

# Analisis Kelayakan dan Strategi Bisnis Gula Aren Premium Gunung Halimun-Salak

Hartonoadi Wahyudi, Jimmy, Kendy Leyona Artha, Prasetyo Adi Yudhistira, Wahyu Seto

School of Business and Economics Universitas Prasetya Mulya  
 JL. RA. Kartini (TB Simatupang), Cilandak Barat Jakarta Selatan, Jakarta 12430 Indonesia.

\*. Corresponding Author: hartonoadi1989@gmail.com

<b>Abstract</b>	<b>ARTICLE INFO</b>
<p><i>The research purpose is to identify the feasibility of premium arenga sugar originated from Conservative Forest of Halimun-Salak. This Business is based on the social issue that occurs in the community due to sales decrease of arenga sugar as the main source of income. This research is also intended as based for strategy related to marketing, operation, human resource, and finance. The research methods are direct observations, expert interviews, taste panels, dan focus group. With the IDR 16 bio, this business resulted in NPV more than 0 (Rp 36.233.793.890), IRR (45%) bigger than WACC (12%), and Payback period 3,5 years. These results exceed the shareholder's expectation so that the business is worth to be realized.</i></p>	<p>Kata Kunci: Gula Aren, Kelayakan Bisnis, Strategi Bisnis</p>
<p><b>Abstrak</b></p>	
<p>Tujuan penelitian mengidentifikasi kelayakan bisnis gula aren premium yang berasal dari Hutan Lindung Gunung Halimun-Salak. Bisnis ini didasarkan pada masalah sosial yang timbul pada masyarakat dikarenakan adanya penurunan penjualan gula aren sebagai mata pencaharian. Penelitian ini juga dapat dijadikan dasar dalam penentuan strategi-strategi berkaitan dengan pemasaran, operasi, sumber daya manusia, dan keuangan. Metode penelitian yang digunakan ada tiga yaitu; observasi langsung, wawancara para ahli, panel tes rasa, dan fokus grup. Dengan Rp 16 miliar, bisnis menghasilkan NPV positif (Rp 36.233.793.890), IRR (45%) lebih besar dari WACC (12%), dan Pay back period 3,5 tahun. Hasil ini melebihi ekspektasi pemodal sehingga dapat dikatakan bisnis layak dilakukan.</p>	

## Pendahuluan

### Latar belakang Masalah

Berasal dari pengamatan langsung yang dilakukan oleh penulis di 6 desa sekitar Gunung Halimun Salak, Sukabumi, Jawa Barat, Indonesia, pada akhir tahun 2017, permasalahan sosial teridentifikasi karena adanya penurunan penghasilan. Salah satu penyebabnya adalah penurunan penjualan gula aren yang merupakan sumber ekonomi utama dari masyarakat sekitar. Sebaliknya, permintaan gula aren dalam skala nasional meningkat karena manfaat penggunaannya yang sehat. Sudah banyak perusahaan makanan di Indonesia yang menggunakan gula aren sebagai komponen utama pada proses produksi produk mereka dikarenakan banyaknya permintaan akan makanan sehat. Seperti perusahaan makanan pada umumnya, kualitas rasa dan kepastian akan sumber bahan produksi merupakan hal yang paling penting dan hal ini yang belum bisa dipenuhi pada industri gula aren. Sehingga bisa disimpulkan adanya ketidakseimbangan pada permintaan dan pasokan gula aren yang ada saat ini.

### Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah gula aren Gunung Halimun-Salak layak dikembangkan dalam skala industri.

### Tinjauan Pustaka

Tanaman aren (*Arenga Pinata*) adalah salah satu jenis tumbuhan palma yang memproduksi buah, nira dan pati atau tepung di dalam batang. Hasil produksi aren ini semuanya dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi. Nira tanaman aren dapat diolah menjadi gula aren dalam bentuk cetak dan kristal. Gula aren dipercaya memiliki indeks glikemik yang lebih rendah daripada gula pasir tebu.

Indeks Glikemik adalah tingkatan pangan menurut efeknya terhadap kadar gula darah. Dengan kata lain indeks glikemik adalah respon glukosa darah terhadap makanan dibandingkan dengan respon glukosa darah terhadap glukosa murni. Indeks glikemik berguna untuk menentukan respon glukosa darah terhadap jenis dan jumlah makanan

yang dikonsumsi. Indeks glikemik bahan makanan berbeda-beda tergantung pada fisiologi, bukan pada kandungan bahan makanan (Sarwono W, 2002).

