Harga produk kompos kami jauh lebih sedikit dibandingkan pupuk kimia.
- ✚ **Produk Organik:** Kami menawarkan produk organik yang responsif terhadap tren pasar saat ini termasuk semua keuntungan yang ditawarkan pupuk organik dari pada bahan kimia.
- ✚ **Daur Ulang:** Produk Daur Ulang mencirikan "perusahaan peduli" dan lebih menarik bagi sikap pelanggan berubah ke arah pupuk organik sebagai lawan pupuk kimia.
- ✚ **Penghapusan masalah pembuangan:** Kota sekarang memiliki limbah yang membutuhkan ruang TPA. Layanan kami mendaur ulang limbah yang menghemat ruang TPA yang berharga.

## 5.3 Rencana penjualan

Tabel di bawah ini menguraikan perkiraan penjualan dan harga pokok penjualan. Perkiraan tersebut didasarkan pada proyeksi penjualan yang wajar dalam pasar yang sangat besar.

Penjualan	2013	2014	2015	2016	2017
pengolahan limbah kota	1,908,480,000	1,908,480,000	1,908,480,000	1,908,480,000	1,908,480,000
pengguna kompos	1,915,200,000	2,394,000,000	5,386,500,000	8,887,725,000	15,553,518,750
Jumlah Penjualan	3,823,680,000	4,302,480,000	7,294,980,000	10,796,205,000	17,461,998,750
Biaya Penjualan Langsung					
pengolahan limbah kota	95,424,000	95,424,000	95,424,000	95,424,000	95,424,000
pengguna kompos	95,760,000	119,700,000	269,325,000	444,386,250	777,675,938
Subtotal Biaya Penjualan Langsung	191,184,000	215,124,000	364,749,000	539,810,250	873,099,938

#### 5.4 Strategi pemasaran

Strategi pemasaran adalah inti dari strategi utama:

- ✚ Meneekankan nilai tinggi, produk-produk berkualitas tinggi dan layanan.
- ✚ Membangun hubungan bisnis yang berorientasi konsumen.
- ✚ Fokus pada kota, produsen pupuk, landscapers, pembibitan, dan pemerintah daerah sebagai pasar awal yang penting.

#### 5.0 Rencana keuangan

Rencana keuangan kami didasarkan pada menerima pinjaman untuk membeli beberapa peralatan produksi, menyediakan modal operasional awal, dan membangun basis pelanggan.

Kami akan mencapai profitabilitas di awal tahun pertama dan karena tingkat pertumbuhan yang diharapkan yang tinggi, kita akan menyadari keuntungan yang kuat pada penjualan oleh tiga tahun.

#### 6.0 Pendanaan awal

Pada bagian ini akan kami sajikan perencanaan New Resource untuk jangka waktu lima tahun.

#### 6.1 Asumsi penting

Terdapat beberapa asumsi penting dalam menyusun perencanaan keuangan kami, diantaranya adalah :

- a. Pajak penghasilan badan yang kami gunakan adalah 25%
- b. Tidak ada aturan atau kejadian lain yang dapat mengganggu penjualan dan potensi pasar

c. Kami akan mendapatkan modal dan pinjaman untuk mendukung rencana keuangan.

## 6.2 Analisis titik impas

Analisis menunjukkan apa yang kita butuhkan untuk menghasilkan pendapatan per bulan untuk mencapai titik impas. Jumlah ini merupakan 13% kurang dari perkiraan pendapatan kotor bulanan.

## 6.3 Proyeksi laba rugi

Berikut adalah proyeksi untuk laba rugi tahun 2013-2015.

