

ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL DRIVER TRANSPORTASI ONLINE DI KOTA PEKANBARU (STUDI KASUS GRAB)

M. Syafa'ad Lapogi¹, Hendra Taufik², Sri Djuniati²

¹Mahasiswa Program studi Teknik Sipil S1, Fakultas Teknik, Universitas Riau, Pekanbaru, Kode Pos 28293, Indonesia

²Dosen Program studi Teknik Sipil S1, Fakultas Teknik, Universitas Riau, Pekanbaru, Kode Pos 28293, Indonesia

E-mail: *m.syafaatlapogi@gmail.com*

ABSTRACT

Grab is a technology company from Malaysia that only provides public transportation transportation service applications, while the vehicle itself is owned by partners who have joined PT Grab Indonesia. The growth of online grab services in Pekanbaru which is so rapid and has succeeded in attracting many workers as drivers has become a phenomenon that needs attention. This study aims to analyze the financial feasibility of online transportation in the city of Pekanbaru, so that it can be used as a reference for people who want to join PT Grab Indonesia. This study uses 5 analytical methods, namely BEP to determine the principal return point, PBP to determine the length of time an investment or business returns, and IRR, NPV, BCR are used to determine the feasibility of a grab business. The results obtained from the feasibility test are IRR lower than the desired interest rate of 8,59%; 9,94% and 8,33%. NPV is negative, that is -118.156.430; -151.856.703 and -136.716.827. BCR value of 0,30; 0,33; 0,35, the BCR value obtained is less than 1. Based on financial analysis through the 3 methods, the business of grab drivers is declared unfeasible to run.

Keywords: BEP, PBP, IRR, NPV and BCR.

PENDAHULUAN

Layanan transportasi *online* berhasil menawarkan berbagai keunggulan dibandingkan angkutan umum konvensional. salah satunya adalah grab. Pertumbuhan layanan transportasi *online* di Indonesia semakin pesat dengan awalnya hanya beroperasi di daerah Jakarta, saat ini mulai merambah ke kota-kota besar di luar Jakarta seperti salah satunya adalah kota Pekanbaru. Pekanbaru menjadi tempat untuk perluasan pasar bagi layanan transportasi berbasis *online* seperti grab.

Grab adalah Perusahaan teknologi asal Malaysia yang berkantor di Singapura yang menyediakan aplikasi layanan transportasi angkutan umum meliputi kendaraan bermotor roda 2 maupun roda 4 dan tersedia di enam negara di Asia tenggara, yakni Malaysia, Singapura, Thailand, Vietnam, Indonesia dan Filipina.

Perusahaan grab hanya perusahaan teknologi yang meluncurkan aplikasi saja dan untuk kendaraannya sendiri adalah kendaraan milik mitra yang sudah bergabung di PT grab Indonesia. Dengan aplikasi grab calon penumpang dapat dengan mudah mencari *driver* (pengemudi) untuk menuju ke lokasi tujuan, sehingga kita tidak perlu menunggu waktu yang lama untuk mendapatkan transportasi yang diperlukan.

Perkembangan layanan grab *online* di pekanbaru yang begitu pesat dan berhasil menjaring banyak tenaga kerja sebagai *driver* telah menjadi fenomena yang perlu dibahas, banyak kalangan masyarakat yang berminat menjadi *driver* grab, bahkan sanggup untuk kredit mobil demi menjadi *driver* grab sebagai pekerjaan tambahan. Padahal pemesanan transportasi berbasis *online* ini hanya terbatas bagi para pengguna *smartphone android* sehingga pelanggannya hanya terbatas untuk kalangan tertentu saja, selain itu transportasi *online* jenis grab ini menggunakan mobil pribadi milik *driver* sehingga tingkat kenyamanannya lebih tinggi

dibandingkan angkutan umum lainnya dan yang paling menarik perhatian tarif grab itu murah.

Adapun kajian yang akan ditinjau tetuang dalam tujuan penelitian ini. Tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui rata-rata pendapatan *driver* grab perbulan.
2. Mengetahui tingkat kelayakan grab di pekanbaru apabila dilihat dari aspek finansial.