### **Teori Studi Kelayakan**

Pengertian studi kelayakan menurut Jumingan (2009) merupakan “penilaian yang menyeluruh untuk menilai keberhasilan suatu proyek, dan studi kelayakan proyek mempunyai tujuan menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.” Studi kelayakan merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mengevaluasi, menganalisis, dan menilai layak atau tidak suatu proyek bisnis dijalankan.

### **Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis**

#### **1. Manajemen Pemasaran**

Manajemen Pemasaran menurut Philip Kotler (2005) adalah proses dalam merencanakan, melaksanakan, memikirkan, menetapkan harga promosi, dan menyalurkan gagasan barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dalam organisasi.

Bauran pemasaran (marketing mix) menurut Kasmir & Jakfar (2006) yang merupakan hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan akan suatu produk, yaitu terdiri dari:

- a. Produk, merupakan hal yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.
- b. Harga, penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan.
- c. Lokasi, penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung sangat penting agar dapat menjangkau konsumen.
- d. Promosi, merupakan memperkenalkan suatu produk kepada masyarakat dengan cara memberikan informasi tentang produk yang ditawarkan dan berusaha untuk menarik calon konsumen untuk membeli produk.

## 2. Manajemen Operasional

Menurut Jay Heizer dan Barry Render (2005) pengertian manajemen operasional adalah serangkaian kegiatan yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output.

## 3. Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Gary Dessler (2015), manajemen sumber daya manusia adalah proses untuk memperoleh, melatih, menilai, dan mengompensasi karyawan dan untuk mengurus relasi tenaga kerja, kesehatan dan keselamatan, serta hal-hal yang berhubungan dengan keadilan.

## 4. Manajemen Keuangan

Menurut Horne dan Wachowicz Jr. (2012) Manajemen keuangan berkaitan dengan perolehan aset, pendanaan, dan manajemen aset dengan didasari beberapa tujuan umum.

Analisis aspek finansial merupakan tahap akhir dari analisis kelayakan, yang mempunyai tujuan agar investasi dapat mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan dalam pengertian ekonomis, teknis, sosial, legal, atau kombinasi dari faktor-faktor tersebut. Beberapa metode yang sering digunakan dalam pengukuran kinerja finansial yaitu metode payback period (PP), net present value (NPV), dan internal rate of return (IRR).

## Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu mengenai analisis kelayakan yang menjadi rujukan adalah Jurnal oleh Karina Shafira, Lily Fauzia, & Iskandarini tahun 2015 yang berjudul “Analisis Kelayakan Usaha Gula Aren Studi Kasus: Desa Mancang, Kec. Selesai, Kab. Langkat” dengan hasil penelitian bahwa usaha gula aren dinyatakan layak untuk diusahakan karena volume produksi lebih besar dari BEP produksi, harga lebih besar dari BEP harga, dan R/C lebih besar dari 1.

## Metodologi Penelitian

### Metode

Metode penelitian ini menggunakan observasi langsung, wawancara dengan sumber ahli, panel test dan Focus Group Discussion.

### Subjek yang diteliti

1. Observasi Langsung  
Observasi ke Gunung halimun salak mengamati proses pembuatan gula aren mulai dari proses penyadapan sampai dengan menjadi gula aren
2. Wawancara dengan sumber ahli
  - a. Perwakilan Kementrian Kehutanan untuk pengembangan masyarakat penghasil gula aren di area Hutan Lindung Gunung Halimun – Salak
  - b. Narasumber akademisi sekolah bisnis
  - c. Narasumber pusat studi gula semut disebuah universitas
3. Panel Test  
Blind product test untuk mengetahui preferensi rasa antara gula pasir, produk pemanis buatan dan gula aren terhadap 37 orang responden
4. Focus Group Discussion  
Responden terbagi kedalam 3 kelompok diskusi yaitu: (1) Kelompok 31-40 tahun 4 orang responden, (2) 41-50 tahun 7 orang responden, dan (3) 31-40 tahun 5 orang responden dengan profil: (a) Umur responden berada diantara 30 sampai dengan 50 tahun. (b) 70% responden adalah wanita dan sisanya 30% responden adalah pria. (c) Bukan perokok. (d) Rutin olah raga minimal 2 kali dalam sebulan. (e) Memiliki berat tubuh ideal, kadar gula normal. (f) Status Ekonomis Sosial A dan B

