



PERUMDA VARIA NIAGA SAMARINDA

Rencana Kerja dan Anggaran 2024

WWW.VARIANIAGA.COM

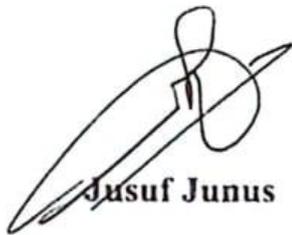
  Varia Niaga Samarinda  +62 541 2778566

LEMBAR PENGESAHAN

**Rencana Kerja dan Anggaran
Perusahaan Umum Daerah Varia Niaga Samarinda
Tahun 2024**

Ditetapkan di : Samarinda
Pada Tanggal : 18 Desember 2023

Menyetujui,
Dewan Pengawas
Perumda Varia Niaga Samarinda



Jusuf Junus

Dibuat Oleh,
Direktur Utama
Perumda Varia Niaga Samarinda



Syamsuddin Hamade, S.T.

Di Sahkan Oleh,
Wali Kota Samarinda
Selaku KPM



Dr. H. Andi Harun, M.Si.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT, atas pertolongan dan ridhonya dokumen Rencana Kerja dan Anggaran Perumda Varia Niaga Samarinda dapat diselesaikan, penyelesaian dokumen ini berkat kerjasama, dedikasi dan semangat Direksi serta seluruh karyawan Perumda Varia Niaga Samarinda.

Dokumen Rencana Kerja dan Anggaran Tahun 2024 memuat rencana kerja anggaran dan program kerja seluruh unit kerja yang terintegritas dan saling terkait satu sama lainnya. Secara konseptual rencana kerja disusun melalui proses usulan masing-masing unit kerja dengan mempertimbangkan berbagai asumsi dan nantinya dianalisa dengan mempertimbangkan prioritas kebutuhan.

Kami mengucapkan terima kasih atas bantuan segala pihak yang terkait dalam penyusunan dokumen Rencana Kerja dan Anggaran Tahun 2024, kami berharap rencana kerja dan anggaran ini dapat menjadi acuan dan pedoman operasional anggaran.

Samarinda, 18 Desember 2023

Direktur Utama


Syamsuddin Hamade, S.T.

PERUMDA
Varia
Niaga
SAMARINDA



DAFTAR ISI

HALAMAN	JUDUL
i	
ii	
iii	
iv	
v	
1	1
1.1	1
1.2	2
1.3	3

BAB II Realisasi dan Prognosis Anggaran Tahun 2023

12

2.1 Realisasi
Keuangan
12

BAB III Capaian Kinerja Perumda Varia Niaga Samarinda Tahun 2023

18

3.1 Latar Usaha 18 Belakang

3.2 Existing Usaha
21

BAB IV RKA Perumda Varia Niaga Samarinda Tahun 2024

28

4.1 Unit Usaha Baru Tenaga Kerja Bongkar Muat 28

4.2 Development
Bisnis
31

BAB V Proyeksi Keuangan Perumda Varia Niaga Samarinda dan Anak Perusahaan Tahun 2024

37

5.1 Proyeksi 2024 37 Pendapatan Tahun

5.2 Rencana Belanja 38 Anggaran

BAB Risiko	VI	Penerapan	Manajemen
-----------------------	-----------	------------------	------------------

.....
44

BAB Penutup	VII
------------------------	------------

.....
58

7.1

Kesimpulan

.....
58

7.2

Penutup

.....
58



Ringkasan Eksekutif

Di dalam Peraturan Daerah yang pertama kali dibentuk sebagai dasar pembentukan perusahaan adalah Perda Nomor 7 tahun 1984 tentang Pembentukan Perusahaan Daerah Pergudangan dan 4 Pengadaan Bahan. Perda yang disahkan oleh Walikota Samarinda, H. Anang Hasyim, tersebut menjadi sejarah awal berdirinya perusahaan. Perda tersebut disahkan pada 28 Agustus 1984. Kemudian berubah nama berdasarkan Peraturan Daerah (Perda) Nomor 18 tahun 2008 tentang Pembentukan Perusahaan Daerah Pergudangan dan Aneka Usaha Kota Samarinda, Maka Tanggal 28 Agustus akhirnya disepakati sebagai Hari Jadi Perumda Varia Niaga Samarinda.

Selain pergudangan yang menjadi core bisnis Perumda Varia Niaga Samarinda, ada beberapa usaha yang mungkin dilakukan sesuai yang tertera dalam Perda pembentukannya, antara lain :

1. Real Estate/Properti;
2. Pertanian, Kehutanan dan Perkebunan;
3. Perikanan dan Peternakan;
4. Perhotelan dan Pariwisata;
5. SPBU/ SPBE;
6. Perdagangan Umum dan Penyaluran Barang Kebutuhan Pokok Penting (Bapokting);
7. Jasa Pelabuhan;
8. Terminal dan Peti kemas;
9. Pertambangan;
10. Jasa Kontruksi;
11. Rumah Susun;
12. Ekspor dan Impor;
13. Industri;
14. Transportasi dan Telekomunikasi;
15. Sewa lahan dan Bangunan;
16. Pengadaan Barang dan Jasa;

17. Pengadaan Alat tulis kantor;
18. Minyak dan gas bumi;
19. Parkir;
20. Iklan dan Advertising; dan
21. Pergudangan
22. Usaha Usaha lain dan Jasa yang dianggap sah

Jenis-jenis usaha di atas belum secara maksimal dilakukan oleh perusahaan, hal ini mengakibatkan potensi besar perusahaan belum dioptimalkan, maka Perumda Varia Niaga Samarinda terus melakukan pembenahan dan melakukan inovasi usaha yang dapat menimbulkan keuntungan besar bagi perusahaan dan pemasukan PAD Kota Samarinda.

Memasuki tahun anggaran 2024 Perumda Varia Niaga Samarinda telah menyusun RKA tahun 2024, dalam menyusun RKA tahun 2024 ini, manajemen berupaya memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kinerja baik dari segi eksternal maupun internal. Melihat faktor-faktor tersebut, disusunlah program kerja yang direncanakan pada tahun 2024 agar dapat dilaksanakan dengan hasil yang maksimal.

Penyusunan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan Tahun 2024 ini adalah untuk merumuskan target tahunan dan perumusan strategi pencapaian baik pendapatan maupun anggaran belanja tahunan. Rencana Kerja dan Anggaran ini juga bertujuan sebagai panduan secara umum untuk dijadikan pedoman bagi seluruh direksi dan karyawan Perumda Varia Niaga Samarinda demi tercapainya visi dan misi Perusahaan. Rencana Kerja dan Anggaran yang disusun meliputi keseluruhan kegiatan perusahaan selama satu tahun yaitu pada tahun 2024. Semoga RKA Perumda Varia Niaga Samarinda tahun 2024 ini dapat menjadi pedoman bagi manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Jenis dan Kegiatan Usaha Perumda Varia Niaga Samarinda

Perumda Varia Niaga Samarinda merupakan perusahaan daerah milik Pemerintah Kota Samarinda yang dituntut untuk mandiri dan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya serta memberikan kontribusi nyata kepada Pemerintah Kota Samarinda dalam bentuk Pendapatan Asli Daerah (PAD). Demi mencapai semua itu Perumda Varia Niaga Samarinda memiliki beberapa usaha yang dijalankan, diantaranya sebagai berikut:

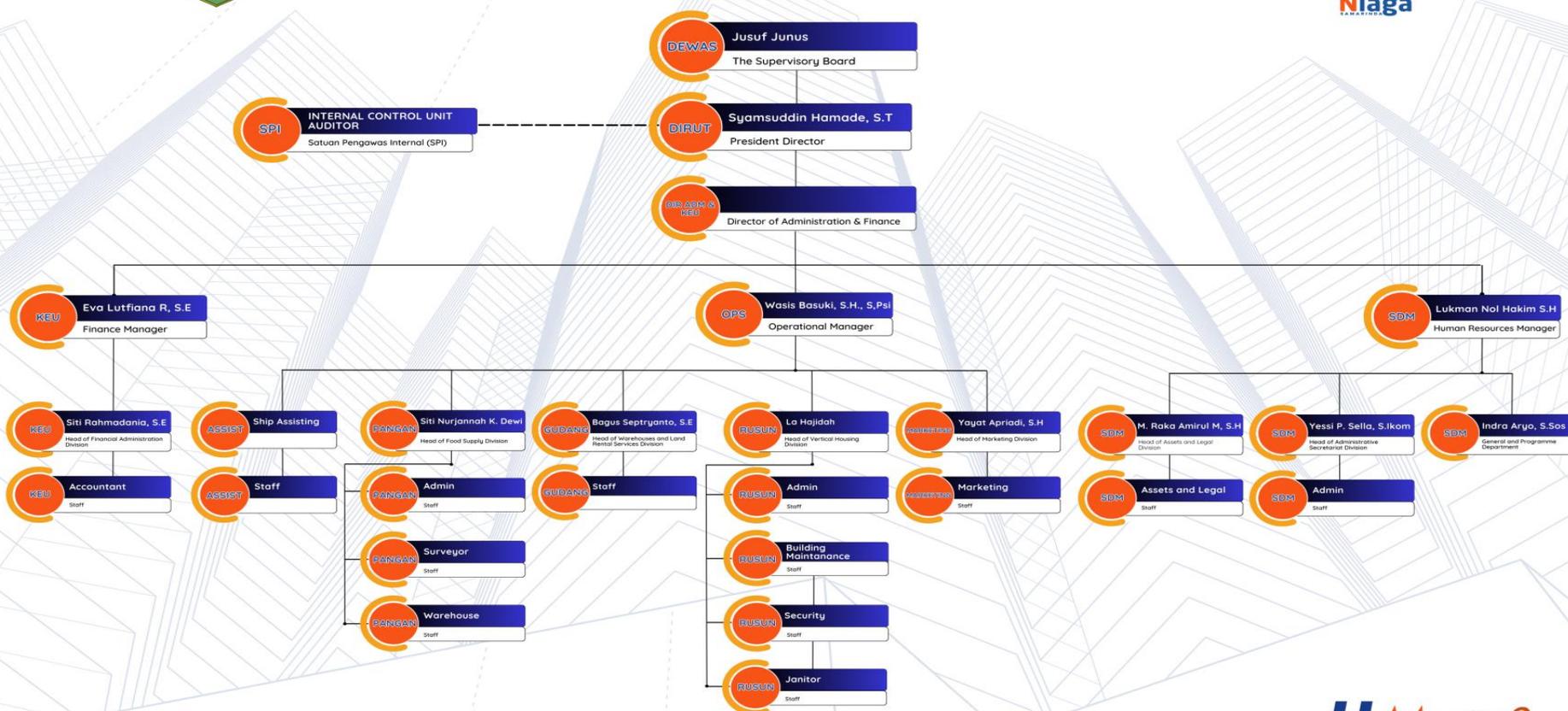
Usaha yang sedang berjalan, diantaranya :

1. Pengelolaan Rusunawa Sungai Kunjang (I dan II)
2. Pengelolaan Rusunawa Harapan Baru
3. Pengelolaan Rusunawa Wanyi
4. Pengelolaan Jasa Kebersihan Kawasan Pergudangan
5. Sewa Gudang dan Kantor
6. Pemanfaatan Lahan / Tanah
7. Kerjasama Lahan Bongkar Muat Barang
8. Unit Usaha Pangan
9. Assist kapal
10. E-Parking

1.2. Struktur Organisasi



PERUSAHAAN UMUM DAERAH VARIA NIAGA



1.3. Kerangka Kerja Organisasi

- **Visi**

Visi Perumda Varia Niaga Samarinda : “Menjadi Perusahaan Daerah Teratas Dikelasnya, dengan Mengutamakan Kemandirian dan Profesionalisme Serta Berorientasi Penuh pada Pemberdayaan Masyarakat Kota Samarinda”

- **Misi**

- Menciptakan sistem profesional yang kokoh untuk menunjang kemajuan perusahaan dengan dasar kemandirian dan tanggung jawab.
- Fokus memberikan dan meningkatkan kontribusi kepada Pemerintah Daerah dengan transparansi keuangan, efektifitas dan efisiensi perusahaan.
- Memperkuat brand perusahaan (Produk & Jasa) Hingga memiliki daya saing tinggi dan meningkatkan kepuasan pelanggan dengan pelayanan yang baik serta modernisasi teknologi terkini.
- Memberdayakan masyarakat dalam salah satu proses rangkaian bisnis yang dijalankan dengan tujuan meningkatkan perekonomian untuk kesejahteraan masyarakat Samarinda.