Tabel : laba rugi

Perkiraan Laba Rugi	Tahun				
	2013	2014	2015	2016	2017
Penjualan	3,823,680,000	4,302,480,000	7,294,980,000	10,796,205,000	17,461,998,750
Biaya Penjualan Langsung	191,184,000	215,124,000	364,749,000	539,810,250	873,099,938
Biaya Penjualan Lain	-	-	-	-	-
Total Biaya Penjualan	191,184,000	215,124,000	364,749,000	539,810,250	873,099,938
Gross Margin	3,632,496,000	4,087,356,000	6,930,231,000	10,256,394,750	16,588,898,813
Gross Margin%	95%	95%	95%	95%	95%
<b>Beban</b>					
gaji	1,060,440,000	1,166,484,000	2,566,264,800	4,234,336,920	4,657,770,612
Penyusutan	82,692,000	165,384,000	248,076,000	330,768,000	413,460,000
Utilitas	120,000,000	120,000,000	120,000,000	120,000,000	120,000,000
Asuransi	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
maintenance and repair	48,000,000	48,000,000	48,000,000	48,000,000	96,000,000
Jumlah Beban Usaha	1,273,132,000	1,461,868,000	2,944,340,800	4,695,104,920	5,201,230,612
Laba Sebelum Bunga dan Pajak	2,359,364,000	2,625,488,000	3,985,890,200	5,561,289,830	11,387,668,201
Beban Bunga	21,000,000	21,000,000	21,000,000	21,000,000	21,000,000
Laba Sebelum Pajak	2,338,364,000	2,604,488,000	3,964,890,200	5,540,289,830	11,366,668,201
Pajak	584,591,000	651,122,000	991,222,550	1,385,072,458	2,841,667,050
Laba Bersih	1,753,773,000	1,953,366,000	2,973,667,650	4,155,217,373	8,525,001,150
Laba Bersih / Penjualan	46%	45%	41%	38%	49%

## 6.4 Proyeksi arus kas

Berikut adalah proyeksi arus kas New Resource untuk tahun 2013-2017.

Tabel : Arus Kas

Proforma Arus Kas	Tahun				
	2013	2014	2015	2016	2017
Uang yang Diterima					
Kas dari Operasi					
Kas Penjualan	3,823,680,000	4,302,480,000	7,294,980,000	10,796,205,000	17,461,998,750
Subtotal Kas dari Operasi	3,823,680,000	4,302,480,000	7,294,980,000	10,796,205,000	17,461,998,750
Kas Tambahan Diterima					
Pajak Penjualan, PPN,	-	-	-	-	-
Pinjaman Lancar Baru	-	-	-	-	-
Kewajiban baru lainnya (bebas bunga)	-	-	-	-	-
Kewajiban Jangka Panjang Baru	-	-	-	-	-
Penjualan Aset Lancar Lainnya	-	-	-	-	-
Penjualan Aset Jangka Panjang	-	-	-	-	-
Investasi Baru	-	-	-	-	-
Kas Subtotal Diterima	-	-	-	-	-
Pengeluaran					
Pengeluaran dari Operasi					
Pengeluaran Kas	2,069,907,000	2,349,114,000	4,321,312,350	6,640,987,628	8,936,997,600
Pembayaran Tagihan	-	-	-	-	-
Subtotal dibelanjakan pada Operasi	2,069,907,000	2,349,114,000	4,321,312,350	6,640,987,628	8,936,997,600
Kas Tambahan Digunakan					
Pajak Penjualan, PPN,	-	-	-	-	-
Kepala Pelunasan Pinjaman Lancar	-	-	-	-	-
Kewajiban lainnya Principal Pembayaran	-	-	-	-	-
Pembayaran Pokok Kewajiban Jangka Panjang	-	-	-	-	-
Membeli Aset Lancar Lainnya	-	-	-	-	-
Membeli Aset jangka panjang	-	-	-	-	-
Dividen	-	-	-	-	-
Subtotal Kas Digunakan	-	-	-	-	-
Arus Kas Bersih	1,753,773,000	1,953,366,000	2,973,667,650	4,155,217,373	8,525,001,150
Kas Saldo	1,824,353,000	3,777,719,000	6,751,386,650	10,906,604,023	19,431,605,173

## 6.5 Proyeksi neraca

Berikut adalah proyeksi neraca untuk tahun 2013 sampai 2017.