### Analisis Data

#### Manajemen Pemasaran

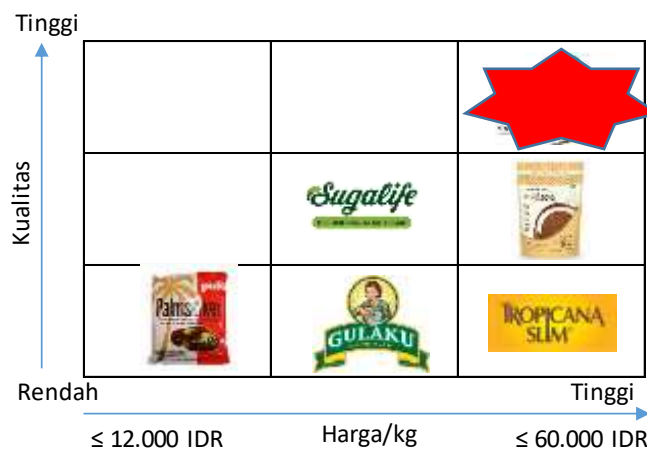
#### Strategi Produk

Fokus produk yang perusahaan hasilkan yaitu berupa kubus dan cair dimana kedua jenis produk dianggap dapat memenuhi permintaan untuk produk ini. Berikut daftar kemasan produk:

Bentuk	Tipe	Berat	Qty
Padat	Kubus	1/2 kg/pack	50 kubus
		1 kg/pack	100 Kubus
Cair	Botol	500ml	1 botol
		1000ml	1 botol

#### Strategi Harga

Perusahaan memilih menggunakan strategi premium, dimana sebagai produk gula aren pertama yang diproduksi secara modern dan memiliki kualitas tinggi. Perusahaan menetapkan harga yang tinggi demi membentuk image kualitas produk yang tinggi dibading brand kompetitor. Selain strategi untuk membentuk image, tetapi juga tetap memperhatikan kondisi pasar. Berikut skema harga & kualitas kompetitor:



Perusahaan menggunakan Relative Price Index sebesar 80% dari harga kompetitor dimana untuk harga produk berbentuk padat akan dibandingkan dengan harga Tropicana Slim dalam bentuk bubuk. Penetapan RPI sebesar 80% sejalan dengan strategi harga yang ditetapkan diawal yaitu premium price dimana harga yang ditawarkan berbanding lurus dengan kualitas produk premium yang dihasilkan. Maka dari itu, berikut daftar harga produk (Harga dalam IDR ribu).

Bentuk	Tipe	Kemasan	Qty	Harga
Padat	Kubus	1/2 kg/pack	50 kubus	60.000
		1 kg/pack	100 Kubus	112.000
Pasta	Botol	500ml	1 botol	55.000
		1000ml	1 botol	104.000

### Strategi Lokasi

Perusahaan akan mendistribusikan produk ke seluruh kota di Indonesia dimana penjualan akan dikhususkan pada modern market. Hal ini disesuaikan dengan strategi harga yang premium sehingga menargetkan pasar dengan kemampuan ekonomi menengah keatas.

### Strategi Promosi

#### 1. Advertising

Salah satu strategi promosi perusahaan untuk menargetkan pasar yang premium dengan peruntukan yang khusus, media cetak yang dipilih bisa dimulai dengan majalah kebugaran dan kesehatan, dimana pembaca lebih peduli terhadap kesehatan. Serial drama melalui media youtube akan dibuat untuk menjangkau pada pengguna sosial media.

#### 2. Publisitas

Membuka stand pameran pada modern market yang akan bekerjasama dengan para retailer seperti Carefour, Lotte, Ranch Market sehingga dapat menarik perhatian konsumen terhadap produk. Untuk Stand pada modern market, selain memperkenalkan produk, juga akan dipasangkan dengan minuman khas Indonesia seperti wedang jahe untuk kemasan kubus & cendol untuk kemasan cair agar dapat menguatkan branding sebagai produk asli Indonesia yang memiliki kualitas International.

### 3. Event

Akan dilaksanakan event Glicemix Index Day (GI Day), dimana pada event tersebut akan diluncurkan produk dengan konsep *soirée* dimana pada event ini perusahaan akan mengundang para influencer yang sudah melakukan endorsement untuk produk di social media.