- **Analisis SWOT**

- a. Usaha Tunda dan Pandu Assist Kapal**

Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
Kemudahan dalam bekerjasama dikarenakan sesama Perusahaan Pemerintahan sehingga kedepan bisa menambah unit daripada tugboat Perusahaan.	Kurangnya unit tugboat yang memiliki kualitas terkini sehingga belum bisa memaksimalkan pelayanan.	Kesempatan dalam menambah unit apabila negosiasi berhasil dengan pihak Pelindo.	Pesaing baru dalam usaha yang sama.
Peluang bisnis yang lebih besar disepertaran usaha kemaritiman seperti tambat kapal, stasiun pandu, penyediaan air bersih untuk kapal, bebaya mart dll.	Pembayaran setiap periodenya sering mengalami kendala dikarenakan sistem yang sering <i>error</i> .	Peluang usaha untuk tunda pandu assist dibawah jembatan lainnya di kota Samarinda.	Pelayanan yang belum dilengkapi seperti stasiun pandu dapat menjadi hambatan dalam memberikan

			pelayanan yang baik kepada customer.
Menambah pemasukkan Perusahaan.	Belum tersedianya stasiun pandu sebagai penunjang fasilitas layanan Perusahaan Umum Daerah Varia Niaga Samarinda.	Menambah peluang usaha di sekitar usaha pandu dan tunda assist kapal.	Kualitas tugboat yang kurang terupdate.
Menambah PAD kota Samarinda.		Menambah peluang untuk menambah SDM.	
Perusahaan Pemerintah.		Kesempatan dalam menambah jam operasional yang berujung kepada keuntungan Perusahaan.	

b. Usaha Air Dermaga

Strength	Weakness	Opportunity	Treats
Air bersih disediakan oleh PDAM dan bersertifikat dari Lapkesda Kalimantan Timur	Harga yang kurang kompetitif dengan unit usaha lain yang serupa	Dapat mengambil unit usaha dermaga agar menjadi bundling usaha di dermaga	Usaha Sepik arena harga yang tidak kompetitif
Pengisian air yang cepat dengan jargon "Satu Ton Satu Menit" dengan syarat-syarat tertentu	Media promosi yang sulit untuk menemukan pasar yang sesuai	Melakukan kerjasama pembelian air baik dengan pemilik kapal maupun agen kapal dan pembeli batubara yang melakukan kegiatan kapal yang berada di Sungai Mahakam untuk mengisi pada	Terganggunya unit usaha karena tidak sejalan dengan pihak tambatan Dermaga

		Perumda Varia Niaga Samarinda	
Pengisian mudah karena berada di dermaga yang memudahkan mobilitas	Tambahan kapal yang tidak sesuai dengan standar pengisian sehingga sukar dilakukan	Menjadi unit usaha pemerintah yang dapat menjadi pionir dalam pengisian air di kota Samarinda	Karena tidak memenuhi dari segi bisnis, unit usaha ini bisa berhenti/ditutup
Tidak adanya antrean panjang sehingga kapal tidak menunggu lebih lama	Koordinasi antara kapten kapal, agen kapal dan PIC pengisian yang kurang sehingga kerap menjadi <i>miss communication</i>		
Mengikuti sesuai dengan panduan kerja yang telah distandarkan perusahaan			

c. Usaha Pangan

Strength	Weakness	Opportunity	Treats
Regulasi pemerintah kota	Beberapa produk masih menjadi D2 & D3	Musim Kampanye 2024	Pabrik Ayam beku lokal(CP & Japfa)
Operasi pasar kapanpun (Bazar Kelurahan)	Terkait ekspedisi masih belum punya pasar diluar pulau karena mempengaruhi harga HPP	Musim Akhir Tahun & Lebaran	Pengusaha Kandang kapasitas 1 juta ayam
Jaringan distribusi(Market Size 20% kota smarinda)	Belum Mempunyai DC	Paker Minyak Goreng & Distribusi	
	Sarpras belum maksimal	Program pengadaan pemerintah	

	Jauh dari produsen		
--	--------------------	--	--

TOWS MATRIX STRATEGY

		KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
PELUANG (O)	STRATEGI S-O	Menyediakan dan mendistribusikan bahan pangan kualitas baik dengan harga terjangkau untuk UMKM dengan pelayanan service door to door sehingga membantu pemerintah dalam menjaga pertumbuhan ekonomi dan inflasi	menggunakan regulasi pemerintah dalam menciptakan peluang bisnis yang bisa memfasilitasi kerjasama antar daerah, sehingga tidak terjadi inflasi dan harga kebutuhan pokok menjadi stabil karena mendapatkan juga program subsidi pemerintah
		Membuka pasar lebih luas dalam lingkup provinsi	
		Memperhatikan produk yang unggul untuk kebutuhan bisnis	
		Membuka depo penyimpanan barang yang dekat dengan kota	
	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T	
ANCAMAN (T)	Pemerintah tidak membuka peluang bisnis untuk pengusaha luar (Prioritaskan pengusaha lokal)	Mulai membangun Distributor Center dan Tempat untuk penyimpanan sehingga bila terjadi kenaikan harga dan ancaman pengusaha baru harga tetap terjangkau	
		Membuka peluang bisnis logistik agar biaya logistik efisien	
		Mulai merencanakan pembangunan pabrik pakan & kandang	

d. Usaha Rusunawa

Strength	Weakness	Opportunity	Treats
Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2011 Tentang Rumah Susun	Adanya penghuni melanggar aturan dan tata tertib	Menjadi pilihan masyarakat kota Samarinda, karena biaya sewa Rusunawa lebih murah dan fasilitas lengkap	Hadirnya pengusaha kontrakkan di sekitar Rusunawa dengan biaya sewa yang lebih murah dan fasilitas lebih lengkap
Rusunawa Perumda Varia Niaga Samarinda telah dikenal oleh masyarakat luas khususnya kota Samarinda	Adanya penghuni kabur meninggalkan tunggakan terutama Rusun Sei Kunjang	Tidak semua kontrakkan memiliki tenaga kebersihan, keamanan dan tekhnisi yang menjunjung tinggi kepuasan penghuni	Banyaknya rumah kontrakkan yang memiliki fasilitas Wifi gratis
Kualitas pelayanan tim Rusun yang cukup baik	Adanya penghuni menunggak karna di PHK ditempat kerjanya	Rusunawa Perumda Varia Niaga Samarinda merupakan pilihan masyarakat karena selain harga sewanya murah, juga dekat dengan sekolah, pasar, mall, kantor lurah, dan masjid	
Biaya sewa rusunawa tergolong murah sehingga menjadi pilihan utama masyarakat berpenghasilan rendah	Keluhan penghuni atas lambatnya penanganan kerusakan	Tidak semua kontrakkan memiliki aturan dan tata tertib yang mengutamakan kenyamanan penghuni	
Lokasi Rusunawa Perumda Varia Niaga Samarinda strategis karena dekat dengan pasar, sekolah, tempat ibadah , Mall dan	Belum ada SOP penerimaan penghuni baru	Kerja sama lintas Program	

kantor lurah			
Rusunawa Perumda Varia Niaga Samarinda memiliki aturan dan tata tertib yang tertuang dalam perjanjian sewa sehingga tidak ada pelanggaran yang mengganggu kenyamanan penghuni		Ketersedian Sarana dan prasarana disekitar obyek Rusunawa	
Rusunawa memiliki fasilitas penting yang dibutuhkan penghuni seperti listrik, dapur tempat jemuran, kamar mandi dan toilet			
Rusunawa Perumda Varia Niaga Samarinda memiliki tim keamanan , Tim Teknisi dan Tim kebersihan yang bertugas melayani dan menjunjung tinggi kepuasan penghuni			

TOWS MATRIX STRATEGY

		KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
		STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
PELUANG (O)	Meningkatkan kualitas Tim dalam hal pelayanan	Meningkatkan Promosi yang lebih menarik dan lebih luas	
	Meningkatkan sosialisasi Rusunawa sebagai solusi terhadap Masyarakat Berpenghasilan Rendah	Menyesuaikan harga sewa dan meningkatkan kualitas gedung, sarana dan prasarana Rusunawa	
	Meningkatkan kualitas lingkungan sekitar obyek Rusunawa	Menambah Fasilitas seperti literasi baca dan taman bermain anak serta lain-lain	
	Menjaga 5R demi terjaganya lingkungan yang bersih, asri dan sejuk	Mengembangkan SOP dan SPK untuk mencegah penghuni menunggak dan kabur	

**ANCAMAN
(T)**

Meningkatkan keamanan demi terciptanya kenyamanan baik utk penghuni maupun barang-barang milik penghuni	Bekerja sama dengan pihak terkait untuk membantu memberikan informasi kepada warga luas
Meningkatkan pemeliharaan dan perawatan gedung , sarana dan prasarana, sehingga hunian tetap baik dan layak huni	
STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
Membina hubungan yang baik dengan penyewa	Membuat daftar tunggu calon penghuni
Harga sewa harus tetap bersaing dengan kompetitor	Memberikan subsidi sewa bulan pertama sebesar 50%
Pengalaman Perusahaan Kemampuan SDM dalam hal pengelolaan Rusunawa menjadi kekuatan menghadapi kompetitor	Promosi online dan offline ditingkatkan untuk menghadapi kompetitor
Rusunawa Memiliki kepastian hukum	Mengembangkan SOP untuk meningkatkan kedisiplinan organisasi

e. Usaha Bebaya Mart

Strength	Weakness	Opportunity	Treats
Harga Terjangkau	Keterbatasan Modal untuk Pengembangan Usaha	Daya Beli Masyarakat Tinggi	Peningkatan persaingan dari toko retail online
Membantu Pemerintah dalam Menjaga Inflasi	Struktur Organisasi Tidak Memadai	Pertumbuhan Pasar retail terus meningkat	Persaingan harga dari toko retail lain, mengurangi margin keuntungan
Layanan Prima dan dan Kualitas Produk	Ketergantungan pada pendapatan dari penjualan produk-produk tertentu	Penyediaan produk lokal dan organik yang tidak tersedia di toko-toko lain	Tingginya tingkat inflasi yang dapat mempengaruhi harga produk dan permintaan konsumen
Komitmen terhadap tanggung jawab sosial perusahaan,	Keterbatasan ruang toko, menyebabkan keterbatasan pilihan produk dan	Peningkatan penggunaan teknologi digital dalam berbelanja dan	Pergeseran tren konsumen yang berpotensi mengurangi permintaan terhadap

mendukung masyarakat	kepadatan	pembayaran	produk tertentu
Pelayanan pembayaran dan tagihan dan isi ulang pulsa yang mudah dan praktis	Pilihan pembayaran yang terbatas, tidak mendukung kebutuhan semua konsumen	Belanja Bebaya Online	Gangguan teknis pada sistem pelayanan dan transaksi Bebayamart
Keberagaman merek produk, memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen	Tidak mempunyai tim hukum	Peningkatan permintaan akan produk-produk kebutuhan sehari-hari dalam kemasan kecil	Pilihan alternatif berbelanja yang lebih kompetitif dan menarik bagi konsumen
Sistem manajemen rantai pasokan yang efisien, memastikan ketersediaan stok yang baik	Teknologi yang tertinggal	Peningkatan permintaan akan produk-produk viral, khususnya di kalangan milenial	Ketidakpastian kebijakan pemerintah terait industri perdagangan dan pajak

f. Pergudangan

KEKUATAN	KELEMAHAN	PELUANG	ANCAMAN
Perda No. 7 Tahun 1995	<ul style="list-style-type: none"> - Saat ini kelemahan dari pengelolaan jasa pergudangan adalah di cabutnya izin hak pengelolaan lahan di pergudangan oleh pemerintah kota - Belum di perbaharuinya perda no.7 tahun 1995 tentang penunjukkan perusda sebagai pengelola kawasan pergudangan 	<ul style="list-style-type: none"> - Jasa pergudangan di tuntut untuk dapat berinovasi memanfaatkan peluang usaha yang ada di kawasan pergudangan. Maka dari itu kami dari tim dari divisi pergudangan berinovasi untuk menambah unit usaha baru yakni depo kontainer bongkar muat. Dengan status kami sebagai perusahaan daerah maka support dari stakeholder berperan besar dalam 	<ul style="list-style-type: none"> - Belum terbangunnya komunikasi dengan baik dengan para pengusaha yang ada di kawasan pergudangan, sehingga kedepan kam berusaha untuk membangun hubungan industrial yang baik dengan para pengusaha

		pengelolaan	
--	--	-------------	--

TOWS MATRIX STRATEGY

KEKUATAN (S)

KELEMAHAN (W)

**PELUANG
(O)**

STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
Perda No. 7 tahun 1995 menjadi acuan kami dalam pengelola kawasan pergudangan.	Support dari para stakeholder menjadi modal awal untuk menggali potensi bisnis di kawasan pergudangan.
Support kerjasama dengan para pengusaha di pergudangan dan membangun relasi dengan baik.	Untuk mensupport rencana bisnis yang akan dijalani, faktor utama yang harus dipersiapkan adalah SOP yang baik.

**ANCAMAN
(T)**

STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
Menjalin strategi komunikasi antar lembaga untuk menjadi dasar dan support sistem dalam menjalankan program dan rencana bisnis di kawasan pergudangan	Terus melakukan perbaikan baik dari segi SDM maupun sistem pelayanan di kawasan pergudangan.
Pengalaman yang dimiliki oleh perusahaan dalam mengelola kawasan pergudangan di harapkan mampu mewujudkan potensi yang ada di kawasan pergudangan	Melakukan pengembangan dan membangun SOP yang baik untuk memperlancar cord bisnis di pergudangan ini.