Tabel : neraca

Proforma Neraca	Tahun					
	awal	2013	2014	2015	2016	2017
Aktiva						
Aktiva Lancar						
Kas	70,580,000	1,824,353,000	3,777,719,000	6,751,386,650	10,906,604,023	19,431,605,173
Aset Lancar Lainnya	-	400,000,000	400,000,000	400,000,000	430,768,000	513,460,000
Jumlah Aktiva Lancar	70,580,000	2,224,353,000	4,177,719,000	7,151,386,650	11,337,372,023	19,945,065,173
Aset Jangka Panjang						
Aset Jangka Panjang	826,920,000	826,920,000	826,920,000	826,920,000	826,920,000	826,920,000
Akumulasi Penyusutan	-	82,692,000	165,384,000	248,076,000	330,768,000	413,460,000
Jumlah Aset Jangka Panjang	826,920,000	744,228,000	661,536,000	578,844,000	496,152,000	413,460,000
Jumlah Aktiva	897,500,000	2,968,581,000	4,839,255,000	7,730,230,650	11,833,524,023	20,358,525,173
Kewajiban dan Modal						
Kewajiban Lancar						
Hutang Usaha	-	317,308,000	234,616,000	51,924,000	-	-
kewajiban lancar	-	-	-	-	-	-
Kewajiban Lancar Lainnya	-	-	-	-	-	-
Subtotal Kewajiban Lancar	-	317,308,000	234,616,000	51,924,000	-	-
Kewajiban Jangka Panjang	300,000,000	300,000,000	300,000,000	300,000,000	300,000,000	300,000,000
Jumlah Kewajiban	300,000,000	617,308,000	534,616,000	351,924,000	300,000,000	300,000,000
Modal Disetor	700,000,000	597,500,000	2,351,273,000	4,404,639,000	7,378,306,650	11,533,524,023
Laba Ditahan	-	-	-	-	-	-
Laba/rugi tahun berjalan	(102,500,000)	1,753,773,000	1,953,366,000	2,973,667,650	4,155,217,373	8,525,001,150
Jumlah Modal	597,500,000	2,351,273,000	4,304,639,000	7,378,306,650	11,533,524,023	20,058,525,173
Jumlah Kewajiban dan Modal	897,500,000	2,968,581,000	4,839,255,000	7,730,230,650	11,833,524,023	20,358,525,173

## BAB 2

### NEW RESOURCE

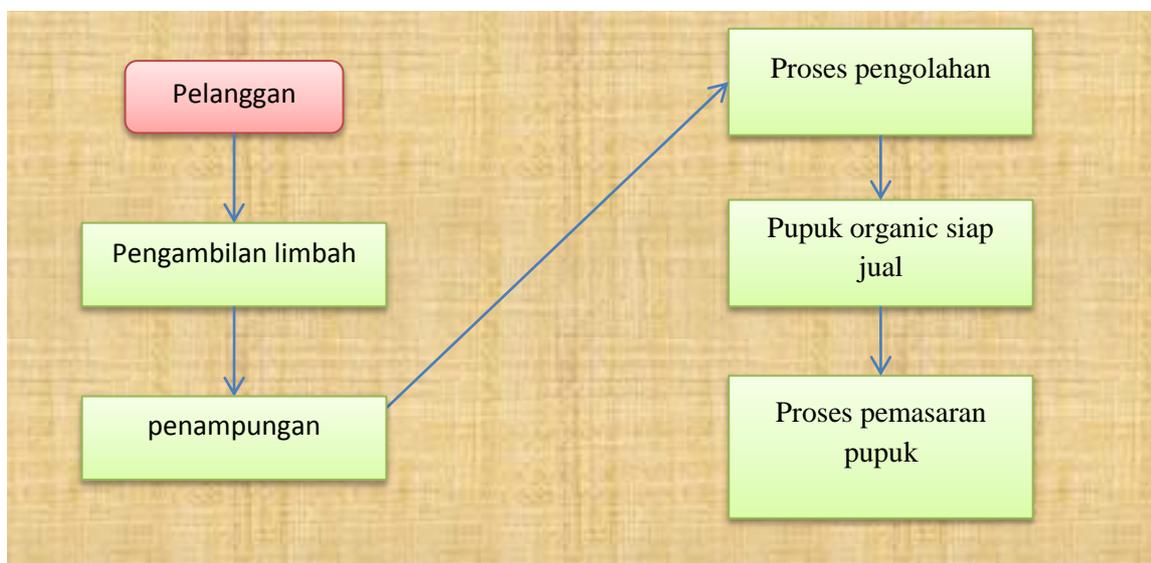
#### A. Konsep bisnis dan rancangan usaha