## **Manajemen Operasional**

Operasional merupakan kegiatan perusahaan dalam pembuatan barang jadi. Proses produksi didasarkan dari pembuatan gula aren tradisional dimana air nira pohon aren disadap, dimasak, dikeringkan dan ditumbuk sampai halus.

## **Tujuan Operasional**

Menjadi perusahaan yang beroperasi memproduksi gula aren dengan standar kualitas internasional untuk konsumen dalam negeri Indonesia tanpa mengabaikan dampak negatif terhadap lingkungan

## **Sasaran Operasional**

Sasaran yang ingin dicapai adalah ISO 9001:2015, HACCP SNI, Halal, *National Organic Program USDA*, growth produksi 50%, OTIF *day of inventory* maximal 10 hari

Dengan manajemen operasional, pelanggan perusahaan merasakan Order Winner dan Order Qualifier dari produk perusahaan ini sebagai berikut:



ORDER	B2B	B2C PASAR MODERN TRADE	NOTES
WINNER	Produk dengan sertifikasi produksi ISO 9001:2015 dan standardisasi international <b>USDA Organic</b>	Produk gula organik dengan nilai GI rendah dalam kemasan On The Go dengan variasi bentuk	DIFFERENSIASI
	Produk dengan harga khusus dan hak eksklusif prioritas pasokan		
QUALIFIER	Kualifikasi produk Rasa manis khas tidak gosong Warna coklat muda-tua tidak hitam Kadar air < 2%	Kualifikasi sertifikat produk BPOM dan HALAL	STANDAR MINIMUM
	Kualifikasi keamanan yang dikontrol kadar mikroba, kerusakan dan nilai PH dari bahan baku	Kualifikasi jaminan pasokan untuk <i>modern market</i> dan <i>internet market</i>	

### Proses produksi

Pabrik akan dikategorikan menjadi 2, yaitu pabrik utama dan sub-plant (*Mini Plant*). *Mini plant* akan ditempatkan di masing-masing 6 desa di sekitar Hutan Nasional Halimun-Salak. Fungsi *mini plant* adalah untuk memasak air nira supaya tahan lama. Setelah itu, produk akan dikirim ke pabrik utama yang berlokasi di Cikupa. Di pabrik utama, produk aren yang berbentuk bubuk gula akan diubah menjadi bentuk kubus dan cair.

1. Area Bahan Baku – 6 *mini plant* di Gunung Halimun-Salak

Pabrik ini tersebar pada 6 desa di gunung halimun salak untuk dapat memaksimalkan kapasitas pasokan air nira sebagai bahan baku produksi.

Kegiatan produksi yang terjadi adalah sebagai berikut:

- a. Pengumpulan air nira dari petani, merupakan proses penyadapan air nira oleh petani yang merupakan penduduk sekitar dikoordinasi dengan LP5MP (organisasi di bawah naungan Kementerian Kehutanan).
- b. Proses pengawetan air nira dengan cara memanaskan dengan suhu 121°C selama 15 menit adalah salah satu cara yang terbaik untuk mengawetkan air nira.
- c. Proses packing produk ½ jadi, merupakan proses pengemasan air nira ½ matang ke tangki pallet.
- d. Distribusi produk ½ jadi, merupakan proses distribusi tangki palet yang sudah diisi ke area pabrik utama.

## 2. Area Pabrik Utama

Pabrik ini merupakan pusat produksi dari perusahaan dengan luas tanah sebesar 600 m<sup>2</sup>. Luas bangunan pabrik adalah 420 m<sup>2</sup> yang melayani fungsi administrasi, produksi dan logistic dari perusahaan. Proses produksi yang terjadi adalah sebagai berikut:

- a. Test lab produk ½ jadi, proses kontrol kualitas utama dari usaha premiumisasi dengan menggunakan metode RT-PCR semakin banyak digunakan untuk deteksi molekuler mikroorganisme karena jika dibandingkan dengan metode kultur konvensional, metode ini lebih sederhana, cepat, dan sangat sensitif (Vincart et al., 2007).
- b. Proses produksi gula aren bubuk, proses produksi dengan rangkaian mesin yang mempunyai fungsi untuk memasak – kristalisasi – pengeringan – penghancuran – pengayakan untuk mendapatkan produk gula aren bubuk.
- c. Test lab produk gula aren bubuk, proses kontrol kualitas utama lapis kedua dengan metode RT-PCR.