BAB II

REALISASI DAN PROGNOSIS ANGGARAN TAHUN 2023

2.1 REALISASI KEUANGAN

A. Realisasi Pendapatan tahun 2023

Berikut adalah Realisasi Revenue dari target omset tahun 2023. Yang digambarkan dari semua unit Usaha pada Perumda Varia Niaga Samarinda.

LAPORAN REALISASI TARGET REVENUE 2023				
KODE	Keterangan	Target 2023	Realisasi 2023	Persentase %
Pendapatan Jasa				
4100-00-002	Pendapatan Rusunawa	2.012.154.000,00	1.642.259.900,00	81,62%
4100-00-003	Pendapatan Jasa Pergudangan	655.210.000,00	631.611.624,00	96,40%
4100-00-012	Pendapatan Asisst Kapal	6.000.000.000,00	24.441.958.867,00	407,37%
4100-00-013	Unit Trading Batu Bara	35.000.000.000,00	74.368.642.360,00	212,48%
4100-00-014	Pendapatan Air Bersih Mahakam	336.000.000,00	55.335.000,00	16,47%
Total Pendapatan Jasa		44.003.364.000,00	101.139.807.751,00	229,85%
Penjualan Produk				
4200-00-003	Penjualan Ayam Frozen	60.480.000.000,00	24.726.378.631,00	40,88%
4200-00-005	Penjualan Minyak Goreng Curah	504.000.000,00	931.515.731,00	184,82%
4200-00-006	Penjualan Persediaan Beras	1.575.000.000,00	650.936.000,00	41,33%
4200-00-008	Penjualan Telur	12.960.000.000,00	5.076.608.227,00	39,17%
4200-00-008	Penjualan Gula Pasir	167.806.700,00	168.656.700,00	100%
	Omset Bebaya Mart	3.000.000.000,00	403.591.395,00	13,40%
4200-00-010	Penjualan Sembako Lainnya	324.000.000,00	1.354.718.001,00	177,22%
Total Penjualan Produk		79.010.806.700,00	33.312.404.685,00	42,16%
Pendapatan Lainnya				
4900-00-011	Pendapatan Jasa Lainnya	238.215.142,00	261.979.331,00	100%
Total Pendapatan Lainnya		238.215.142,00	261.979.331,00	
Total Pendapatan		123.252.385.842,00	134.714.191.767,00	109%

Dari data diatas dijelaskan bahwa terjadi kenaikan pada total Omset ditahun 2023 dari target 2023 yang ditetapkan. Persentase yang dicapai pada Pendapatan Jasa yaitu 229,85% Hal ini terlihat pada bidang Pendapatan Jasa di unit Usaha Trading Batu Bara yaitu adanya transaksi Penjualan Batu Bara sebesar Rp 74.368.642.360 (Tujuh Puluh Empat Miliar Tiga Ratus Enam Puluh Delapan Juta Enam Ratus Empat Puluh Dua Ribu Tiga Ratus Enam

Puluh Rupiah). Dan Pada Penjualan Produk belum memenuhi Target Omset yang ditetapkan namun persentase omset yang dicapai yaitu 42,16%. Sehingga apabila Pendapatan Jasa dan Penjualan Produk ditotal keseluruhan maka Persentasi yang diperoleh yaitu 109% dari Total Omset yang ditetapkan pada RKA tahun 2023.

B. Realisasi Operasional, Harga Pokok Penjualan Produk dan Biaya Administrasi Umum di tahun 2023

Berikut adalah Laporan Realisasi Operasional atas Pendapatan Jasa dan Harga Pokok Penjualan atas Penjualan Produk yang terjadi pada tahun 2023.

REALISASI HARGA POKOK PENJUALAN PRODUK OPERASIONAL UNIT USAHA 2023				
KODE	KETERANGAN	TARGET 2023	REALISASI 2023	PERSENTASE
5200-00-002	Harga Pokok Penjualan Produk	70.708.269.525,00	28.279.433.364,00	39,90%
5100-00-101	Operasional Rusunawa	390.000.000,00	364.319.022,00	93,40%
5100-00-118	Operasional Assist	15.600.000.000,00	10.034.688.000,00	64,30%
5100-00-123	Operasional unit trading Batu Bara	50.000.000.000,00	86.808.826.579,00	173,60%
5100-00-125	Operasional Air Bersih	207.360.000,00	228.026.523,00	100%
5000-00-001	Operasional Divisi Pangan	114.000.000,00	1.788.751.927,00	1569%
TOTAL HPP&OPERASIONAL		137.019.629.525,00	127.504.045.415,00	93%

Data diatas menjelaskan bahwa Penyerapan Harga Pokok Penjualan Produksi dan Biaya Operasional unit usaha pada tahun 2023 sebesar 93% dari total target RKA tahun 2023. Hal ini erat kaitannya dengan Jumlah Omset yang dicapai pada tahun 2023. Data tersebut terlihat Operasional unit usaha yang tinggi pada unit trading batu bara disebabkan karena sedang proses pemulihan atas efek trading Batu Bara yang tidak sesuai dengan rencana dan berbagai kendala Operasional Lapangan yang tidak terduga sehingga menyebabkan beban operasional Unit Trading Batu Bara menjadi lebih tinggi. Dan Operasional yang tinggi hingga mencapai 1569% terjadi pada Operasional Divisi Pangan dikarenakan Jasa Angkut Luar Pulau untuk

kebutuhan Stock Ayam Beku yang cukup tinggi yaitu dari target 2024 Rp 114.000.000 (Seratus Empat Belas Juta Rupiah) sedangkan yang terealisasi yaitu sebesar Rp 1.788.751.927 (Satu Miliar Tujuh Ratus Delapan Puluh Delapan Juta Tujuh Ratus Lima Puluh Satu Ribu Sembilan Ratus Dua Puluh Tujuh Rupiah). Dan pada Operasional unit Usaha Jasa yang lainnya tidak terjadi lonjakan yang signifikan seperti Rusunawa, Asisst Kapal, Jasa Pergudangan dan air bersih dalam hitungan aktifitas bisnis unit usaha Jasa tersebut masih dalam Skala Normal dan sesuai dengan hasil Pendapatan yang diperoleh.

Berikut adalah Laporan Realisasi Biaya Administrasi dan Umum yang terjadi pada tahun 2024. Yaitu pada Biaya ini erat kaitannya dengan Biaya yang terjadi diluar dari Harga Pokok Penjualan Produk dan Operasional unit Usaha namun berhubungan dengan hal-hal yang bersifat Komprehensif dan Konsolidasi Biaya antar semua unit Usaha.



REALISASI BIAYA ADMINISTRASI UMUM TAHUN 2023				
KODE	KETERANGAN	TARGET 2023	REALISASI 2023	PERSENTASE
6200-00-001	Gaji Karyawan dan Direksi	3.486.011.664,00	2.040.594.101,00	58,50%
6200-00-002	Operasional Perusahaan	300.000.000,00	825.301.349,00	275,00%
6200-00-003	Biaya Jasa Konsultan	50.000.000,00	17.500.000,00	35,00%
6200-00-003	Biaya administrasi Kantor (ATK)	54.000.000,00	33.309.482,00	61,60%
6200-00-005	Biaya Listrik dan Air	100.000.000,00	228.456.829,00	228%
6200-00-007	Operasional Kendaraan	180.000.000,00	472.227.747,00	262%
6200-00-008	Biaya Internet/Wifi Komunikasi	10.500.000,00	13.189.045,00	125%
6200-00-008	Biaya Rumah Tangga Kantor	120.000.000,00	105.379.044,00	87%
6200-00-010	Biaya Perjalanan Dinas	420.000.000,00	266.765.404,00	63,50%
6200-00-013	Biaya BPJS Kesehatan & Ketenagakerjaan	216.000.000,00	155.966.310,00	72,20%
6200-00-016	Biaya Pesangon Karyawan	50.000.000,00	42.374.712,00	84,70%
6200-00-017	Biaya Tunjangan Hari Raya	292.355.576,00	146.415.925,00	50%
6200-00-018	Biaya Tunjangan Produksi	1.255.000.000,00	140.319.545,00	11%
6200-00-019	Biaya Pemeliharaan Aset/Inventaris Kantor	60.000.000,00	293.220.565,00	488%
6200-00-020	Biaya Operasional Aset Tanah	200.400.000,00	233.346.300,00	116%
6200-00-021	Biaya Pengembangan Karyawan	210.000.000,00	1.250.000,00	0,50%
6200-00-022	Biaya Pemasaran	250.000.000,00	26.315.221,00	10,50%
6200-00-027	PPh 23-2	-	319.215.076,00	-
6200-00-029	PPh 4-2	-	18.018.018,00	-
6200-00030	Pajak Penghasilan (PPh21)	-	46.005.321,00	-
6200-00-031	Lembur/Kasbon Divisi Pangan	-	278.948.595,00	-
6200-00-032	Sewa Bangunan Divisi Pangan	-	19.415.000,00	-
6200-00-033	Beban Pajak	-	123.004.052,00	-
6900-00-010	Operasional Lain-lain	250.000.000,00	72.636.643,00	29,05%
7100-00-002	Beban Penyusutan Gedung	-	2.679.958,00	-
7100-00-004	Beban Penyusutan Kendaraan	-	29.370.052,00	-
7100-00-003	Beban Penyusutan Mesin & Peralatan	-	46.779.583,00	-
7100-00-005	Biaya Penyusutan Harta Lainnya	-	3.677.614,00	-
9100-00-001	Biaya Administrasi Bank	-	31.532.053,00	-
9100-00-002	Beban Bunga	114.000.000,00	63.741.521,00	55,90%
9100-00-003	Biaya Dana Sosial	200.000.000,00	21.685.000,00	10,80%
9100-00-006	Bagi Hasil Investor	4800000000	5.810.069.800,00	
TOTAL BIAYA ADMINISTRASI UMUM 2023		12.618.267.240,00	11.928.709.865,00	95%

Data diatas menjelaskan bahwa Penyerapan Biaya administrasi Umum yang terjadi pada tahun 2023 yaitu sebesar 95%. Pada biaya tersebut terlihat penyerapan paling tinggi terjadi pada Biaya Operasional yang berkaitan dengan aktifitas Kegiatan pada Head Office yaitu sebesar 275%. Hal ini disebabkan semakin tingginya aktifitas kegiatan yang berkaitan dengan persiapan beberapa unit Usaha baru, Penyelesaian permasalahan Batu Bara dan Biaya Permulaan pada unit usaha baru yang akan dijalankan. Dan terjadi pula Lonjakan Biaya Pemeliharaan Aset yaitu persentase sebesar 488% dari yang ditargetkan pada RKA tahun 2023. Hal ini disebabkan pada Kantor utama melakukan renovasi Kantor secara berkala untuk menunjang aktifitas kegiatan karyawan Perumda Varia Niaga Samarinda. Dan bahwa Perumda Varia Niaga Samarinda terus berupaya memaksimalkan atas kesejahteraan karyawan hal ini terlihat pada adanya kenaikan Gaji, Tunjangan, BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan dan Pajak atas PPh21 yang ditanggung oleh Perusahaan tentunya hal ini disesuaikan dengan Pendapatan dan anggaran yang dibutuhkan oleh Biaya lainnya. Pada kesimpulan dari Biaya Administrasi dan Umum adalah Perusahaan akan terus berupaya memaksimalkan kebutuhan Perusahaan dengan acuan RKA pada setiap tahun berjalan untuk menjalan aktivitas bisnis untuk cita-cita Perusahaan.

PERUMDA
Varia
Niaga
SAMARINDA

C. Perbandingan Laporan Keuangan dan Rasio Keuangan antara tahun 2022 dan tahun 2023

PERUSAHAAN UMUM DAERAH VARIA NIAGA
LAPORAN PERBANDINGAN LABA RUGI 2022 DAN 2023
Untuk Tahun yang Berakhir Tanggal 31 Desember 2023
(Dinyatakan dalam Rupiah)

	Catatan	2022	2023
Penjualan Bersih	21,18	45.471.502.420	131.123.557.672
Harga Pokok Penjualan	21,19	23.311.987.420	133.969.491.207
Laba Kotor		22.159.515.000	(2.845.933.535)
Biaya Umum dan Administrasi	21,20	27.851.646.634	5.610.107.773
Laba Usaha		(5.692.131.634)	(8.456.041.308)
Pendapatan (Beban) Lain Lain	21,21		
Pendapatan lain-lain		90.644.868	1.063.388.547
Beban lain-lain		(55.842.124)	(515.054.789)
Jumlah Pendapatan /(Beban) lain-lain		34.802.744	548.333.758
Laba Sebelum Pajak Penghasilan		(5.657.328.890)	(7.907.707.550)
Estimasi Beban Pajak Penghasilan		(1.117.890.214)	-
Laba Setelah Pajak Penghasilan		(6.775.219.104)	(7.907.707.550)

PERUMDA
Varia
Niaga
SAMARINDA

BAB III

CAPAIAN KINERJA PERUMDA VARIA NIAGA TAHUN 2023

3.1 Latar Belakang Usaha

A. Latar Belakang Usaha Tunda dan Pandu Assist Kapal

Dilatar belakangi oleh pengembangan usaha dalam dunia kemaritiman dan terbukanya peluang usaha di Sungai Mahakam maka Perumda Varia Niaga Samarinda melakukan ekspansi usaha yang mana bekerja sama dengan PT. Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional 4 Samarinda pada tanggal 24 bulan Mei tahun 2024 dengan nomor 092/Perumda Varia Niaga Samarinda.02/F/VI/2022 terkait kerjasama pengelolaan pemanduan dan tunda kapal dibawah Jembatan Achmad Amins kota Samarinda.

