Economic: Journal Economic and Business
Vol. 1, No. 1, Oktober 2022, pp. 47~52

Business Feasibility Study: Electrifying Lifestyle to Optimize Working Capital Turnover and Revenue Enhancement at Koperasi PLN Babel

Anggit Praharasty Warassih[1], Budi Djatmiko[2]
[1,2]Magister Manajemen Inovasi, STIE Stembi Bandung, Indonesia

ABSTRAK

Nowadays saving the planet from the climate crisis become a theme being campaigned around the world, including Indonesia. The implementation of the Electrifying Lifestyle encourages the transition of old appliances to more eco-friendly electrical appliances. This new all-electric lifestyle is a good business opportunity to develop. This research aims to conduct a feasibility study on the development plan of the Koperasi PLN Babel located in Pangkalpinang City, Bangka Belitung Islands Province. This research analyzes the existing internal and external conditions of Koperasi PLN Babel and evaluates from various aspects of the company, including aspects of business management, marketing, operations, human resources, and finance. The results showed that with innovation in all aspects analyzed it will perform results that are feasible to be realized in determining company policies for optimizing working capital turnover and revenue enhancement.

Keywords: electrifying lifestyle; Koperasi; innovation

Corresponding Author:
Anggit Praharasty Warassih,
Jl. Buah batu No.26 Bandung, Indonesia
STIE Stembi Bandung, Indonesia
Email: **anggitohanggit@gmail.com**

CC BY SA

1. PENDAHULUAN

Permasalahan lingkungan menjadi prioritas utama yang perlu segera ditangani, salah satunya ialah krisis iklim. *Intergovernmental Panel Climate Change* (IPCC) yang berada dibawah naungan PBB terus mengkaji dampak perubahan iklim terhadap alam dan manusia di sekitar dunia, mempertimbangkan kerentanan dan kapasitas ekosistem di bumi dalam beradaptasi terhadap perubahan iklim sekarang dan masa mendatang. Pertumbuhan emisi perlu ditekan untuk menghindari terjadinya bahaya iklim yang menjadi sebuah ancaman bagi umat manusia dan kesehatan planet bumi. Data historis antara tahun 1970 dan 2019 menunjukkan bahwa lebih dari 91% kematian akibat bahaya cuaca, iklim, dan air di seluruh dunia terjadi di negara-negara berkembang. (IPCC: 2022).

Laporan *Assesment Report* keenam juga menekankan untuk terus berinovasi dan menggalang pendanaan besar-besaran untuk merancang strategi untuk memangkas separuh emisi global pada 2030 mendatang. Pada tahun 2050 dunia harus memasuki *net zero*, dimana kondisi emisi yang dikeluarkan dengan yang diserap di permukaan sama besar. Pemerintah di masing-masing negara harus mengeluarkan seluruh daya dan upaya untuk menghadang perubahan iklim dengan memanfaatkan peluang dan perangkat yang tersedia.

Pemerintah Indonesia melakukan berbagai upaya untuk mengatasi perubahan iklim salah satunya ialah menggunakan sumber energi terbarukan yang bebas emisi. Pemerintah mengajak masyarakat mengaplikasikan gaya hidup baru dengan menggunakan peralatan serba elektrik yang lebih ramah lingkungan. Gaya hidup baru ini dikenal sebagai *Electrifying Lifestyle*. Kampanye ini bertujuan mengajak masyarakat ikut berperan dalam menyelamatkan bumi.

Koperasi PLN Babel berpotensi memperoleh banyak peluang yang dapat dimunculkan dan dikembangkan dengan mengembangkan lini bisnis baru yang berfokus pada *Electrifying Lifestyle*. Rancangan pengembangan strategi usaha ini tentunya perlu perlu mengevaluasi seluruh aspek yang berkaitan dengan kelangsungan bisnisnya untuk dapat memberikan sebuah gambaran mengenai kondisi perusahaan secara menyeluruh. Koperasi PLN Babel perlu menetapkan kebijakan yang tepat agar mampu bertahan dan mencapai optimasi perputaran modal kerja dan peningkatan pendapatannya.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi penelitian sangatlah berperan penting dalam pengambilan keputusan bisnis baik dalam menetapkan strategi maupun kebijakan bisnis perusahaan. Pengambilan keputusan bisnis dan investasi

umumnya didasarkan atas kriteria ekonomi dengan mengoptimalkan keuntungan (*profit*) dan menciptakan daya saing bagi perusahaan (Hermawan dan Amirullah, 2016: 15).