New Resource adalah usaha yang bergerak dibidang pengolahan limbah terutama limbah kotoran manusia. Limbah ini menjadi masalah yang semakin menumpuk di kota metropolitan. Kekurangan lahan pembuangan dan tidak ada pengelolaan yang baik merupakan alasan kenapa kami hadir untuk memberikan layanan kepada masyarakat, selain mencari keuntungan.

#### B. Fokus bisnis

Focus bisnis kami adalah mengambil dan menampung limbah kotoran manusia ke fasilitas yang telah kami siapkan kemudian mengolahnya menjadi pupuk organik yang akan kami jual kemasyarakat.

#### C. Proses bisnis



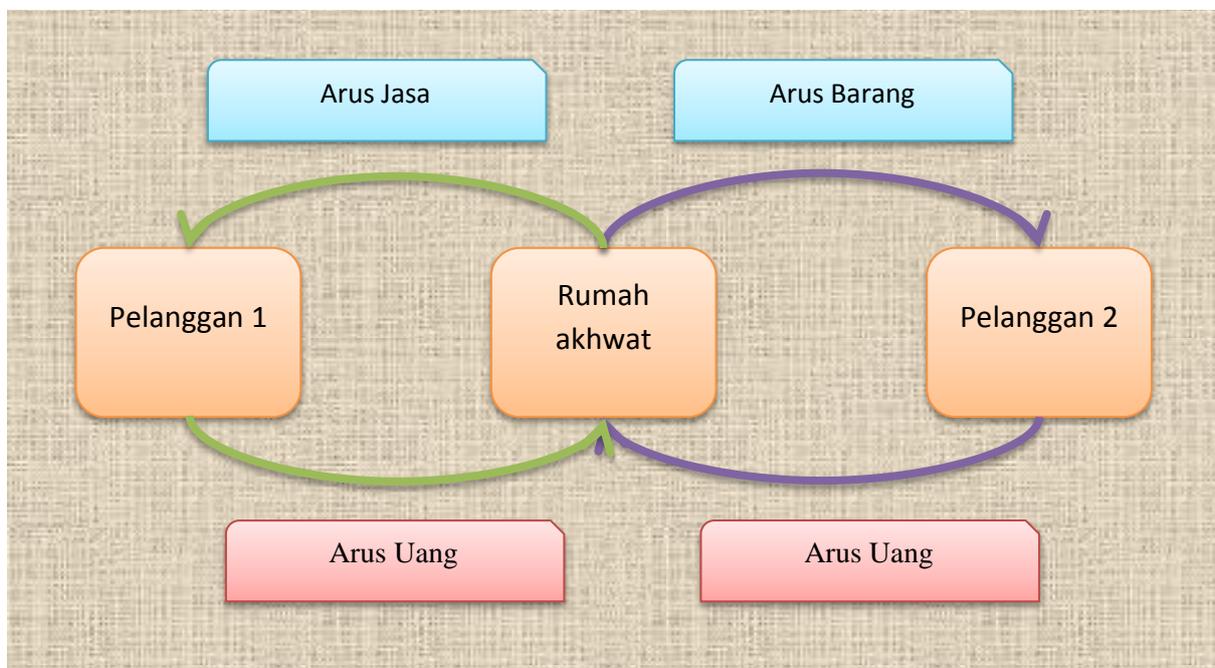
#### D. Kontrak kerja

New Resource akan membuka tempat baru di beberapa tempat untuk meningkatkan pasarnya. Kami akan mengangkat seorang supervisor untuk mengawasi tempat kami setiap wilayah.