Pada usaha baru Perumda Varia Niaga Samarinda memulai dengan memiliki 2 unit tug boat yang beroperasi yakni SKA dan Zahra yang beroperasi dibawah Jembatan Achmad Amins. Usaha tunda dan pandu kapal assist ini dilihat sangat berpotensi untuk menambah pemasukkan daripada Perusahaan dikarenakan besaran pemasukkan yang dilihat berdasarkan tarif pelayanan yang dibayarkan setiap bulannya sesuai dengan perjanjian kerjasama yang disepakati.

B. Latar Belakang Unit Usaha Air Dermaga

Samarinda merupakan sebuah wilayah yang memiliki banyak peluang usaha yang dapat dilakukan. Salah satunya Sungai Mahakam yang kita ketahui banyak masyarakat yang bergantung hidupnya pada sungai tersebut. Perumda Varia Niaga Samarinda menemukan ada salah satu unit usaha yang dapat menjadi sumber pemasukan perusahaan yaitu Unit Usaha Air Bersih Kapal yang berlokasi di Dermaga Harapan Baru, Kecamatan Loa Janan Ilir. Seiring dengan tingginya *traffic* kapal yang melintasi perairan Sungai Mahakam pastinya kapal-kapal yang melinta perairan membutuhkan pasokan air bersih untuk mereka melakukan aktivitas selama berada di kapal.

Maka dari itu Perumda Varia Niaga Samarinda bekerjasama dengan Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Kencana dalam memberikan suplai air bersih ke Dermaga dan Dinas Perhubungan Kota Samarinda sebagai pihak yang memiliki pengelolaan atas Dermaga Harapan Baru. Maka lahirlah unit usaha Air Bersih yang berada di Dermaga Harapan Baru dengan tujuan selain menjadi salah satu unit usaha diharapkan juga menjadi sarana andil pemerintah dalam kegiatan perekonomian di Sungai Mahakam.

C. Latar Belakang Usaha Pangan

Pangan merupakan komoditas dasar yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat terutama warga Kota Samarinda. Fungsi utama Divisi Usaha Pangan yakni menekan harga bahan sembako agar tetap stabil serta inflansi daerah terjaga. Tujuan akhirnya yakni pemenuhan kebutuhan pangan masyarakat Kota Samarinda dan memenuhi kebutuhan masyarakat di sekitar Kota Samarinda dan melakukan ekspansi guna meningkatkan baik kerjasama antar daerah dalam memaksimalkan produksi maupun mendapatkan lini konsumen baru guna meningkatkan profitabilitas.

Perumda Varia Niaga Samarinda sebagai badan usaha milik Pemerintah Kota Samarinda memiliki peran strategis dalam menekan harga komoditas agar terjaga. Maka dari itu Perumda Varia Niaga Samarinda melakukan berbagai macam upaya untuk memaksimalkan potensi yang dimiliki daerah untuk mewujudkan ketersediaan bahan pokok yang tercukupi dengan harga yang dapat dijangkau dengan mudah oleh masyarakat. Demi mencapai target yang diharapkan, maka Divisi Usaha Pangan menyusun program kerja sebagai berikut

D. Latar Belakang Usaha Rusunawa

Rumah Susun Sederhana dan Sewa atau sering disebut Rusunawa, yang dikelola oleh Perumda Varia Niaga Samarinda, terdiri dari 4 (empat) bangunan dengan 3 (tiga) lokasi pembangunan yaitu:

- 1) RUSUNAWA I Sei Kunjang : Jl. Teuku Umar, RT 35, Kelurahan Karang Asam Ulu, Kecamatan Sei Kunjang. Rusunawa ini memiliki 5 lantai dengan type 18 dan jumlah

kamar 96 kamar serta 11 ruangan tambahan. Dikelola oleh Perumda Varia Niaga Samarinda tahun 2001.

- 2) RUSUNAWA II Sei Kunjang : Jl. Teuku Umar, RT 35, Kelurahan Karang Asam Ulu, Kecamatan Sei Kunjang. Rusunawa ini memiliki 4 lantai dengan type 18 dan jumlah 96 kamar serta 5 ruangan tambahan. Dikelola Perumda Varia Niaga Samarinda tahun 2004.
- 3) RUSUNAWA III Harapan Baru : Jl. Cipto Mangunkusumo, RT 01, Kelurahan Harapan Baru, Kecamatan Loa Janan Iilir. Rusunawa ini memiliki 4 Lantai dengan Type 36 dan jumlah kamar 50 kamar serta 5 ruangan tambahan. Dikelola Perumda Varia Niaga Samarinda tahun 2016.
- 4) RUSUNAWA IV : Jl. Wanyi, RT. 10, Kelurahan Sempaja Utara, Kecamatan Samarinda Utara. Rusunawa ini memiliki 5 lantai dengan type 36 dan jumlah kamar 70 kamar serta 5 ruangan tambahan. Dikelola Perumda Varia Niaga Samarinda tahun 2016.

E. Latar Belakang Usaha Bebaya Mart

Bebaya Mart merupakan usaha retail yang menjual bapokting dan kebutuhan sehari-hari. Berdasarkan motto dari Bebaya Mart yaitu “Belanja Murah Inflasi Terjaga” dan berbagai macam produk yang dipasarkan, mulai dari makanan sampai alat-alat rumah tangga yang tentunya sangat sesuai dengan kebutuhan masyarakat di perumahan, di perkantoran dan juga mahasiswa di Kota Samarinda dengan melakukan ekspansi guna meningkatkan kerjasama antar daerah dalam memaksimalkan kesempatan yang ada guna meningkatkan profitabilitas.

Perumda Varia Niaga Samarinda sebagai badan usaha milik Pemerintah Kota Samarinda memiliki peran strategis dalam menekan harga komoditas agar terjaga. Maka dari itu Perumda Varia Niaga Samarinda melakukan berbagai macam upaya untuk memaksimalkan potensi yang

dimiliki daerah untuk mewujudkan ketersediaan bahan pokok yang tercukupi dengan harga yang mudah dijangkau oleh masyarakat.

F. Latar Belakang Pergudangan

Kawasan Pergudangan Sei Kunjang berdiri dari tanah yang berasal dari HPL 04 milik Pemerintah Provinsi Kalimantan Timur, HPL 05, 06 dan 07 milik Pemerintah Kota Samarinda serta Tanah milik Pribadi yang dibebaskan langsung dari masyarakat. Fungsi Divisi Jasa Pergudangan ialah mengelola kawasan pergudangan agar menjadi tertib, rapi, aman dan nyaman.

Selain itu, divisi ini diharapkan mampu menggali potensi ekonomi yang ada di Kawasan Pergudangan Sei Kunjang yang mana dari potensi tersebut bisa memberikan kontribusi kepada Perumda Varia Niaga Samarinda sebagai pendapatan Perusahaan. Dengan begitu, dengan adanya beberapa hal yang perlu ditambahkan sekiranya dapat memaksimalkan pendapatan bagi Perumda Varia Niaga Samarinda itu sendiri.

3.2 Existing Usaha

A. Tunda dan Pandu Assist Kapal

Pada tanggal 26 bulan Mei tahun 2024 dilakukan perpanjangan kontrak kerjasama antara Perumda Varia Niaga Samarinda dengan PT. Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional 4 Samarinda dengan nomor 396/Perumda Varia Niaga Samarinda.01/F/V/2024 tentang kerjasama pelayanan jasa pemanduan dibawah Jembatan Achmad Amins kota Samarinda. Seiring dengan pembaharuan kontrak tersebut Perusahaan Umum Daerah Varia Niaga Samarinda melakukan perubahan unit tug boat SKA digantikan oleh tugboat Nadia 03 dengan harapan semakin baiknya pelayanan kita kepada *external customer*.

B. Unit Usaha Air Dermaga

Unit Usaha Air Bersih ini sudah berjalan selama kurang lebih satu tahun dan dalam waktu satu tahun tersebut kondisi unit usaha berjalan sebagaimana mestinya. Kegiatan usaha yang dilakukan mulai dari proses pengisian air kepada kapal-kapal tugboat yang melintas hingga sampai berkoordinasi dengan pihak pengelola dermaga yang saat ini dikelola oleh Dinas Perhubungan Kota Samarinda. Namun ada beberapa yang perlu ditingkatkan dan perlu dievaluasi terkait dengan promosi serta arahan para pengusaha kapal akan adanya pengisian air yang disediakan pemerintah melalui Perumda Varia Niaga Samarinda masih belum maksimal sehingga masih adanya kapal yang belum mengetahui keberadaan unit usaha tersebut. Kalau dilihat dari segi kompetitif harga dan pelayanan, unit usaha ini termasuk memiliki harga yang kurang bersaing dengan pemilik usaha sejenis lainnya.

Hal ini disebabkan kesepakatan harga jual dengan margin laba yang menyebabkan harga yang kurang kompetitif. Sisi positif dari hal di atas dari segi pelayanan yang cepat dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan sehingga unit usaha bekerja berlandaskan kepada standar-standar yang telah diberikan yakni berupa SOP (Standar Operasional Prosedur) Unit Usaha Air Bersih Dermaga sehingga pelanggan merasa nyaman dan memberikan rasa loyal kepada pelanggan.

C. Usaha Pangan

Pada unit usaha divisi pangan di Perumda Varia Niaga Samarinda pada tahun 2024 sangat mengalami perkembangan. Sebagai contoh dengan adanya beberapa komponen yang memperkuat ketersediaan bahan pokok guna menjaga stabilitas, diantaranya sebagai berikut :

1) Pembangunan Manufaktur *Rice to Rice* (RMU)

Usaha pembangunan manufaktur *rice to rice* atau RMU merupakan terobosan baru di Perumda Varia Niaga Samarinda yang bertujuan agar dapat menembus harga agar lebih rendah dan tentunya bisa memproduksi beras sendiri khususnya di Kota Samarinda. Tujuan daripada

pembuatan RMU adalah untuk menambah profit Perusahaan agar dapat memberikan PAD ke Pemerintah Kota Samarinda.

2) Pembuatan Mesin Pakan Ayam

Pada usaha pembuatan mesin pakan ayam yang mana dianggap perlu karena usaha Perumda Varia Niaga Samarinda yang berkecukupan seputaran ayam dan telur tentunya akan membawa dampak yang baik yaitu bisa menekan *cost* operasional dan tentunya keuntungan yang lebih besar bagi Perusahaan dikarenakan tidak perlu membeli pakan ternak dari daerah lain.

3) Program Bebaya Pemerintah Kota Samarinda

Program Bebaya merupakan program unggulan bagi Pemerintah kota Samarinda seiring dengan program pada divisi pangan dan Perumda Varia Niaga Samarinda yakni dapat menjadi *supplier* sembako dengan harga sesuai HET (Harga Eceran Tertinggi) yang mana dapat mencakup semua kalangan terlebih kalangan menengah kebawah dan UMKM serta memberikan bahan sembako dengan kualitas terbaik.

Adapun bahan pokok dan penting yang menjadi primadona dalam program bebaya yang banyak memiliki peminat yakni ayam beku, telur sehat, beras, dan minyak goreng yang belakangan harganya terus melonjak.

4) Kerjasama Antar Daerah Produsen

Pada usaha retail tentunya harga merupakan point paling mendasar dalam hal pemasaran. Di Samarinda yang kita ketahui bersama untuk sumber daya alam yang dapat di perdagangkan dalam kebutuhan sehari-hari masih kurang sehingga sangat banyak ditemui di luaran bahwa kota Samarinda masih memerlukan pasokan bahan pakan dari daerah lain.

Potensi tersebut dilihat oleh Perumda Varia Niaga Samarinda dan dianalisa sebagai kesempatan untuk bekerja sama dengan pihak ketiga dari luar daerah agar bisa mendapatkan harga yang jauh lebih murah untuk kembali dijual di kota Samarinda tentunya dengan HET (Harga Eceran Tertinggi). Selain mendapatkan harga terbaik dengan adanya kerjasama ini kita juga bisa menjaga kestabilan ketersediaan bahan pokok.

5) Membuka Cabang Bebaya Mart/Grossir

Bebaya Mart merupakan program dari Walikota Samarinda yang bertujuan guna menahan laju inflasi terkhusus dalam penyediaan bahan pokok dan penting (bapokting) yang mana telah berjalan selama 2 tahun terakhir untuk pembuatan Bebaya Mart. Adapun beberapa titik yang telah dibangun dan dikelola langsung oleh Perumda Varia Niaga Samarinda yakni Bebaya Mart di Rusunawa Sungai Kunjang Samarinda, Bebaya Mart di Kampung Tangguh Loajanan Samarinda dan untuk sementara dalam proses pembangunan di Harapan Baru dan Jl. Antasari Kota Samarinda.