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskritif menggunakan analisis data faktual di lapangan. Hasil penelitian ini bersifat mendiskripsikan observasi dan wawancara secara mendalam terhadap subjek penelitian untuk selanjutnya dikembangkan dalam beberapa konsep usulan inovasi bisnis dan penilaian kelayakannya. Data yang dihimpun dalam studi kelayakan ini berasal dari dua sumber, yaitu:

a. Data Primer merupakan data yang diperoleh langsung dari lapangan baik melalui observasi, dan wawancara dengan narasumber yang dilibatkan pada studi ini meliputi pengurus Koperasi PLN Babel dan *stakeholders'* yang terkait dengan penerapan bisnis *Electrifying Lifestyle*, khususnya di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.
b. Data Sekunder merupakan data yang berasal dari dokumen atau literatur yang diambil sebagian atau seluruhnya dari sumber yang tercatat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) Pada awalnya, analisis ini hanya digunakan untuk mengetahui perkembangan perusahaan dalam segi kekuatan dan kelemahan saja. Namun, analisis ini juga dapat melihat peluang dan ancaman yang akan dihadapi perusahaan di masa yang akan datang (Djatmiko, 2012:257).

Analisis SWOT pada Koperasi PLN Babel dilakukan dengan melakukan pengamatan kondisi lingkungan internal dan eksternal eksisting untuk kemudian merumuskan strategi penanganan yang dapat digambarkan sebagai berikut:

Tabel 1 Strategi berdasarkan Analisa SWOT

INTERNAL / EKSTERNAL		***Strengths***	***Weaknesses***
		1. Likuiditas yang kuat dan modal kerja yang belum optimal digunakan 2. Pengalaman dalam pengadaan barang & jasa 3. Jumlah anggota yang cukup banyak dan kesediaannya untuk turut bertransaksi 4. Kepercayaan supplier 5. Dukungan eksistensi dari PLN 6. Dikelola oleh tenaga kerja muda yang energik	1. Belum memiliki teknisi kendaraan listrik 2. Penguasaan *product knowledge* belum meyakinkan 3. Potensi terjadinya konflik kepentingan dengan PLN Babel
Opportinities	1. Berbagai regulasi dan kebijakan pemerintah terkait *green energy* 2. Banyaknya aktifis lingkungan yang menyuarakan kondisi dan bahaya pencemaran 3. Peningkatan harga dan kelangkaan BBM dan gas 4. Bermunculan pabrikan kendaraan listrik 5. Perkembangan teknologi baterai yang semakin efisien 6. Berkembangnya teknologi peralatan rumahtangga yang hemat listrik *7.* Banyaknya program promo layanan PLN yang dibundling dengan peralatan elektronik bertenaga listrik	**Strategi S. O** - Membuka lini bisnis baru yang berfokus pada *electricity lifestyle* - Bergabung dalam komunitas untuk memperkuat ekosistem kendaraan listrik	**Strategi W. O** - Sinergi dengan Lembaga Zakat untuk mendidik anak muda putus sekolah dari keluarga dhuafa untuk diberi pelatihan perawatan dan perbaikan kendaraaan listrik lalu dipekerjakan di KPLN. - Bermitra dengan pabrikan dalam peningkatan wawasan pegawai mengenai *product knowledge* peralatan dan kendaraan listrik
Thre ats	1. Harga kendaraan listrik yang relative masih mahal	**Strategi S. T** - Menyiapkan gerai untuk display dan demo peralatan	**Strategi W. T** - Masifkan pembagian brosur spesifikasi dan

	2. Kenaikan Tarif Tenaga Listrik yang ditetapkan pemerintah 3. Resistensi masyarakat karena takut dengan peralatan listrik 4. *Product knowledge* yang belum familiar	rumah tangga bertenaga listrik. - Intensifkan *event* pameran dengan display peralatan listrik dan test drive kendaraan listrik	promo produk dari pabrikan. - Masifkan info dari hasil kajian Lembaga terkait mengenai keunggulan dan tingkat efisiensi penggunaan peralatan dan kendaraan listrik

Sumber: Penyusun (2022)

Inovasi yang terus terjadi telah mendorong pemanfaatan listrik dalam kehidupan sehari-hari dan menciptakan gaya hidup baru yang dikenal sebagai *Electrifying Lifestyle*. Kampanye gencar dilakukan pemerintah untuk mengajak masyarakat turut mengaplikasikan gaya hidup baru ini dengan mengoptimalkan penggunaan peralatan elektrik yang bebas emisi pada kehidupan sehari-hari. Ditengah maraknya penerapan *Electrifying Lifestyle*, konsumen pun lebih cenderung dikuasai oleh *want* dibandingkan *need*. Adanya gaya hidup baru yang "serba listrik" tentunya membutuhkan adanya peralatan yang mendukung, mulai dari peralatan memasak hingga kendaraan listrik. Sebagian besar orang menganggap peralatan listrik tersebut sangat mahal.