TINJAUAN PUSTAKA

Break Even Point (BEP)

BEP adalah suatu titik jumlah produksi atau penjualan yang harus dilakukan agar biaya yang dikeluarkan dapat ditutupi kembali atau nilai dimana *profit* yang diterima adalah nol. Untuk menghitung titik pulang pokok, kita perlu mengetahui nilai dari tiga variabel, yaitu:

1. Biaya tetap: biaya yang tidak tergantung pada volume penjualan/sewa
2. Biaya variabel: biaya yang tergantung pada volume penjualan serta biaya pembuatan produk
3. Harga jual produk

BEP dihitung dengan Rumus (1) berikut.

$$BEP = \frac{FC}{P-VC} \quad (1)$$

Dengan:

FC = Biaya tetap

P = Harga jual

VC = Biaya variabel

Pay Back Period (PBP)

PBP akan memudahkan kita untuk menentukan lamanya waktu pengembalian dana investasi suatu usaha. Estimasi jangka waktu pengembalian investasi suatu industri dapat ditunjukkan dengan perhitungan PBP, yaitu suatu periode yang menunjukkan berapa lama modal yang ditanamkan dalam

bisnis tersebut dapat dikembalikan dengan Rumus (2) berikut.

$$PBP = \frac{\text{Investasi awal}}{\text{penerimaan periode}} \times 1 \text{ tahun} \quad (2)$$

Internal Rate of Return (IRR)

IRR adalah tingkat bunga maksimum yang dapat dibayarkan oleh bisnis untuk sumberdaya yang digunakan karena bisnis baru sampai pada tingkat pulang modal. Menurut Umar (2005), IRR digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan dimasa mendatang, atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal. Secara sistematis IRR dapat dihitung dengan Rumus (3) berikut.

$$IRR = ik + \frac{\sum DCF_{ik}}{\sum DCF_{ik} - DCF_{ib}} \times (ib - ik) \quad (3)$$

Dengan:

DCF_{ib} = *discounted cash flow* pada tingkat bunga yang besar

DCF_{ik} = *discounted cash flow* pada tingkat bunga yang kecil

ib = tingkat bunga yang besar

ik = tingkat bunga yang kecil

IRR mempunyai tiga buah nilai dimana pada masing masing nilai tersebut mempunyai makna tersendiri terhadap suatu kriteria investasi, yaitu:

1. Jika $IRR >$ tingkat *discount rate* maka usaha tersebut layak untuk diusahakan.
2. Jika $IRR =$ tingkat *discount rate* maka usaha tidak dapat mendapatkan untung atau rugi
3. Jika $IRR <$ tingkat *discount rate* maka usaha tersebut tidak layak diusahakan,

Net Present Value (NPV)

NPV merupakan nilai sekarang dari keuntungan bersih (manfaat neto tambahan) yang akan diperoleh pada masa mendatang, merupakan selisih antara nilai sekarang arus

manfaat dikurangi dengan nilai sekarang arus biaya (gittinger, 1986). Secara sistematis NPV dapat dihitung dengan Rumus (4) berikut.

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B(t)}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C(t)}{(1+i)^t}$$

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B(t) - C(t)}{(1+i)^t} \quad (4)$$

Dengan:

B(t) = Besaran total dari komponen manfaat proyek

C(t) = Besaran total dari komponen biaya

I = tingkat bunga yang diperhitungkan

t = Periode tahun

Kriteria penilaian untuk NPV adalah sebagai berikut:

1. Jika $NPV > 0$, usaha yang dijalankan layak untuk dilaksanakan
2. Jika $NPV = 0$, usaha yang dijalankan impas
3. Jika $NPV < 0$, usaha yang dijalankan tidak layak dilaksanakan

Benefit Cost Ratio (BCR)

Metode BCR adalah perbandingan antara *present value* yang dari *net benefit* yang positif dengan *present value* dari *net benefit* yang negatif. Secara sistematis BCR dapat dihitung dengan Rumus (5) berikut.