Rencananya Perumda Varia Niaga Samarinda akan membangun 59 Bebaya Mart di 59 Kelurahan se Kota Samarinda agar dapat mempermudah customer dalam mengakses Bebaya Mart. Adapun primadona di Bebaya Mart yang merupakan produk asli dari Perumda Varia Niaga Samarinda sendiri adalah Ayam Beku, Beras, Minyak, Gula dan Gas LPG serta dilengkapi dengan barang kebutuhan sekunder lainnya.

6) Penyedia Sembako Bagi ASN Kota Samarinda

Bisnis retail di Perumda Varia Niaga Samarinda yakni pada divisi pangan mulai mengembangkan area penjualannya dengan menyuplai sembako ke ASN khususnya di Kota Samarinda. Karena dianggap besarnya kebutuhan ASN terkait bapokting sehingga kesempatan ini diambil oleh Perumda Varia Niaga Samarinda yang bisa mensupport bapokting yang memiliki harga yang bersaing dengan pasaran.

D. Usaha Rusunawa

1) Memaksimalkan Pembayaran Sewa

Target yang ingin dicapai dalam usaha ini adalah pembayaran sewa dan tagihan air 100 % setiap bulannya. Dalam memaksimalkan pembayaran sewa, perlu melakukan beberapa hal, diantaranya yaitu melakukan revisi surat perjanjian sewa yang didalamnya tertuang penekanan pembayaran sewa, batas pembayaran sewa dan sanksi berupa pemutusan sewa bagi yang menunggak. Selanjutnya adalah melakukan penagihan kepada masing-

masing penghuni dan memberikan peringatan lisan dan tulisan kepada penghuni yang terindikasi akan menunggak sewa.

2) Perbaikan dan Perawatan Gedung Seluruh Rusunawa Perumda Varia Niaga Samarinda dan Fasilitas

Target yang ingin dicapai adalah gedung seluruh Rusunawa Perumda Varia Niaga Samarinda dan fasilitasnya terawat dan dapat menarik minat penyewa. Dalam hal ini yang dilakukan adalah perbaikan dan perawatan gedung seluruh Rusunawa dan fasilitasnya sehingga tetap terjaga kualitas gedungnya, terawat dan layak huni serta mengajukan permohonan perbaikan melalui anggaran APBD, kepada Pemerintah Kota Samarinda untuk Rusun I dan Rusun II Sei Kunjang.

3) Pemasaran Hunian dan Ruang Unit Usaha

Target yang ingin dicapai dalam hal ini adalah hunian dan ruang unit usaha dapat terisi seluruhnya. Dalam hal ini kegiatan yang dilakukan adalah memasarkan hunian dan ruang unit usaha yang kosong secara online maupun offline.

4) 5 R (Resik, Ringkas, Rapi, Rawat, Rajin)

Target yang ingin dicapai dalam hal ini adalah menciptakan Rusunawa yang terawat, bersih, rapi, asri, sejuk, nyaman huni dan lain-lain. Dalam hal ini kegiatan yang dilakukan adalah mengimplementasikan 5 R di lingkungan Rusunawa.

5) Database Penghuni dan Kendaraan

Target yang ingin dicapai dalam hal ini adalah tersipkannya biodata dan kendaraan penghuni, pengelola dapat mengetahui adanya penghuni illegal, pengelola mudah mengatur aktifitas penghuni, pengelola dapat mengetahui jumlah kendaraan penghuni dan melarang kendaraan warga luar parkir di lingkungan Rusunawa. Dalam hal ini maka dilakukan pembuatan database biodata diri penghuni dan kendaraan milik penghuni untuk mengetahui jumlah penghuni dan kendaraan.

E. Bebaya Mart

1) Membuka cabang Baru Bebaya Mart

Pada tahun divisi Bebaya Mart di Perumda Varia Niaga Samarinda bekerjasama memanfaatkan aset pemerintah untuk membuka toko baru dengan memperluas jangkauan mitra bebaya dengan menghadirkan langsung bahan pokok murah kepada masyarakat luas untuk bersama-sama menjaga inflasi daerah agar mempercepat penetrasi harga ketika terjadi gejolak harga yang tidak sesuai ke masyarakat.

2) Program Bebaya Pemerintah Kota Samarinda

Adapun program dari Bebaya Kota Samarinda yaitu menjadi supplier tunggal dalam kegiatan Probebaya pengadaan sarana, pra sarana dan sembako. Target yang ingin dicapai pada program ini yaitu merealisasi kegiatan Probebaya 1 Kota Samarinda tahun 2024 dengan meningkatkan penjualan dan profit lebih kepada Bebaya Mart dan Perusahaan.

F. Pergudangan

1) Jasa Kebersihan

Jasa kebersihan merupakan bagian dari unit bisnis yang ada di Divisi Jasa Pergudangan. Jasa kebersihan berperan penting dalam menjaga dan mensupport pemerintah daerah dalam hal pengelolaan sampah. Kami membuka kerjasama dengan para pengusaha yang memiliki gudang untuk membantu dalam hal pengelolaan sampah yang ada di gudang-gudang. Saat ini kami telah menjalin kerjasama dengan 62 gudang yang ada di kawasan pergudangan. Kami berharap kedepannya bisa menjalin lebih banyak kerjasama dengan para pengusaha di pergudangan khususnya dalam pengelolaan sampah.

2) Jasa Sewa Lahan

Jasa penyewaan lahan merupakan bagian dari divisi pergudangan, jasa ini lebih fokus pada penyewaan lahan untuk tempat usaha yang ada di kawasan kompleks pergudangan. Dasar kami dalam menyewakan lahan adalah Perda No.7 tahun 1995 tentang pengelolaan kawasan pergudangan yang ditunjuk oleh Pemerintah Kota. Untuk kedepannya bukan hanya penyewaan tempat usaha perorangan saja tetapi kami berinovasi memanfaatkan potensi yang ada di kawasan pergudangan. Salah satu

terobosan yang akan kami lakukan di tahun depan yakni pengelolaan lahan bongkar muat kontainer yang berada di tahap 1, tujuan dari kegiatan itu semua untuk membantu pemerintah dalam pengelolaan lahan parkir kontainer.

3) Jasa Sewa Gudang

Selain jasa kebersihan dan sewa lahan divisi pergudangan juga menjalankan jasa sewa gudang. Untuk jasa sewa gudang kemungkinan akan menurun omset nya mengingat gudang-gudang yang ada saat ini akan di proyeksikan dalam membangun Super Hub untuk mensupport divisi pangan.



BAB IV

RKA PERUMDA VARIA NIAGA TAHUN 2024

4.1 Unit Usaha Baru Tenaga Kerja Bongkar Muat

A. Latar Belakang

Tenaga Kerja Bongkar Muat (TKBM) merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam menunjang keberhasilan kegiatan bongkar muat di Pelabuhan. Ketersediaan Tenaga Kerja Bongkar Muat dengan keterampilan yang memadai dan dengan jumlah yang tepat selalu menjadi tujuan dari pelaksanaan bongkar muat. Dalam hal ini, diperlukan kebijakan strategis dalam pengelolaan dan pembinaan Tenaga Kerja Bongkar Muat (TKBM) sejalan dengan arah kebijakan pengelolaan Pelabuhan kedepan dengan peralatan yang semakin modern dan pembinaan Tenaga Kerja Bongkar Muat (TKBM) harus menjadikan buruh semakin terampil. Oleh sebab itu, Tenaga Kerja Bongkar Muat (TKBM) sangat memerlukan pendidikan dan pelatihan secara terus-menerus sehingga kelancaran proses bongkar muat di Pelabuhan dapat berjalan dengan baik.

Dalam mendukung kegiatan tersebut Pemkot Samarinda melakukan perjanjian kerja sama *Tripartit* dengan pihak terkait antara lain, PT. Pelabuhan Indonesia dan PT. Pelabuhan Samudera Palaran selaku pengelola kawasan Pelabuhan Peti Kemas Palaran. Pemerintah Kota Samarinda menaruh perhatian khusus mengenai tenaga kerja bongkar muat ini karena hal ini berkaitan dengan kelancaran distribusi barang di kota Samarinda. Karena Pelabuhan Peti Kemas Palaran merupakan objek vital untuk kegiatan logistik di kota Samarinda dan jika mengalami gangguan pada sistem logistik maka akan mengganggu kegiatan ekonomi di Kota Samarinda.

Dasar dilakukannya Perjanjian *Tripartit* tersebut dilatar belakangi oleh permasalahan antara PT. Pelabuhan Samudera Palaran dengan Koperasi Samudera Sejahtera (Koperasi TKBM Komura) Samarinda. Karena hal tersebut berdampak pada kegiatan bongkar muat yang ada di Pelabuhan Peti Kemas Palaran. Sehingga mempengaruhi aktivitas logistik

yang terjadi di Pelabuhan Peti Kemas Palaran. Atas dasar itu supaya pelayanan dalam kelancaran proses bongkar muat yang masuk dan keluar dari pelabuhan untuk kepentingan perdagangan maupun industri supaya lancar dilakukan Perjanjian *Tripartit*.

Hasil dari perjanjian tersebut di sepakati bahwa pemerintah kota Samarinda menunjuk Perumda Varia Niaga Samarinda untuk mengelola Tenaga Kerja Bongkar Muat (TKBM) dan bekerja sama dengan PT. Pelabuhan Samudera Palaran selaku pengelola kawasan Pelabuhan Peti Kemas Palaran. Dengan status *single purpose* maka Perumda akan mendirikan anak perusahaan yang khusus menangani jasa kepelabuhan tersebut.

PT. Pelabuhan Samudera Palaran selaku pengelola Pelabuhan Peti Kemas Palaran, menginformasikan bahwa saat ini Pelabuhan Palaran memiliki *tracking container* yang sangat padat dimana dalam sebulan ada kegiatan *tracking container* sebesar Rp. 300.000/bulan. Adapun *container* yang 20 feet sebesar 90% dan 40 feet 10% rinciannya sebagai berikut :

B. Rencana Anggaran Pendapatan

Rencana Anggaran Pendapatan dari jasa bongkar muat ini merupakan perkiraan pendapatan dari seluruh unit kegiatan jasa TKBM. Total Rencana Anggaran Pendapatan untuk tahun 2024 diperkirakan sebesar Rp 132.660.000.000,- (*Seratus tiga puluh dua miliar enam ratus enam puluh juta rupiah*). Rincian Pendapatan Usaha Tahun 2024 dijelaskan pada tabel dibawah ini:

Perkiraan Pendapatan jasa TKBM

Tahun 2024

No.	Jenis Kontainer	Jumlah Kontainer	Jumlah Bulan	Biaya	Total pendapatan
1	20 Feet	270.000	12	Rp. 35.000	Rp. 113.400.000.000
2	40 Feet	30.000	12	Rp. 53.500	Rp. 19.260.000.000
Total Penerimaan					Rp. 132.660.000.000 <i>(Seratus tiga puluh dua miliar enam ratus enam puluh juta rupiah)</i>

Untuk saat ini kegiatan TKBM di Pelabuhan Peti Kemas Palaran melayani 300.000 *container* perbulannya, dengan jumlah *container* yang sangat padat tersebut di bagi menjadi 2 jenis type *container* yakni 20 feet sekitar 90% dan 40 feet sekitar 10%.

C. Rencana Anggaran Belanja

Berikut disampaikan Rencana Anggaran Belanja untuk kegiatan operasional tenaga kerja bongkar muat untuk tahun Anggaran 2024. Rencana anggaran ini disusun berdasarkan perkiraan biaya seluruh kegiatan operasional TKBM. Total Rencana Anggaran Belanja untuk tahun 2024 rinciannya dapat dilihat pada tabel berikut :

1. Biaya Operasional Gaji

rincian gaji yang di terima per orang

No.	Uraian	Volume	Satuan	Tarif	Total
A	B	C	D	E	F (CXE)
I	Upah Pokok	1	Bulan		Rp 4.000.000
II	Iuran BPJS				
	- Jaminan Kecelakaan Kerja	1,74%	Bulan	Rp 4.000.000	Rp 69.600
	- Jaminan Kematian	5,70%	Bulan	Rp 4.000.000	Rp 228.000
	- Jaminan Pensiun	0,30%	Bulan	Rp 4.000.000	Rp 12.000

-	Jaminan Kesehatan	5%	Bulan	Rp 4.000.000	Rp 200.000
Jumlah Tarif Sesuai Peraturan Pemerintah					Rp. 4.509.600 <i>(Empat juta lima ratus Sembilan ribu enam ratus rupiah)</i>

Uraian	Rincian Perhitungan			
	Volume	Satuan	Harga Satuan	Total
A	B	C	D	Rp 1.623.456.000
Gaji Tenaga TKBM	12	Bulan	Rp 135.288.000	Rp 135.288.000
Biaya Tunjangan Hari Raya (1x gaji)	1	Bulan	Rp 135.288.000	Rp 120.000.000
Pelatihan Sertifikasi Riger	1	Bulan	Rp 120.000.000	Rp 84.000.000
Pelatihan Sertifikasi Mooring	1	Bulan	Rp 84.000.000	Rp 1.000.000.000
Belanja Modal	1	Bulan	Rp 1.000.000.000	Rp 2.653.200.000
Biaya <i>corporate Sociality Responsibility</i> 2%	1	Bulan	Rp 2.653.200.000	Rp 90.000.000
Pengadaan APD	1	Bulan	Rp 90.000.000	Rp 90.000.000
Total Penggunaan Anggaran				Rp5.705.944.000 <i>(Lima miliar tujuh ratus lima juta Sembilan ratus empat puluh empat ribu rupiah)</i>

4.2 Development Bisnis

A. Tunda dan Pandu Assist Kapal

- 1) Pada tahun 2024 ini direncanakan akan ada penambahan stasiun pandu yang akan dikelola di jalan Jl. Mangkupalas RT 11 Kelurahan Mesjid Samarinda Seberang yang berguna sebagai tempat peristirahatan atau tempat persinggahan bagi tugboat-tugboat yang beroperasi.