Untuk mengembangkan bisnis, kami membuat kontrak kerja sama dengan beberapa pihak berikut :

1. Ahli pengolahan pupuk organik
2. Pemerintah daerah setempat
3. Perusahaan pemasaran
4. Perusahaan konstruksi dan bangunan

#### E. Arus barang dan pembayaran



Sebagai tambahan keterangan Pelanggan 1 adalah pengguna jasa pengambilan limbah kotoran manusia. Pelanggan 2 adalah pengguna pupuk organis hasil pengolahan limbah oleh New Resource.

#### F. Tahapan pengembangan

New Resource akan melakukan beberapa tahapan untuk mengembangkan bisnisnya yaitu :

1. Tahap pendirian awal

Tahap ini berlangsung satu hingga dua tahun pertama. Pada tahap ini perusahaan baru berdiri dan mempertahankan bisnisnya untuk bisa terus berkelanjutan. Pemilik terus mencari peluang-peluang baru, ide untuk inovasi, dan mencoba mencari tahu minat dan respon masyarakat terhadap layanan kami. Kami juga terus menurunkan biaya sehingga terus bersaing dengan penyedia jasa lainnya.

Hal yang dilakukan pemilik pada tahap ini adalah :

- ✚ Mendirikan perusahaan,
- ✚ Membangun fasilitas dan teknologi pengolahan limbah
- ✚ Membangun jaringan website dan telepon,
- ✚ Merekrut karyawan-karyawan yang berpengalaman dalam pengolahan limbah,
- ✚ Memberikan layanan terbaik dengan konsisten.

## 2. Tahap pengembangan awal

Hal yang dilakukan pemilik pada tahap ini adalah :

- ✚ Rekrutmen pegawai tambahan dengan pengembangan kemampuan yang lebih kompleks,
- ✚ Mencari teknologi yang lebih baik untuk menekan biaya produksi

## 3. Tahap perluasan pasar

Hal yang dilakukan pemilik pada tahap ini adalah :

- ✚ Membuka tempat baru di kota lain yang pengolahan limbahnya belum dilakukan oleh pemerintah daerah,
- ✚ Mencari investor dan pinjaman untuk meningkatkan modal dan asset.

## 4. Tahap Go Publik

Hal yang dilakukan pemilik pada tahap ini adalah :

- ✚ Memiliki minimal 5 tempat baru,
- ✚ Memiliki modal minimal Rp 5.000.000.000,-

- ✚ Menjadikan New Resource go public, dan
- ✚ Menjadi perusahaan pengolahan limbah yang berhasil go public dan menyerukan go green.

## G. Analisis keuangan NEW RESOURCE

### 1. Penjualan dan volume

Table : penjualan 2013-2017

Strategi yang dilakukan :

- a. Mencari tambahan investor dan pinjaman.
- b. Mencari teknologi terbaru untuk menekan biaya produksi
- c. Bekerja sama dengan pabrik pupuk organik
- d.

### 2. Profitabilitas

- a. Penjualan selama tahun 2013 meningkat rata-rata 16% per bulan
- b. Peningkatan penjualan tahun 2014-2017 rata-rata 48% per tahun
- c. Harga pokok penjualan rata-rata 5 % per tahun

### 3. Leverage

Dalam keuangan, leverage adalah teknik untuk memperbesar keuntungan dan beban. Cara yang umum untuk melakukan leverage adalah dengan melakukan pinjaman uang, membeli aset tetap dan menggunakan derivative.