- d. Pengemasan gula aren bubuk, gula aren bubuk dikemas didalam box pallet dan siap didistribusikan.
- e. Proses produksi gula aren cair, proses pengolahan gula aren bubuk menjadi gula aren cair dengan rangkaian mesin dengan fungsi memasak – pendinginan – pengisian secara otomatis.
- f. Proses produksi gula aren kubus, proses pengolahan gula aren bubuk menjadi gula aren kubus dengan rangkaian mesin yang otomatis sampai dengan proses pengemasannya.

### **Manajemen Sumber Daya Manusia**

Dalam beroperasi pabrik penghasil nira juga menghadapi tantangan-tantangan di antaranya seperti perubahan pada pasar dan ekonomi, perkembangan globalisasi dan teknologi, dan manajemen biaya. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, perusahaan akan membeli bahan baku berupa air nira yang langsung didapatkan dari masyarakat Hutan Lindung Halimun Salak kemudian diolah di dua lokasi yang berbeda kemudian dipasarkan. Semua proses diatas banyak melibatkan campur tangan manusia sehingga diperlukan koordinasi dan karyawan yang kompeten dibidangnya.

Untuk dapat mencapai tujuan perusahaan, semua bagian di dalam organisasi harus selaras dan bersatu dalam mengejar target yang telah ditetapkan. Semua personel di dalam organisasi dilibatkan dan menyatu dengan budaya perusahaan. Untuk mendapatkan sumber daya manusia yang kompeten, perusahaan perlu memiliki kriteria untuk calon karyawan, program pengembangan karyawan, kompensasi yang menarik dan fasilitas bekerja yang memadai.

Petani adalah mitra usaha perusahaan sehingga tidak dimasukan sebagai bagian dari struktur organisasi perusahaan. Perusahaan melalui LP5MP akan membantu meningkatkan kualitas hidup petani dengan memberikan harga beli yang bagus. Membantu petani untuk mengikuti program kesejahteraan pemerintah, mendorong

wajib belajar 12 tahun bagi anak-anak petani dan memberikan pelatihan kepada perempuan untuk membantu meningkatkan ekonomi keluarga.

## Manajemen Keuangan

### Tujuan dan Sasaran Keuangan

Tujuan keuangan yang ingin dicapai adalah menciptakan nilai bagi pemegang saham (*shareholder value creation*). Adapun sasaran keuangan perusahaan adalah:

1. Menciptakan Net Present Value (NPV) yang positif.
2. Internal Rate of Return (IRR) yang lebih tinggi dari Weighted Average Cost of Capital (WACC).
3. Perusahaan dapat memberikan Payback Period kurang dari 5 tahun kepada pemodal

### Investasi

Awal investasi yang diperlukan oleh bisnis ini adalah untuk membangun pabrik, pembelian mesin, pemasaran, dan pembelian tanah, adalah sebesar Rp 14.5 M. Sisa dari Rp 16 M yaitu sebesar Rp 1.5 M dicadangkan untuk Kas yang nanti digunakan pada tahun 2020. Nilai Rp 14.5 M ini sudah termasuk pembangunan jalan desa yang dimasukkan sebagai biaya *Corporate Social Responsibility* (CSR). Pada semester 2 tahun 2019.

Dengan adanya bisnis ini maka akan didirikan perusahaan baru. Oleh karenanya akan sulit untuk mendapatkan pinjaman modal dari bank. Sehingga kebutuhan modal dana investasi diawal sebesar Rp 16 Milyar beserta biaya-biaya operasi pada masa konstruksi, diperoleh dari para pemegang saham senilai Rp 16 M sejak tahun pertama.