- 2) Seiring dengan berlanjutnya kontrak perjanjian kerjasama dengan PT. Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional 2 Samarinda maka Perumda Varia Niaga Samarinda mengajukan permohonan berupa penambahan jam operasional yang bertujuan menambah pemasukan bagi Perusahaan.
- 3) Rencana lainnya yang sedang di ajukan yakni agar tugboat Perumda Varia Niaga Samarinda dapat menambah layanan ketika tugboat sudah selesai memandu kapal sehingga pulanginya tidak kosong.
- 4) Usaha tambat kapal juga dalam hal ini sangat dilirik oleh Perumda Varia Niaga Samarinda dikarenakan potensi yang sudah dianalisa amatlah besar.

B. Unit Usaha Air Dermaga

Kedepannya Unit Usaha Air Bersih Dermaga Harapan Baru memiliki beberapa perencanaan seperti melakukan promosi langsung kepada agen-agen kapal dan pemilik batubara yang menyewa kapal untuk melakukan pengisian di dermaga tentunya dengan penawaran menarik seperti memberikan pelayanan cepat yang tidak ada di perusahaan kompetitif lain sampai memberikan diskon kepada pelanggan baru maupun pelanggan loyal. Selain itu Perumda Varia Niaga Samarinda mencoba untuk dapat mengelola secara penuh seluruh Dermaga Harapan Baru yang meliputi usaha tambatan kapal kedepannya.

Untuk rencana ini akan dilakukan kajian terkait dengan kelayakan bisnis yang dapat dilakukan sehingga nantinya usaha Air Bersih di Dermaga Harapan Baru akan bersama dengan tambatan kapal di dermaga. Selain itu, Perumda Varia Niaga Samarinda juga akan membuka gerai Bebaya Mart yang merupakan salah satu business plan kedepannya untuk menjangkau kepada para kru kapal agar tidak sulit untuk mencari pasokan persediaan di kapal dan tentu usaha-usaha lainnya yang berpeluang sebagai lini usaha untuk keberlangsungan perusahaan kedepannya.

C. Usaha Pangan

1) Penjualan Ayam Beku, Telur, Beras, Minyak Goreng, Gula, & Lain-lain

Berdasarkan kesuksesan pengembangan unit usaha divisi pangan dari tahun ke tahun mengalami kemajuan yang pesat, maka di tahun 2024 Perumda Varia Niaga Samarinda memiliki perencanaan dengan melakukan pelebaran area penjualan dengan target masyarakat luas (melalui jalur kelurahan) dengan memasok bahan pokok dan penting yang sesuai dengan HET (Harga Eceran Tertinggi) serta instansi dan OPD-OPD sekitar. Tujuan selanjutnya bisa menjadi D1 dan D2 di Kota Samarinda dan membuka jejaring yang luas di Kota Samarinda dan sekitarnya.

2) Kerjasama Antar Suplier dan Daerah Produsen

Pada divisi pangan sangat dibutuhkan adanya referensi bapokting dengan harga terjangkau agar dapat dipasarkan kembali dengan harga yang sesuai dengan HET (Harga Eceran Tertinggi) tentunya dengan kualitas terbaik, hal tersebut menjadikan peluang besar untuk Perumda Varia Niaga Samarinda melakukan kerjasama antar daerah.

3) Pembangunan Manufaktur *Rice to Rice* (RMU)

Usaha pembangunan manufaktur *Rice to Rice* (RMU) merupakan terobosan baru di Perumda Varia Niaga Samarinda yang bertujuan guna dapat mempenetrasi harga agar lebih rendah dan tentunya bisa memproduksi beras sendiri khususnya di Kota Samarinda. Tujuan daripada pembuatan RMU adalah untuk menambah profit Perusahaan agar dapat memberikan PAD ke Pemerintah Kota Samarinda.

4) Pembangunan Kandang Ayam Petelur

Pada usaha retail di Perumda Varia Niaga Samarinda banyak usaha diversifikasi dengan memproduksi telur sendiri. Maka dengan ini Perumda Varia Niaga Samarinda mampu untuk penetrasi harga yang lebih terjangkau dengan kualitas baik.

5) Menciptakan Customer Loyal

Pada usaha retail customer merupakan salah satu point keberhasilan suatu usaha. Semakin loyal customer kepada Perusahaan atau pedagang maka semakin banyak keuntungan yang bisa kita dapatkan. Adapun beberapa perencanaan kedepan seperti meningkatkan kepercayaan customer kepada Perusahaan dengan cara memberikan produk yang sesuai dengan yang sedang dipromosikan dengan menjaga kualitas serta ketepatan dalam pendistribusian pengantaran, memberikan harga yang bersaing dengan produsen atau Perusahaan lainnya, mampu menciptakan produk sendiri, sehingga dapat meningkatkan daya beli dari customer tersebut.

6) Persiapan Packer Minyakita

Pada tahun 2024 Perumda Varia Niaga Samarinda khususnya divisi pangan akan mengembangkan pengolahan minyakita dengan membuat packing sendiri dengan tujuan menambah kepercayaan terhadap produk kita sendiri khususnya Brand Minyakita dan mampu menguasai 20% dari 4.000 ton perbulan khusus wilayah Kalimantan Timur.

D. Usaha Rusunawa

Target Divisi Rusunawa Perumda Varia Niaga Samarinda tahun 2024 adalah memaksimalkan pembayaran sewa, menjaga dan merawat Rusunawa dan fasilitasnya, melakukan pemasaran unit hunian yang kosong dan unit usaha disewakan agar menjadi sumber pendapatan tambahan, menciptakan lingkungan hijau dan bersih di lingkungan Rusunawa dan melakukan koordinasi intensif terkait keamanan dan ketertiban dengan pejabat lingkungan setempat agar mewujudkan lingkungan Rusunawa aman dan nyaman.

1) Kios Inflasi Offline

Target yang ingin dicapai di 2024 adalah sewa ruangan Kios Inflasi Offline yang dapat menambah penghasilan Rusunawa serta target lain dari Kios Inflasi Offline yaitu dapat membantu memasarkan produk Perusahaan. Dalam hal ini kegiatan yang akan dilakukan adalah bekerja sama dengan divisi pangan mendirikan Kios Inflasi Offline di Rusunawa untuk

membantu Pemerintah dalam rangka pengendalian Inflasi di Kota Samarinda.

2) Rehabilitasi Gedung Rusunawa 1 dan 2 Sei Kunjang

Target yang ingin dicapai di tahun 2024 adalah seluruh gedung Rusunawa Perumda Varia Niaga Samarinda dan fasilitasnya terawat, sehingga dapat menarik minat calon penghuni. Dalam hal ini kegiatan yang akan dilakukan adalah mengajukan permohonan rehabilitasi melalui anggaran APBD, kepada Pemerintah Kota Samarinda untuk Rusunawa 1 dan 2 Sei Kunjang.

E. Bebaya Mart

1) Membuka Cabang Baru Bebaya Mart

Pada tahun 2024, Bebaya Mart akan membuka cabang baru dengan membuka 10 cabang Bebaya Mart di titik-titik strategis di tengah kota dan pemukiman penduduk agar dapat memperluas jangkauan masyarakat untuk bersama-sama menjaga inflasi daerah. Tujuan membuka cabang baru Bebaya Mart adalah dapat mempercepat penetrasi harga ketika terjadi gejolak harga yang tidak sesuai ke masyarakat. Divisi Bebaya Mart akan menghadirkan tim risiko analisis, tim surveyor, dan tim bisnis analisis dalam eksekusi pembukaan cabang baru.

2) Membuat Tim Legal

Pada tahun 2024 divisi Bebaya Mart akan membuat tim legal yang bertujuan memberikan nasihat atau opini hukum kepada pemimpin Bebaya Mart. Tim legal ini juga membantu dalam mengatasi masalah hukum dan memberikan arahan terkait potensi risiko. Kemudian tim legal bertindak sebagai pengacara Bebaya Mart jika terjadi masalah hukum di pengadilan dan mewakili perusahaan dalam proses hukum. Tim legal memiliki tanggung jawab untuk menyiapkan dan mengurus perizinan serta dokumen lainnya, baik untuk keperluan internal maupun eksternal perusahaan serta menjembatani legalisasi aksi perusahaan seperti menyusun dan mengevaluasi perjanjian dengan pihak ketiga. Selain itu, tim legal juga

mengurus hal-hal perpanjangan izin tanah, pendaftaran hak paten, dan memastikan kepatuhan terhadap ketentuan hukum baru yang berlaku.

3) Membuat Waralaba Bebaya *OnCoffee*

Pada tahun 2024, divisi Bebaya Mart akan membuat waralaba bebaya *oncoffee* yang akan ada di setiap Bebaya Mart. Dengan adanya waralaba bebaya *oncoffee* dapat meningkatkan penjualan dan profit lebih kepada Bebaya Mart dan Perusahaan.

4) Membuat Bebaya Fresh

Target yang ingin di capai di 2024 adalah dengan meningkatkan penjualan profit lebih kepada Bebaya Mart dan perusahaan dengan membuat Bebaya Fresh. Di Bebaya Fresh akan menjual barang-barang fresh seperti buah-buahan, sayur-sayuran dan daging unuk kebutuhan Rumah Tangga.

F. Pergudangan

1) Jasa Kebersihan, Jasa Sewa Lahan dan Area Sewa Gudang

Jasa kebersihan merupakan bagian dari pelayanan yang terdapat di divisi jasa pergudangan. Di tahun 2024 jasa kebersihan akan melakukan terobosan untuk meningkatkan jumlah peserta yang ikut jasa kebersihan. Salah satu langkah kami dalam meningkatkan pendapatan yakni dengan melakukan kerjasama dengan pihak terkait seperti pihak RT, Pihak Kelurahan dan Kecamatan. Untuk jasa sewa lahan tidak terlalu signifikan untuk perubahannya karena sewa lahan akan mengalami stagnan atau bahkan penurunan mengingat adanya sewa lahan yang masuk di lahan HPL provinsi yang akan kita stop untuk penarikan sewanya. Dan di tahun 2024 untuk jasa sewa gudang mengalami penurunan karena gudang akan kita gunakan sendiri dan tidak untuk disewakan.