Koperasi PLN Babel mencoba mengadaptasi pola *decoupling* sebagai salah satu skema model bisnisnya. Hal tersebut dilakukan dengan cara menawarkan program kolaborasi dan sinergi dengan anak perusahaan, PLN Babel, Pemasok dan Mitra Kerja untuk membuka lini bisnis yang memfokuskan penjualan produk pendukung *Electrifying Lifestyle* di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. Untuk menarik minat calon pelanggan, Koperasi PLN Babel menyediakan Gerai *Display* dan *Demo* yang berlokasi di kantor PT Sinar Harapan Usaha (SHU), dan dinamakan *Electrifying Lifestyle Corner* (ELC). Koperasi PLN Babel dapat menyediakan berbagai peralatan elektrik yang dibutuhkan oleh Pelanggan dan Pegawai PLN Babel melalui toko Miniso x Samono yang dikelola oleh anak perusahaan Koperasi PLN Babel, CV. Bangka Usaha Bersama (BUB). Kendaraan listrik seperti motor listrik yang telah dipasok langsung oleh Pabrikan juga disediakan di anak perusahaan Koperasi PLN Babel, CV. Sukses Setia Sejati (SSS). Untuk menunjang *after sale service,* Koperasi PLN Babel juga menyediakan teknisi khusus kendaraan listrik. Pelanggan pun bisa langsung melakukan transaksi pembelian peralatan elektrik yang ditawarkan Koperasi PLN Babel secara *online* dengan menggunakan aplikasi PLN Mobile melalui menu *Marketplace*.

Berdasarkan wawancara serta diskusi yang telah dilakukan mengenai konsep dan rencana pengembangan bisnis yang akan dilakukan dapat diuraikan secara singkat pada tabel berikut ini:

Tabel 2 Pengembangan Bisnis

Aspek	Kondisi Saat Ini	Teori	Kondisi Pengembangan
Manajemen Bisnis	Koperasi PLN Babel menerapkan struktur organisasi yang sederhana. Perangkat organisasi terdiri dari Rapat Anggota, Dewan Pembina, Pengawas dan Pengurus.	Inovasi model bisnis memiliki potensi keberhasilan yang jauh lebih besar daripada sekedar produk atau proses (Gassman et al, 2021: 7).	Untuk pengembangan lingkup dan skema bisnis *Electrifying Lifestyle* Koperasi PLN Babel melakukan kolaborasi dan sinergi bersama anak perusahaan, yaitu: 1. PT Sinar Harapan Usaha (SHU) 2. CV. Bangka Usaha Bersama (BUB) 3. CV. Sukses Setia Sejati (SSS)
Manajemen Pemasaran	Segmentasi pasar Koperasi PLN Babel dilakukan berdasarkan jenis pelanggan (perorangan atau perusahaan), letak geografis (wilayah Pulau Bangka) dan faktor psikografis (sosial ekonomi menengah ke atas). Koperasi PLN Babel menargetkan anggota Koperasi dan masyarakat menengah ke atas di wilayah Pulau Bangka	Strategi samudra biru (*blue ocean strategy*) menantang perusahaan untuk keluar dari samudera merah persaingan berdarah dengan menciptakan pasar yang belum ada pesaingnya, sehingga kata kompetisi pun menjadi tak relevan (Kim dan Mauborgne, 2007:10).	Pertumbuhan ekonomi (*year-on-year*) tahun 2021 mencapai 5,05 persen (BPS, 2021: 4). Persentase tersebut menunjukkan sinyal positif akan adanya peningkatan daya beli masyarakat di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung dibanding tahun sebelumnya. Koperasi PLN Babel melakukan strategi *differentiation* dengan membuka lini bisnis baru yang berfokus *Electrifying*