$$BCR = \frac{B(t)}{C(t)} \quad (5)$$

Dengan:

B(t) = besaran total dari komponen manfaat proyek

C(t) = besaran total dari komponen biaya

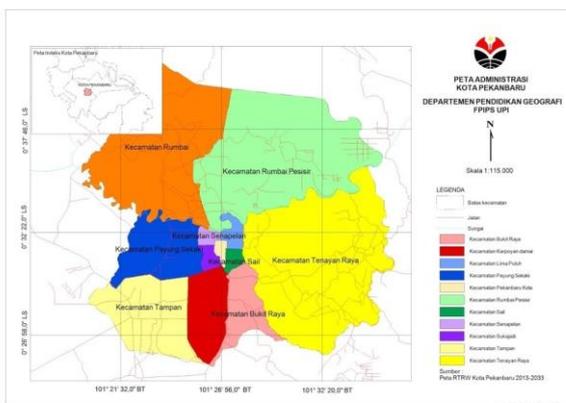
Kriteria penilaian untuk BCR adalah sebagai berikut:

1. Jika net BCR > 1 maka proyek tersebut layak untuk diusahakan.
2. Jika net BCR < 1 tidak layak untuk diusahakan karena setiap pengeluaran akan menghasilkan penerimaan yang lebih kecil dari pengeluaran.

METODOLOGI PENELITIAN

Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Pekanbaru, Provinsi Riau. Kota Pekanbaru dipilih secara sengaja sebagai lokasi penelitian dengan pertimbangan bahwa kota pekanbaru merupakan satu satunya wilayah yang perkembangan transportasi *online*-nya pesat baik dari sisi pengemudi maupun konsumennya.



Gambar 1 Peta kota Pekanbaru skala 1:115.000

(Sumber: BPS Pekanbaru, 2018)

Bentuk Penelitian

Penelitian studi kelayakan ini merupakan studi kasus dengan pendekatan *deskriptif kuantitatif*, data yang diperoleh dari sampel populasi penelitian dianalisis sesuai dengan metode statistik yang digunakan kemudian diinterpretasikan.

Penelitian ini dilaksanakan dalam beberapa tahapan, tahapan pertama yaitu tahapan perencanaan yang akan dilakukan pada *driver* grab yang ada di kota Pekanbaru. Adapun penelitian yang akan dioperasionalkan adalah pendapatan (uang masuk) *driver* grab/bulan yang akan dikalkulasikan dalam kala tahunan serta semua biaya yang diperlukan (uang keluar) selama menjalani rutinitas sebagai *driver*.

Tahapan kedua yaitu tahap persiapan instrumen pengumpulan data yaitu berupa kuisisioner atau angket yang digunakan untuk mengetahui jumlah penghasilan dan pengeluaran selama menekuni usaha *driver* grab.

Tahapan ketiga yaitu pelaksanaan penelitian dilakukan dengan menyebarkan kuisisioner yang telah diuji kelayakannya kepada responden.

Tahapan keempat yaitu evaluasi hasil lembaran pernyataan kuisisioner yang diisi oleh responden, akan dikonversikan ke dalam satuan tahunan dan dianalisis menggunakan beberapa rumus analisis kelayakan finansial sehingga dapat ditarik kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Biaya Modal (Investasi)

Biaya modal pada penelitian ini terdiri dari biaya pra operasional, biaya material, biaya produksi dan biaya operasional.