BAB V

PROYEKSI KEUANGAN BUMD DAN ANAK PERUSAHAAN TAHUN 2024

5.1 Proyeksi Pendapatan tahun 2024

Rencana Anggaran Pendapatan ini merupakan perkiraan pendapatan dari seluruh unit usaha pada Perumda Varia Niaga. Total Proyeksi Pendapatan Pendapatan untuk tahun 2024 diperkirakan sebesar Rp 369.130.775.142,- (Tiga Ratus Enam Puluh Sembilan Miliar Seratus Tiga Puluh Juta Tujuh Ratus Tujuh Puluh Lima Ribu Seratus Empat Puluh Dua Rupiah). Rincian Pendapatan Usaha Tahun 2024 dijelaskan pada tabel dibawah ini:

No	Divisi	Kegiatan	Target 2024
1	Rusunawa	Rusunawa I Sungai Kunjang	590.140.000,00
		Rusunawa II Sungai Kunjang	520.340.000,00
		Pendapatan Lainnya Rusunawa sungai Kunjang	146.200.000,00
		Rusunawa III Harapan Baru	430.000.000,00
		Rusunawa IV Wanyi	520.000.000,00
		Pendapatan Lainnya Rusunawa III Harapan Bar	56.500.000,00
		Pendapatan Lainnya Rusunawa IV Wanyi	40.500.000,00
TOTAL			2.303.680.000,00
2	Jasa Pergudangan	Jasa Pengelolaan Kebersihan	353.000.000,00
		Sewa Unit Gudang	300.000.000,00
		Sewa Lahan Kawasan Pergudangan	97.080.000,00
TOTAL			750.080.000,00
3	Assisst Kapal	Jasa Kapal Pandu	33.800.000.000,00
		Jasa Kapal Tunda	2.400.000.000,00
TOTAL			36.200.000.000,00
4	Unit Usaha Pangan	Penjualan Ayam Frozen	241.920.000.000,00
		Penjualan Telur Sehat Samarinda	51.840.000.000,00
		Penjualan Minyak Goreng	504.000.000,00
		Penjualan Beras	1.575.000.000,00
		Penjualan Gula Pasir	100.800.000,00
		Penjualan Pakan Ternak	324.000.000,00
		Omset Bebaya Mart	9.600.000.000,00
TOTAL			305.863.800.000,00
5	Air Bersih Mahakam	Penjualan Air Bersih Mahakam	403.200.000,00
		TOTAL	403.200.000,00
6	Bisnis Property	Bisnis Property	23.025.000.000,00
TOTAL			23.025.000.000,00
7	Pendapatan Lain-lain	Perumahan Gang Pusaka	750.000.000,00
		Pendapatan Lainnya	238.215.142,00
TOTAL			988.215.142,00
TOTAL REVENUE 2024			369.130.775.142,00

5.2 Rencana Anggaran Belanja

Berikut disampaikan Rencana Anggaran Belanja Perumda Varia Niaga Samarinda untuk tahun Anggaran 2024. Rencana anggaran ini disusun berdasarkan perkiraan biaya seluruh divisi yang ada di Perumda Varia Niaga Samarinda. Total Rencana Anggaran Belanja untuk tahun 2024 sebesar Rp 111.966.345.000,00 (Seratus Sebelas Miliar Sembilan Ratus Enam Puluh Enam Juta Tiga Ratus Empat Puluh Lima Ribu Rupiah). Adapun rincian Rencana Anggaran Belanja dapat dilihat pada tabel di bawah ini

Uraian Kegiatan	Rincian Perhitungan			Jumlah
	Volume	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Per Tahun
1	2	3	4	5
Operasional Rusunawa Tower In Sungai Kunjang				
Biaya Perawatan Bangunan	12	Bulan	10.000.000,00	120.000.000,00
Biaya Operasional Penunjang Divisi	12	Bulan	2.500.000,00	30.000.000,00
Biaya Listrik Rusunawa Tower 1	12	Bulan	5.500.000,00	66.000.000,00
Biaya Air Rusunawa Tower 1	12	Bulan	7.500.000,00	90.000.000,00
Total Biaya			25.500.000,00	306.000.000,00
Operasional Rusunawa Tower II Sungai Kunjang				
Biaya Perawatan Bangunan	12	Bulan	20.000.000,00	240.000.000,00
Biaya Operasional Penunjang Divisi	12	Bulan	2.500.000,00	30.000.000,00
Biaya Listrik Rusunawa Tower II	12	Bulan	3.500.000,00	42.000.000,00
Total Biaya			26.000.000,00	312.000.000,00
Operasional Rusunawa Tower III Harapan Baru				
Biaya Perawatan Bangunan	12	Bulan	2.500.000,00	30.000.000,00
Biaya Operasional Penunjang Divisi	12	Bulan	2.500.000,00	30.000.000,00
Biaya Listrik Rusunawa Tower III	12	Bulan	2.000.000,00	24.000.000,00
Biaya Air Rusunawa Tower III	12	Bulan	4.000.000,00	48.000.000,00
Total Biaya			11.000.000,00	132.000.000,00
Operasional Rusunawa Tower IV Wanyi				
Biaya Perawatan Bangunan	12	Bulan	2.500.000,00	30.000.000,00
Biaya Operasional Penunjang Divisi	12	Bulan	2.500.000,00	30.000.000,00
Biaya Listrik Rusunawa Tower IV	12	Bulan	3.500.000,00	42.000.000,00
Biaya Air Rusunawa Tower IV	12	Bulan	5.000.000,00	60.000.000,00
Total Biaya			13.500.000,00	162.000.000,00

Biaya Operasional Divisi Jasa Pergudangan				
Biaya Perlengkapan Kerja	12	Bulan	2.000.000,00	24.000.000,00
Biaya Operasional Penunjang Divisi	12	Bulan	6.500.000,00	78.000.000,00
Total Biaya			8.500.000,00	102.000.000,00
Biaya Operasional Assist				
Sewa Kapal	12	Bulan	743.700.000,00	8.924.400.000,00
Bahan Bakar Solar Kapal	12	Bulan	485.000.000,00	5.820.000.000,00
Premi ABK	12	Bulan	34.000.000,00	408.000.000,00
Air Bersih	12	Bulan	2.200.000,00	26.400.000,00
Operasional Tenaga Ahli	12	Bulan	25.000.000,00	300.000.000,00
Bagi Hasil Perusahaan Partner Bisnis/Investor	12	Bulan	650.000.000,00	7.800.000.000,00
Total Biaya			1.939.900.000,00	23.278.800.000,00
Biaya Operasional Pengurusan Aset				
Biaya Transportasi dan Konsumsi	12	Bulan	2.500.000,00	30.000.000,00
Biaya Pengurusan Dokumen	12	Bulan	15.000.000,00	180.000.000,00
Biaya Lain-lain	12	Bulan	2.000.000,00	24.000.000,00
Total Biaya			19.500.000,00	234.000.000,00
Biaya Operasional Divisi Pangan				
Biaya BBM/Solar/Transportasi Lainnya	12	Bulan	20.000.000,00	240.000.000,00
Biaya Jasa Angkut Produk	12	Bulan	45.000.000,00	540.000.000,00
Biaya HCM/Buruh Kontrak Lepas	12	Bulan	25.000.000,00	300.000.000,00
Biaya Listrik dan Sewa Gedung	12	Bulan	30.000.000,00	360.000.000,00
Biaya Operasional Divisi Lainnya	12	Bulan	10.000.000,00	120.000.000,00
Total Biaya			130.000.000,00	1.560.000.000,00
Biaya Operasional Air Bersih Mahakam				
Tenaga Ahli	12	Bulan	3.000.000,00	36.000.000,00
Operasional Lapangan	12	Bulan	5.000.000,00	60.000.000,00
Total Biaya			8.000.000,00	96.000.000,00
Belanja Modal				
Persediaan Ayam	150.000	Kg	28.000,00	4.200.000.000,00
Persediaan Telur S	25.000	Tray	48.000,00	1.200.000.000,00
Persediaan Beras	10.000	Kg	58.000,00	580.000.000,00
Persediaan Gula Pasir	3.000	Kg	12.000,00	36.000.000,00
Persediaan Minyak Goreng	100.000	Liter	11.250,00	1.125.000.000,00
Gas Elpiji	16.000	Pcs	100.000,00	1.600.000.000,00
Pakan Ternak	20.000	Kg	7.500,00	150.000.000,00
Bebaya Mart			350.000.000,00	350.000.000,00

Total Biaya			350.264.750,00	9.241.000.000,00
Belanja Modal/Inventaris Aset				
Komputer/Laptop	10	Unit	7.000.000,00	70.000.000,00
Kendaraan Roda 2 Operasional	5	Unit	25.000.000,00	125.000.000,00
Mobil Operasional Direksi/Manajemen	3	Unit	550.000.000,00	1.650.000.000,00
Truck Termo Box	2	Unit	500.000.000,00	1.000.000.000,00
Pick Up	2	Unit	200.000.000,00	400.000.000,00
Ac Ruang Kantor/Pendingin Ruangan	5	Unit	4.500.000,00	22.500.000,00
Meja Kursi Kerja	5	Paket	2.500.000,00	12.500.000,00
Camera	1	Unit	20.000.000,00	20.000.000,00
Peraltan Studio Marketing	1	Paket	150.000.000,00	150.000.000,00
Rehabilitasi Dapur Kantor	6	M	4.500.000,00	27.000.000,00
Printer	4	Unit	4.000.000,00	16.000.000,00
Lemari Arsip	3	Unit	3.000.000,00	9.000.000,00
Rehabilitasi Pagar Kantor	600	M2	200.000,00	120.000.000,00
Total Biaya			1.470.700.000,00	3.622.000.000,00
Biaya Administrasi dan Umum				
Gaji Direksi dan Jasa Dewan Pengawas				
Gaji Direksi	12	Bulan	90.000.000,00	1.080.000.000,00
Jasa Dewan Pengawas	12	Bulan	20.000.000,00	240.000.000,00
Total Biaya			110.000.000,00	1.320.000.000,00
Gaji Karyawan Tetap				
Gaji Pokok	12	Bulan	150.000.000,00	1.800.000.000,00
Biaya Tunjangan Jabatan	12	Bulan	50.000.000,00	600.000.000,00
Biaya Tunjangan Konsumsi	12	Bulan	17.500.000,00	210.000.000,00
Biaya Tunjangan Suami/Istri	12	Bulan	15.750.000,00	189.000.000,00
Biaya Tunjangan anak	12	Bulan	12.250.000,00	147.000.000,00
Biaya Tunjangan Transportasi	12	Bulan	26.250.000,00	315.000.000,00
Biaya Tunjangan Insentif Jabatan	12	Bulan	21.000.000,00	252.000.000,00
Biaya Tunjangan Komunikasi	12	Bulan	17.500.000,00	210.000.000,00
Total Biaya			310.250.000,00	3.723.000.000,00
Gaji Karyawan Kontrak/Tidak Tetap				
Biaya Gaji/Upah Tenaga Kontrak	12	Bulan	54.500.000,00	654.000.000,00
Biaya Gaji Karyawan Baru	12	Bulan	56.000.000,00	672.000.000,00
Total Biaya			110.500.000,00	1.326.000.000,00
Tunjangan/Insentif				
Tunjangan Hari Raya/THR	1	Tahun	337.500.000,00	337.500.000,00

Tunjangan Jasa Produksi Direksi 1,5% dari Laba Per tahun	1	Tahun	1.500.000.000,00	1.500.000.000,00
Tunjangan Jasa Produksi Karyawan Tetap& Kontrak 17,5% dari Laba	1	Tahun	17.500.000.000,00	17.500.000.000,00
Jasa Produksi Dewan Pengawas	1	Tahun	250.000.000,00	250.000.000,00
Total Biaya			19.587.500.000,00	19.587.500.000,00
Listrik, Air dan Telepon	12	Bulan	45.000.000,00	540.000.000,00
BPJS Kesehatan Karyawan	12	Bulan	25.000.000,00	300.000.000,00
BPJS Ketenagakerjaan Karyawan	12	Bulan	30.000.000,00	360.000.000,00
Biaya Rumah Tangga Kantor	12	Bulan	15.000.000,00	180.000.000,00
Administrasi Kantor/ATK	12	Bulan	7.500.000,00	90.000.000,00
Biaya Konsumsi dan Rapat	12	Bulan	20.000.000,00	240.000.000,00
Biaya Operasional Kendaraan	12	Bulan	25.000.000,00	300.000.000,00
Biaya Pemeliharaan Aset/Inventaris	12	Bulan	15.000.000,00	180.000.000,00
Biaya Perjalanan Dinas	12	Bulan	100.000.000,00	1.200.000.000,00
Biaya Administrasi Bank	12	Bulan	15.000.000,00	180.000.000,00
Biaya Jasa Konsultan	12	Bulan	15.000.000,00	180.000.000,00
Biaya Lain-lain	12	Bulan	50.000.000,00	600.000.000,00
Total Biaya			362.500.000,00	4.350.000.000,00
Biaya Pengembangan Karyawan				
Pelatihan Internal	1	Tahun	1.500.000.000,00	1.500.000.000,00
Pelatihan Eksternal/Sertifikat	1	Tahun	250.000.000,00	250.000.000,00
Total Biaya			1.750.000.000,00	1.750.000.000,00
Kewajiban Hutang				
Hutang Investor Minyak Goreng Curah	1	Tahun	1.200.000.000,00	1.200.000.000,00
Hutang Investor Assist Tunda dan Pandu	1	Tahun	1.305.045.000,00	1.305.045.000,00
Hutang Bank BPR	1	Tahun	700.000.000,00	700.000.000,00
Hutang Pemkot Samarinda	1	Tahun	1.150.000.000,00	1.150.000.000,00
Hutang Demourage MV Unit trading Batu Bara	1	Tahun	21.000.000.000,00	21.000.000.000,00
Hutang unit trading Batu Bara Investor Bpk Teguh	1	Tahun	10.000.000.000,00	10.000.000.000,00
Hutang unit trading Batu Bara PT REI	1	Tahun	5.000.000.000,00	5.000.000.000,00
Hutang unit trading Batu Bara PT BIP	1	Tahun	335.000.000,00	335.000.000,00
Total Kewajiban			40.690.045.000,00	40.690.045.000,00
Corporate Social Responsibility				
Biaya Dana Sosial	12	Bulan	10.000.000,00	120.000.000,00

Biaya Santunan	12	Bulan	4.500.000,00	54.000.000,00
Total Biaya			14.500.000,00	174.000.000,00
TOTAL BIAYA			66.938.159.750,00	111.966.345.000,00



BAB VI

PENERAPAN MANAJEMEN RISIKO

A. KEBIJAKAN UMUM

1) Tujuan Manajemen Risiko

Tujuan manajemen risiko adalah untuk membangun dan memelihara kerangka kerja manajemen risiko sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari kerangka kerja Tata Kelola Perusahaan, guna mengelola risiko yang dapat menghambat pencapaian tujuan Perusahaan, serta mendorong manajemen agar bertindak proaktif untuk mengurangi risiko dan mengutamakan prinsip kehati-hatian.