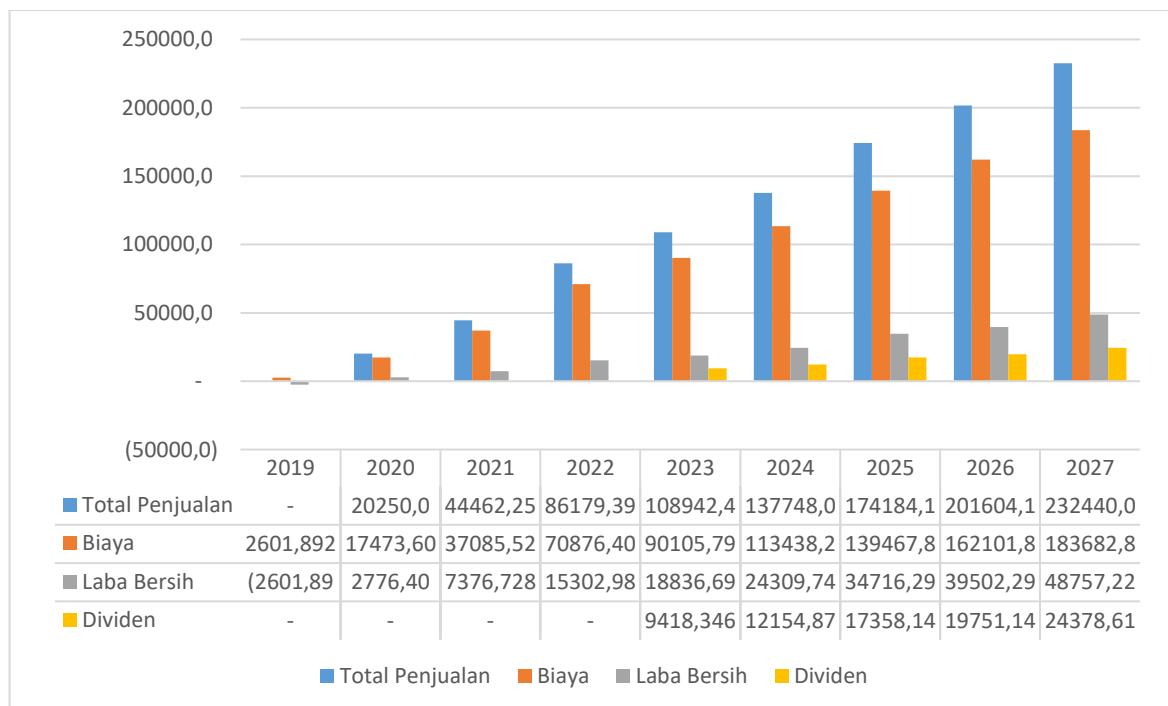
*Cost of debt* ditetapkan sebesar 10,25% berdasarkan Suku Bunga Dasar Kredit (SKBD) 2018 Bank Mandiri. *Cost of equity* ditetapkan sebesar 12%. Dengan ini, Weighted Average Cost of Capital (WACC) dari Bisnis ini adalah 12%. Dari segi analisis keuangan, nilai 12% ini sudah memenuhi ketentuan  $K_e > K_d$  (Cost of equity lebih besar dari Cost of debt). Tidak ada pinjaman ketika bisnis ini dijalankan maka  $K_d$  menjadi 0.

Tabel Cost of Capital

Cost of Capital	Composition	Rate	WACC
Ke	100%	12%	12%
Kd	0%	10%	0%
Total WACC			12%

### Proyeksi Laba Rugi

Proses pembangunan *mini plant* dan *main plant* serta sarana penunjang lainnya dimulai pada tahun 0 yang dimulai di tahun 2019 selama 8-10 bulan, dan pada tahun ini pengeluaran kas sudah terjadi. Selain 2 biaya tersebut, Bisnis ini masih ada biaya lain yang timbul yaitu biaya untuk pemasaran dan biaya *selling, general, and administration* untuk proses rekrutmen karyawan baru dan proses pengenalan Bisnis ini ke retailer. Besar biaya yang harus ditanggung oleh Bisnis ini di tahun 2017 sebesar Rp 7.851.466.573. Proyeksi Laba Rugi Bisnis ini dapat dilihat pada gambar grafik dibawah ini



Gambar 0-1 Grafik Proyeksi laba rugi

Pada tahun 2019, bisnis ini belum mendapatkan laba, akan tetapi sudah memiliki banyak pengeluaran untuk keperluan biaya pembangunan gedung dan pembelian mesin. Pada tahun 2020, pengeluaran di tahun ini timbul sebagai biaya rekrutment karyawan baru, biaya marketing untuk mulai memperkenalkan diri ke pihak customer dan biaya pengeluaran untuk aktivitas kantor. Laba di tahun 2020 senilai Rp 6.2 miliar masih dengan tingkat laba 8% dikarenakan biaya marketing yang masih sangat besar.