Tabel 1. Biaya pra operasional

No.	Investasi	Harga (Ribuan)
1.	Kendaraan (Mobil Avanza Th. 2013)	132.000
2.	Handphone	2.600
3.	Biaya pendaftaran "grab"(Fotocopy KTP, STNK, SIM, SKCK, Pembuatan rekening)	200
Jumlah		134.800

Sumber: Hasil perhitungan, 2019

Tabel 2. Biaya Tetap

Material		
Biaya	Bulan (Ribuan)	Tahun (Ribuan)
Bahan bakar kendaraan	750	9.000
Pulsa (paket)	75	75
Jumlah total pertahun		9.075

Sumber: Hasil perhitungan, 2019

Tabel 3. Biaya operasional

Operasional		
Biaya	Bulan (Ribuan)	Tahun (Ribuan)
Ganti Oli	125	1.500
Ganti Filter Oli/3 Bulan	30	360
Ganti Ban /2 Tahun	92	1.104
Service Ringan	208	2.496
Jumlah total pertahun		5.460

Sumber: Hasil perhitungan, 2019

Depresiasi

Penyusutan harga pada usaha ini dapat dihitung dengan Rumus 6 berikut:

$$\text{Depresiasi} = \frac{\text{Harga perolehan-nilai sisa}}{\text{Umur}} \quad (6)$$

Tabel 4. Perhitungan depresiasi

Inves-tasi	Harga perolehan (Ribuan)	Umur (tahun)	Nilai sisa (Ribuan)	Depresiasi pertahun (Ribuan)
Mobil	132.00	10	85.000	4.700
Hp	2.600	3	500	700
Jumlah depresiasi pertahun				5.400

Sumber: Hasil perhitungan, 2019

Jadi depresiasi mobil dari tahun beli 6 tahun:

$$4.700.000 \times 6 = 28.200.000$$

Sehingga nilai sisa Rp. 103.800.000

Perhitungan pendapatan

Pendapatan diperoleh dari orderan dari pengguna jasa grab dengan ketentuan tarif minimal Rp. 5.000. biaya normal Rp. 1.500/km dan jarak tempuh di atas 12 km tambah 2.500/km.

Tabel 5. Perhitungan pendapatan

Target (Jumlah orderan x 25 hari)	Omset bulanan (Ribuan)	Omset tahunan (Ribuan)
300	3.000	36.000

Sumber: Hasil perhitungan, 2019

Analisis kelayakan finansial

1. Break Even Point (BEP)

Tabel 6. Perhitungan BEP

Driver	BEP	
	Pertahun (Km)	Perhari (Km)
D.1	79.907	266

Sumber: Hasil perhitungan, 2019

Berdasarkan perhitungan dapat dilihat angka perjalanan minimal pertahun bahkan perhari yang harus ditempuh *driver* untuk mencapai titik pulang pokok, artinya jika angka tersebut tidak bisa dicapai berarti usaha sebagai *driver* grab tidak layak secara finansial. Perhitungan BEP ini mempermudah menganalisis jarak tempuh (Km) atau jumlah uang atau laba yang harus diperoleh agar mencapai titik balik modal *driver*.

2. Pay Back Period (PBP)

Tabel 7. Perhitungan PBP

Driver	PBP
D.1	4 tahun 7 bulan

Sumber: Hasil perhitungan, 2019

Hasil analisis tersebut menunjukkan lamanya waktu yang diperlukan untuk mengembalikan modal usaha menjadi *driver* grab di pekanbaru. Usaha *driver* grab layak untuk dijalankan setelah tahun ke 5.

3. Internal Rate of Return (IRR)

Tabel 8. Perhitungan IRR

Driver	Nilai IRR (%)
D.1	8,59

Sumber: Hasil perhitungan, 2019

Hasil perhitungan IRR menghasilkan nilai lebih rendah dari tingkat bunga yang diinginkan dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dilihat dari nilai IRR usaha menjadi *driver* grab dinyatakan tidak layak untuk dijalankan.

4. Net Present Value (NPV)

Tabel 9. Perhitungan NPV

Driver	NPV (Rp.)
D.1	-118.156.430

Sumber: Hasil perhitungan, 2019

Hasil perhitungan diperoleh NPV bernilai negatif, artinya kecil dari nol, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dilihat dari nilai NVP usaha grab dinyatakan tidak layak untuk dijalankan.