	sebagai pasar utama. Koperasi PLN Babel menempatkan sisi solusi pengadaan barang dan jasa dengan kualitas yang baik dan harga yang terjangkau.		*Lifestyle* untuk menciptakan pasar baru dan menjadi pembeda dengan pesaing. Untuk menyukseskan rencana pengembangan tersebut, perlu dilakukan *promotion* secara masif melalui *event* pameran, pembagian brosur dan optimalisasi media sosial sebagai sarana pemasaran yang efektif bagi Koperasi PLN Babel. Selain itu juga PLN Babel bergabung dengan komunitas penggiat produk *Electrifying Lifestyle*, seperti C-Smile yang merupakan komunitas penggemar motor listrik di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.
Manajemen Operasional	Untuk menjangkau segmen dan target pelanggannya di seputaran pulau Bangka, Koperasi PLN Babel berserta anak perusahaannya berkedudukan di Kota Pangkalpinang, sebagai pusat kota dan pemerintahan Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.	Salah satu keputusan kritis dalam manajemen operasi adalah penentuan lokasi untuk memaksimalkan keuntungan bagi perusahaan (Harsanto; 2013: 33).	Koperasi PLN Babel diarahkan untuk menyediakan tempat yang dimanfaatkan sebagai gerai *Electrifying Lifestyle Corner* (ELC) dengan memanfaatkan kantor PT Sinar Harapan Usaha. Gerai ini memfasilitasi calon pelanggan untuk dapat melihat dan mencoba langsung peralatan elektrik dan kendaraan listrik yang ditawarkan oleh Koperasi PLN Babel. Koperasi PLN Babel terus mendayagunakan teknologi dengan menambah layanan barang dan jasa secara *online* tanpa harus datang ke lokasi. Untuk itu, perlu didukung dengan membuat dan mengimplementasikan Alur Proses layanan *online* pada Koperasi PLN Babel.
Manajemen Sumber Daya Manusia	Saat ini Koperasi PLN Babel sudah memiliki jumlah sumber daya manusia yang cukup namun belum memiliki tim teknisi kendaraan listrik. Selain itu, perusahaan juga perlu melakukan pelatihan yang menunjang secara berkala terkait produk *Electrifying Lifestyle*.	Bohlander dan Snell (2013) berpendapat bahwa organisasi akan bersaing melalui kualitas SDM yang dimilikinya (Nugroho, 2020:12).	Koperasi PLN Babel bersinergi dengan pengelola zakat untuk penyediaan calon tenaga kerja dan pelatihan jurusan otomotif untuk ditempatkan sebagai tim teknisi kendaraan listrik. Koperasi PLN Babel yang bersinergi dengan Pabrikan, *Supplier* dan Lembaga Peneliti terkait juga perlu mengadakan Pelatihan untuk meningkatkan *Product Knowledge* secara berkala.

Manajemen Keuangan	Pada Rapat Anggota Tahun 2021, Koperasi PLN Babel diberi target untuk dapat meningkatkan pendapatan sekitar Dua Miliar Rupiah/tahun seraya mengurangi jumlah intensitas bisnis dengan PLN BABEL. Selain bertujuan menghindari potensi terjadinya konflik kepentingan dengan PLN Babel, target ini dibuat untuk mewujudkan Koperasi PLN Babel lebih mandiri. Rencana pengembangan bisnis Koperasi PLN Babel tentunya memerlukan modal pengembangan usaha.	Modal kerja membantu untuk memastikan perusahaan berjalan secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan (Arum et al, 2022:90).	Berdasarkan hasil perhitungan modal investasi dan modal kerja, Koperasi PLN Babel membutuhkan tambahan dana sebesar Rp 82.980.000, - untuk menerapkan lini bisnis *Electrifying Lifestyle* di Koperasi PLN Babel. Tambahan dana ini sangat memungkinkan bersumber internal perusahaan dengan memperhitungkan keuntungan bersih di tahun 2021 yang melebihi sembilan ratus juta Rupiah.
Manajemen Risiko	Sebagai perusahaan, Koperasi PLN Babel juga dituntut untuk melakukan Manajemen Risiko dengan baik. Pengembangan bisnis *Electrifying Lifestyle* tentunya disertai berbagai risiko yang mungkin terjadi.	Manajemen Risiko yang baik pada perusahaan akan meminimalkan kerugian- kerugian yang akan dihadapi oleh perusahaan tersebut (Maralis dan Triyono, 2019: 2).	PLN Babel melakukan identifikasi risiko berdasarkan tingkat kemungkinan yang besar dan berdampak besar sehingga tingkat risikonya sangat tinggi, yaitu Produk yang diterima dari Pemasok tidak memenuhi standar kualitas yang berpotensi keterlambatan penyelesaian pesanan. Untuk itu diperlukan langkah-langkah untuk memitigasinya dengan batas waktu yang ditetapkan, yaitu tanggal 31 Desember 2022. Mitigasi pertama ialah memastikan tersedianya Garansi Produk dari Pemasok. Mitigasi kedua ialah melakukan pemeriksaan bersama sebelum serah terima produk dari Pemasok.