Untuk tahun ke-4 sampai dengan seterusnya, bisnis ini sudah dapat membukukan laba bersih sebesar 12% per tahun, peningkatan laba bersih pada perusahaan karena customer sudah mengenal dan mengetahui keunggulan dari produk yang di tawarkan oleh Bisnis ini, ditambah lagi dengan pendekatan marketing yang sudah melakukan penetrasi pasar secara intensif yang dimulai sejak tahun ke-0 sampai tahun ke-3. Kemudian pada tahun ke-4, bisnis ini sudah dapat membagikan dividen kepada pemegang saham sebesar 50% dari total laba bersih yang dihasilkan. Besarnya dividen yang diperoleh para shareholder juga akan meningkat seiring dengan peningkatan laba bersih yang diperoleh perusahaan setiap tahunnya.

### **Analisa Kelayakan Bisnis**

Total penjualan yang terlihat meningkat secara signifikan dari tahun ke tahun didukung oleh beberapa hal. Yang pertama adalah peningkatan level produksi gula aren dengan adanya reforestasi. Reforestasi dilakukan pada tahun 2019 dan 2023 untuk meningkatkan hasil produksi Hutan Lindung Gunung Halimun Salak. Alasan ke dua peningkatan signifikan dari penjualan adalah adanya peningkatan permintaan terkait *healthy lifestyle* dan didukung oleh kegiatan pemasaran.

*Analisis Kelayakan Bisnis*

Sasaran		Proyeksi	
NPV	> 0	NPV	36,233,793,890
IRR	> 12% (WACC)	IRR	45%
Pay Back Period	< 5	Pay Back Period	3.5

Berdasarkan tabel 8.3, perhitungan analisis kelayakan bisnis didapat dari arus kas yang dihasilkan dari laba bersih pada tahun 2020 hingga tahun 2027 yang kemudian didiskontokan terhadap WACC untuk mendapatkan NPV perusahaan. Dengan hasil perhitungan analisis kelayakan bisnis, maka didapatkan NPV sebesar Rp 36,233,793,890.-, IRR sebesar 45%, *payback period* sebesar 3,5 tahun. Angka parameter tersebut dapat menggambarkan bahwa bisnis Bisnis ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan sesuai dengan tujuan dan sasaran perusahaan dalam memberikan nilai tambah kepada perusahaan dan kepada pemegang saham.

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan proyeksi keuangan dan analisis kelayakan bisnis diatas, dapat disimpulkan bahwa gula aren Gunung Halimun-Salak layak dikembangkan dalam skala industri. Hal tersebut dapat dilihat dengan tercapainya tujuan dan sasaran keuangan perusahaan dalam memberikan nilai lebih kepada perusahaan (*corporate value*) dan pemegang saham (*shareholder value*) yaitu:

1. NPV positif dengan nilai sebesar Rp. 36,233,793,890
2. Tingkat IRR yang lebih tinggi dibandingkan WACC yaitu sebesar 45% (WACC: 12%).
3. Payback period di tahun ketiga
4. Kemampuan perusahaan membagikan dividen sejak tahun ke-4 sesuai ekspektasi pemegang saham.
5. Dapat memberikan penghasilan bagi petani aren, memberikan nilai tambah bagi masyarakat sekitar melalui program CSR dan membantu pelestarian hutan lindung Gunung Halimun-Salak



### Daftar Pustaka

- Dessler, G. (2015). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Heizer, J., Render, B. (2005). *Operations Management*. Jakarta: Salemba Empat
- Horne, James, C. V., Wachowicz, J., M., (2012). *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan* (13th ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Jaya RS, Ginting S dan Ridwansyah, (2016), "Pengaruh Suhu Pemanasan dan Lama Penyimpanan Terhadap Perubahan Kualitas Nira Aren (*Arenga pinnata*)", Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan Fakultas Pertanian USU Medan J.Rekayasa Pangan dan Pert., Vol.4 No.1
- Jumingan. (2009). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Kotler, Philip. (2005). *Manajemen Pemasaran* (2nd ed). Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Kasmir, & Jakfar. (2006). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup,
- Sarwono, W. (2002). *Gambaran Klinis Diabetes Melitus Dalam Ilmu Penyakit Dalam* (hlm. 586-589). Jakarta: FKUI.
- Sulhaini , Dayani R., Sulaimiah, Rusdan (2018), Consumer Global Orientation and Its Impact on Consumers' Positive Emotion, *International Research Journal of Business Studies*, (11): 81-92.
- Vincart B., Mendonça RD., Rottiers S., Vermeulen F., Struelens M. J., dan Denis O, (2007), A specific real-time PCR assay for the detection of *Bordetella pertussis*, *Journal of Medical Microbiology* (56): 918-920.