5. Benefit Cost Ratio (BCR)

Tabel 10. Perhitungan BCR

Driver	BCR
D.1	0,30

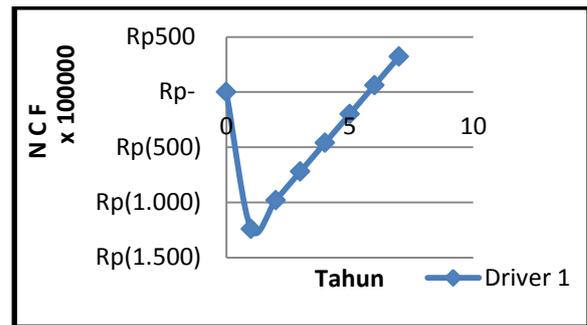
Sumber: Hasil perhitungan, 2019

Analisis BCR diperoleh sebesar 0,30 sehingga dapat disimpulkan BCR kecil dari 1 artinya bahwa usaha *driver* grab ini tidak layak.

Pembahasan

kelayakan finansial suatu usaha sangat penting dianalisis untuk mempermudah mengambil tindakan lanjutan. Biaya pengeluaran dan pendapatan diperlukan untuk menentukan kelayakan finansial, sehingga dapat mengetahui kemampuan pengembalian dana yang dikeluarkan untuk menjadi *driver* grab ini sesuai dengan umur kendaraan. Biaya pengeluaran investasi terdiri dari biaya modal pembelian (biaya pra operasional), biaya tetap dan biaya pengeluaran tahunan (biaya operasional). Sedangkan pendapatan didapatkan dari pembayaran pelanggan yang menggunakan jasa grab.

Usaha *driver* grab layak untuk dijalankan setelah tahun ke 5, karena sampai tahun ke 5 merupakan waktu pengembalian atas modal yang dikeluarkan untuk menjadi *driver* grab seperti Gambar 2 berikut.



Gambar 2. Grafik Pay Back Period (PBP)

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dimulai dari perencanaan, pelaksanaan hingga analisis hasil diperoleh kesimpulan, antara lain:

1. Pendapatan rata-rata driver grab adalah sebesar Rp. 3.000.000,-/bulan
2. Ditinjau dari aspek finansial yang dianalisis melalui metode *break event point*, *net present value*, dan *benefit cost ratio*, usaha *driver* grab dinyatakan tidak layak untuk dijalankan dalam 5 tahun, dan layak jika memasuki tahun ke 6.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis memberikan beberapa saran:

1. Perusahaan grab seharusnya membuat sebuah strategi untuk tetap bertahan di tengah persaingan yang ketat antara para perusahaan transportasi *online*.
2. Pemerintah dalam hal ini harus lebih tegas dalam membuat sebuah kebijakan bagi perusahaan transportasi *online* agar memiliki peraturan yang jelas untuk menjadi sebuah mode transportasi yang bisa digunakan untuk mengantarkan orang dan barang dari satu tempat ke tempat lainnya.

DAFTAR ACUAN

- Anggraini, Nur Fitriah. 2017. *Analisis faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen Menggunakan Jasa Ojek Online*. Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Arikunto, Suhaimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Giri, Putu Citrayani. 2017. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Driver Go-Jek di Kota Denpasar, Bali*. Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana Vol. 6, No. 6.
- Gittinger, J. Price. 1986. *Analisa Ekonomi Proyek-proyek Pertanian*. Penerjemah Slamet.
- Gunardo R.B. 2014. *Geografi Transportasi*. Yogyakarta: Ombak (Anggota IKAPI).
- Mardapi, Djemari. 2008. *Teknik Penyusunan Instrument Tes dan Nontes*. Jogjakarta: Mitra Cendikia.
- Sukardi. 2007. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Susanto, Bambang. 2013. *Transportasi dan Investasi*. Bogor: Grafika Mardi Yuana.
- Suthayana, Putu Alit. 2013. *Analisis Kelayakan Finansial Pengoperasian Angkutan Sekolah di Kota Denpasar (Studi Kasus Sekolah Raj Yamuna)*. Jurnal Konferensi Nasional Teknik Sipil 7 Universitas Sebelas Maret.