Jika kita ingin mengetahui efek penggunaan leverage, maka kita akan melihat dari sisi leverage keuangan (financial leverage). leverage keuangan mengacu pada penggunaan hutang untuk mendapatkan tambahan asset. leverage keuangan akan meningkatkan atau juga menurunkan Return on Equity (ROE) pada kondisi yang berbeda. Financial over-leveraging berarti mengambil hutang sebanyak mungkin untuk mendapatkan pendanaan pada tingkat suku bunga yang rendah dan menggunakan kelebihan dana untuk investasi dengan resiko tinggi sehingga memaksimalkan pengembalian.

Perhitungan NEW RESOURCE yang akan melakukan leveraging dalam meningkatkan keuangannya.

Pada tahun kelima operasi NEW RESOURCE memiliki modal Rp 500.000.000,- (pembulatan). NEW RESOURCE ingin mempercepat peningkatan keuangannya dengan menggunakan leverage. NEW RESOURCE melakukan pinjaman sebanyak Rp 11.000.000.000,- dengan tingkat bunga pinjaman 5,5% . seluruh dananya akan diinvestasikan dengan proyeksi return on investment mencapai 7%. Maka perhitungan keuntungan NEW RESOURCE adalah sebagai berikut :

- a) keuntungan dari investasi =  $11.500.000.000 \times 7\% = 805.000.000$
- b) biaya bunga pinjaman =  $11.000.000.000 \times 5,5\% = 605.000.000$
- c) keuntungan bersih =  $a) - b) = 200.000.000$
- d) return on equity =  $200.000.000/500.000.000 \times 100\% = 40\%$

Dari hasil penggunaan teknik leverage diperoleh return on equity meningkat sebanyak 40%.

## **BAB 3**

### **NEW RESOURCE**

Selama pengembangan terdapat masalah-masalah yang dihadapi dan NEW RESOURCE terus berusaha mempertahankan kelangsungan bisnisnya. Berikut adalah beberapa masalah tersebut :

1. Pencarian modal dari pinjaman dan investor.
2. Pembayaran hutang terlambat.
3. Penempatan investasi yang kurang menguntungkan.
4. Pengembangan hubungan dengan pelanggan.

New Resource telah membuat langkah-langkah untuk mengatasi masalah di atas dengan cara berikut :

Poin 1 :

- Menjaminkan asset dan menjual sekuritas untuk mendapatkan pinjaman,
- Mencari investor baru dari luar

Poin 2 :

- Menempatkan pegawai khusus untuk mengecek jadwal pembayaran hutang
- Mengatur arus kas dan menyiapkan dana cadangan untuk pembayaran hutang

Poin 3 :

- Menentukan jumlah investasi keluar secara persentase dari hasil keuntungan usaha
- Memperbaiki manajemen kas
- Menghitung proyeksi return on asset secara lebih tepat

Poin 4 :

- Customer oriented
- Memperkenalkan diri lebih luas kepada pelanggan baik berupa iklan, promosi, dan layanan lain yang dapat menarik minat pelanggan.

## **BAB 4**

### **NEW RESOURCE**

Pada bab ini kami akan mengembangkan New Resource menuju go public. Banyak perusahaan kecil yang tidak berani untuk masuk ke dalam bursa saham dengan berbagai alasan. Tetapi New Resource optimis dapat go public.

Sebelum dapat go public New Resource harus mencapai beberapa hal antara lain :

- a. Mendaftarkan merek New Resource sebagai pupuk organik,
- b. Memiliki minimal 3 tempat pengolahan limbah,
- c. Mempunyai modal atau kepemilikan senilai minimal Rp 5 milyar,
- d. Memperbaiki system akuntansi dan manajemen perusahaan, dan
- e. Menyiapkan persyaratan untuk go public.