Sumber: Penyusun (2022)

Berdasarkan data historis berupa pendapatan, biaya, dan keuntungan pada tahun 2019 sampai dengan 2021, Koperasi PLN Babel memproyeksikan pendapatan yang diperoleh sebesar 11,5 miliar Rupiah dan Laba bersih sebesar 1,4 miliar Rupiah pada tahun 2023. Dengan memperhitungkan pendapatan pengembangan lini bisnis *Electrifying* Lifestyle, Berdasarkan data-data proyeksi keuangan diketahui tingkat profitabilitas dari pengembangan usaha ini yang cukup prospektif yaitu dengan tingkat *Gross Profit Margin* (GPM) sebesar 25%, Net Profit Margin (NPM) 22%, Return on Asset (ROA) 67%, Return on Equity (ROE) 83%, dan Return on Investment (ROI) 57%. Proyeksi tadi menunjukkan hasil perhitungan salah satu rasio profitabilitas, Net Profit Margin (NPM) sebesar 12%.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pemaparan, pembahasan dan analisis hasil penelitian diatas maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

a. Gaya hidup baru *Electrifying Lifestyle* memiliki peluang bisnis yang menjanjikan.

b. Berdasarkan Analisis Peluang, Resiko dan Inovasi pada aspek Manajemen bisnis, Pemasaran, SDM, Operasional dan Keuangannya, pengembangan lini bisnis *Electrifying Lifestyle* layak dan direkomendasi untuk direalisasikan di Koperasi PLN Babel.

Setelah Studi Kelayakan Bisnis ini dikembangkan menjadi *Business Plan* dan berjalan sesuai ekspektasi, perlu dibuat kajian pengembangan lanjutan di tahun berikutnya untuk meluaskan pangsa pasar. Penelitian ini dibuat dengan meneliti Koperasi PLN Babel di Kota Pangkalpinang sehingga penelitian dengan *sample* perusahaan yang berbeda, kondisi eksisting yang berbeda, maupun lingkup dan skema pengembangan usaha yang berbeda pula tentunya dapat menghadirkan kesimpulan yang berbeda. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memfokuskan pada pangsa pasar yang lebih besar untuk menyukseskan kampanye *Electrifying Lifestyle* di masyarakat.

REFERENSI

Ajabar. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Deepublish.

Apriantono, B. & Jacob, F. A. (2013). *Pedoman Lengkap Profesional SDM Indonesia*. Jakarta: PPM.

Arum, R. A., Wahyuni, Y., Ristiyana, R., Nadhiroh, U., Wisandani, I., Rachmawati, D. W., … , Bakri. (2022). *Analisis Laporan Keuangan: Penilaian Kinerja Perusahaan dengan pendekatan Rasio Keuangan.* Bandung: Media Sains Indonesia dan Penulis.

Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. (2021). *Indikator Ekonomi Provinsi Kepulauan Bangka Belitung 2021*. Pangkalpinang: Badan Pusat Statistik.

Djatmiko, B. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Bandung: STEMBI-Bandung Business School.

Dwiyanthi, N. D. M. S, Pratama, I. W. A. P, Lubis, R., Marlina, Fawaid, A. K. H, Noholo, S., …, Saksono, H. (2022). *Buku Ajar Pengantar Manajemen.* Indramayu: Adab.

Gassman, O., Frankenberger, K., Csik, M. (2021). *Business Model Navigator 55 Model Bisnis Unggulan yang akan Merubah Bisnis Anda*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Harsanto, B. (2013). *Dasar Ilmu Manajemen Koperasi.* Bandung: Unpad Press.

Hendra, Arfandi, Sudarso, A., Candra, V., Handiman, U. T., Simarmata, H. M. P., …, Sugiarto, M. (2022). *Manajemen Koperasi*. Medan: Yayasan Kita Menulis.

Hermawan, S. & Amirullah. (2016). *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif & Kualitatif.* Malang: Media Nusa Creative.

IPCC: (2022). *IPCC Sixth Assessment Report. Panel on Climate Change* (IPCC).

Jumadi. (2021). *Manajemen Operasi.* Grobogan: Sarnu Untung.

Kim, W. C. & Mauboorgne, R. (2007). *Blue Ocean Strategy (Strategi Samudra Biru)*. Jakarta: Serambi Ilmu Semesta.

Maralis, R. & Triyono A. (2019). *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: Deepublish.

Musthafa. (2017). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Andi.

Nugroho, Y. A. B. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia: Mengeola SDM Secara Profesional.* Jakarta: Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya.

Rizal, A. (2020). *Buku Ajar Manajemen Pemasaran di Era Masyarakat Industri 4.0.* Yogyakarta: Deepublish.

Trott, P. (2017). *Innovation Management and New Product Development 6th edition*. United Kingdom: Pearson Education.