2) Dasar Pemikiran Manajemen Risiko

Manajemen Risiko adalah suatu budaya, dimana proses-proses dan struktur diarahkan untuk mengelola manajemen yang efektif, terhadap peluang yang potensial dan dampak yang merugikan. Risiko-risiko melekat pada semua aktifitas dan keputusan. Oleh karenanya, penting untuk mengetahui risiko yang akan dihadapi oleh semua tingkatan Perseroan. Manajemen Risiko akan membantu Perumda Varia Niaga Samarinda untuk :

- a. Membuat rencana yang tepat dengan menganalisa berbagai alternatif pilihan yang lebih luas terhadap risiko.
- b. Mencapai tujuan dan target utama Perusahaan dengan mengfokuskan pada hasil.
- c. Meningkatkan kepercayaan dalam pengambilan keputusan dengan menggunakan pendekatan manajemen risiko yang terstruktur.
- d. Menarik dan mengikat para *stakeholders/shareholders*.
- e. Melindungi kewenangan /kewajiban masing-masing individu.
- f. Mendukung penggunaan sumber sumber daya yang lebih efektif dan efisien.
- g. Melakukan evaluasi kinerja Perusahaan untuk meningkatkan kualitas dalam proses manajemen risiko dan manajemen sistem.

3) Penerapan Manajemen Risiko

Kebijakan ini akan diterapkan pada semua tingkatan Perusahaan, dalam hal ini termasuk semua fungsi, satuan kerja, Divisi dan Unit yang akan bertanggung

jawab terhadap risiko mereka sendiri dengan berbasiskan pada kebutuhan dan tujuan masing-masing. Kebijakan Sistem Manajemen Risiko juga diterapkan dalam mengelola proyek strategis di semua Satuan Kerja, Divisi dan Unit serta pemilik proyek, untuk memberikan referensi dan dukungan terhadap keputusan yang akan diambil untuk mendukung pencapaian secara optimal.

4) Hubungan Kebijakan Manajemen Risiko

Kebijakan ini selaras dengan semua kebijakan yang ada dan membentuk suatu bagian yang terintegrasi dengan Manajemen Sistem Perumda Varia Niaga Samarinda, dengan maksud sebagai berikut :

- a) Manajemen Risiko bukanlah aktivitas yang berdiri sendiri terpisah dari kegiatan utama dan proses organisasi. Manajemen risiko merupakan bagian dari tanggung jawab manajemen dan bagian integral dari proses organisasi yang normal serta proyek.
- b) Manajemen risiko merupakan bagian dari pengambilan keputusan. Manajemen risiko membantu pengambil keputusan membuat pilihan dari informasi yang tersaji. Manajemen risiko dapat membantu memprioritaskan tindakan. Pada akhirnya, manajemen risiko dapat membantu dengan keputusan tentang apakah risiko dapat diterima dan apakah perlakuan risiko akan memadai dan efektif. Untuk itu semua keputusan harus didukung oleh penilaian risiko.

5) Strategi Manajemen Risiko

Untuk mencapai tujuan dan sasaran penerapan manajemen risiko, Perusahaan menetapkan strategi sebagai berikut :

- a) Membangun komitmen bersama seluruh Manajemen Perumda Varia Niaga Samarinda dalam penerapan Sistem Manajemen Risiko sehingga menjadi budaya yang dapat menjadikan nilai tambah bagi Perseroan.
- b) Membentuk proses dan struktur yang diarahkan untuk merealisasikan peluang potensial dan mengelola dampak yang merugikan.
- c) Mengintegrasikan manajemen risiko kedalam proses bisnis organisasi dengan menjadikan manajemen risiko sebagai aktivitas yang tidak terpisahkan dari pengambilan keputusan.

- d) Membentuk Satuan Kerja Manajemen Risiko dibawah tanggung jawab Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal yang mengkoordinasikan seluruh aspek penerapan manajemen risiko di dalam Perseroan dan melaporkan hasil evaluasi penerapan manajemen risiko secara berkala.
- e) Melakukan sosialisasi secara terintegrasi dan berkesinambungan tentang manajemen risiko agar tercipta budaya risiko bagi seluruh manajemen dan karyawan.
- f) Mensinergikan sistem manajemen risiko dengan KPI dan sistem mutu yang ada di Perusahaan.
- g) Melakukan evaluasi untuk melakukan peningkatan secara berkelanjutan terhadap implementasi manajemen risiko sehingga dapat meningkatkan budaya, menciptakan nilai tambah, meningkatkan kualitas pengelolaan risiko dan sumber daya manusia.

B. Organisasi Manajemen Risiko

1) Aktivitas Manajemen Risiko

- a) Menyusun Komitmen dan Menyusun Kerangka Kerja
 - i. Direksi dan Dewan Pengawas menyusun komitmen bersama dalam mendukung serta melaksanakan Sistem Manajemen Risiko secara Korporat dengan tujuan utama meningkatkan budaya risiko dan nilai tambah dalam mencapai sasaran strategis.
 - ii. Manajemen memberikan tanggung jawab kepada Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal untuk mendukung pengelolaan risiko dengan tujuan sebagai unit yang melakukan komunikasi dan konsultasi antar unit, sehingga dapat secara berkala meningkatkan budaya risiko Perusahaan.
 - iii. Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal sebagai koordinator *risk officer* yang telah ditunjuk untuk meningkatkan keberhasilan kegunaan sistem manajemen risiko serta memperlancar koordinasi antar unit.

b) Proses Manajemen Risiko

- i. Menentukan Konteks Internal dan Eksternal: Konteks eksternal dan internal disusun dan sepakati sebagai acuan kerja serta sasaran strategis Perusahaan yang selanjutnya akan di analisa, memastikan definisi ruang lingkup dan parameter risiko yang akan dikelola. Kegiatan ini akan mengarahkan proses manajemen risiko selanjutnya.
- ii. Menetapkan Kriteria Risiko: Kriteria risiko disusun dan dibentuk sebagai tolak ukur penilaian risiko seluruh unit kerja sebagai acuan awal. Kriteria risiko disusun dan ditetapkan oleh manajemen serta akan di perbarui secara periodik dengan dukungan data yang tersedia.
- iii. Melakukan Identifikasi Risiko: Identifikasi risiko dilakukan oleh setiap unit, mengidentifikasi risiko tersebut meliputi kejadian, penyebab, dan sumber risiko yang dapat berdampak pada kegiatan dan tujuan utama Perseroan.
- iv. Melakukan Analisa: Identifikasi risiko akan diuji probabilitas dan dampaknya. Analisa ini akan menjadi bahan pertimbangan prioritas penanganan risikonya.
- v. Melakukan Evaluasi: Evaluasi risiko untuk menentukan risiko yang menjadi prioritas untuk penanganannya. Tujuan evaluasi risiko adalah untuk membantu membuat keputusan tentang penentuan prioritas dan mitigasi risiko/rencana penanganan risiko.
- vi. Menyusun mitigasi/penanganan risiko: Setelah melakukan analisis dan evaluasi risiko harus mengusulkan penanganan terhadap risiko. Dalam penyusunan penanganan risiko harus tercantum instruksi kaerja yang efektif dan sumber daya serta waktu guna mengontrol perkembangan penanganan.
- vii. Komunikasi dan Konsultasi: Unit Kepatuhan dan Manajemen Risiko menjalankan konsultasi dengan memberikan layanan fasilitas (bertindak sebagai fasilitator) analisis risiko di unit-unit kerja. Di dalam rapat analisis risiko, fasilitator bertugas memandu analisis risiko. Analisis risiko dilakukan oleh peserta/unit kerja dan bukan dilakukan oleh fasilitator.

- viii. Pelapor Profil Risiko: Hasil proses manajemen risiko dilaporkan kepada atasan sesuai unit kerja untuk memperoleh masukan dan persetujuan unit terkait.
 - ix. Selanjutnya Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal akan menyampaikan hasil risiko yang mempunyai prioritas kepada Direksi untuk diputuskan dan ditindaklanjuti.
 - x. Melaksanakan Penanganan/Mitigasi Risiko: Setelah keseluruhan proses manajemen risiko selesai, dan memperoleh persetujuan pelaksanaan penanganan risiko, maka seluruh unit wajib mengupayakan penanganan risiko untuk dilaksanakan dan melakukan monitoring setiap perkembangan.
- c) Monitoring dan Review:
- Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal melakukan pemantauan risiko dan efektivitas rencana penanganan risiko secara berkelanjutan. Unit kerja masing-masing dapat melakukan pemutakhiran daftar risiko sesuai dengan perkembangan. Monitoring dan Review juga dapat melakukan identifikasi ulang atas konteks risiko
- d) Pengarsipan/Dokumentasi Data Manajemen Risiko
- Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal menerima Laporan Profil Risiko dari setiap Unit Kerja mengompilaskannya menjadi Laporan Profil Risiko Korporat. Data diterima dan disimpan oleh Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal dan di komunikasikan ke seluruh Unit Kerja.
- e) Melakukan *Risk Based Audit*
- Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal memberikan jasa *assurance* berupa audit berbasis risiko untuk menilai risiko dan efektivitas penanganan/pengendalian risiko di setiap Unit Kerja. Berdasarkan hasil auditnya, Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal menyampaikan Laporan Hasil Audit kepada Direksi untuk bahan pengambilan keputusan lebih lanjut. *Risk Based Audit* secara berkala dilakukan oleh Tim Legal dengan menggunakan data risiko yang tersedia.
- f) Melakukan Evaluasi Sistem Manajemen Risiko

Manajemen secara periodik melakukan evaluasi terhadap keseluruhan Sistem Manajemen Risiko yang meliputi peninjauan ulang komitmen manajemen, proses manajemen risiko, budaya risiko, kompetensi Sumber Daya Manusia dan teknologi

2) Struktur Organisasi

Dalam melaksanakan seluruh wewenang dan tanggung jawab diperlukan Struktur Organisasi yang melibatkan Dewan Pengawas, Direksi, Unit Kerja, Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal. Struktur Organisasi ini akan mengatur hubungan antar unit agar seluruh unit dapat terintegrasi sebagaimana yang dimaksud dalam membangun budaya risiko secara korporat.



Struktur Organisasi berikut menggambarkan pola organisasi mulai dari Dewan Pengawas dan Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal yang akan melaksanakan tugas dan kewajibannya. Struktur Organisasi menggambarkan hubungan pelaporan dan komunikasi dalam penerapan manajemen risiko.

Unit Kepatuhan dan Manajemen Risiko dibawah tanggung jawab Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal beraktifitas secara umum mengkoordinasi dan memfasilitasi proses pelaksanaan manajemen risiko. Serta melakukan review dan mengkomunikasikan risiko pada pihak terkait atau melalui *Risk Officer*

masing-masing unit.

3) Dukungan bagi Sistem Manajemen Risiko

- a) Direktur Utama akan menjadi sponsor Manajemen Risiko Perumda Varia Niaga Samarinda. Direktur akan bertanggung jawab mengawasi saat pelaksanaan Manajemen Risiko, juga akan menjadi moderator/fasilitator para Direktur untuk semua hal terkait risiko.
- b) *Risk Officer* yang ditunjuk akan dilatih dan ditempatkan di setiap struktur organisasi Perumda Varia Niaga Samarinda untuk memberikan saran dan dukungan bagi siapa saja yang berwenang dan bertanggung jawab atas pengelolaan risiko.
- c) Seluruh karyawan bertanggung jawab atas pengelolaan risiko dan akan diberikan program pengembangan pengetahuan dan keahlian dalam bidang manajemen risiko.

4) Wewenang dan Tanggung Jawab

- a. Dewan Pengawas
 - 1) Menyetujui kebijakan manajemen risiko yang diusulkan oleh Direksi.
 - 2) Memastikan penerapan kebijakan manajemen risiko oleh Direksi.
 - 3) Meminta pertanggung jawaban dari Direksi atas pelaksanaan kebijakan manajemen risiko secara berkala.
 - 4) Melakukan evaluasi dan memberikan rekomendasi atas penerapan manajemen risiko yang dilaksanakan oleh Direksi serta menilai kriteria risiko yang dapat diambil oleh perusahaan.
- b. Direksi
 - 1) Direksi berwenang dan bertanggung jawab untuk mengintegrasikan manajemen risiko ke dalam proses dan sistem di Perusahaan, serta menjamin terciptanya budaya risiko.
 - 2) Menetapkan kebijakan, pedoman, dan prosedur penerapan manajemen risiko secara tertulis dan komprehensif.
 - 3) Menetapkan *risk appetite* atau batas toleransi risiko yang digunakan sebagai ukuran kriteria level risiko, profil risiko korporasi, dan rencana penanganan risiko.

- 4) Meminta laporan hasil pemantauan risiko kepada Satuan Kerja Manajemen Risiko (Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal).
 - 5) Terlaksananya kebijakan Manajemen Risiko Perseroan secara keseluruhan.
 - 6) Menyampaikan laporan pelaksanaan manajemen risiko kepada Dewan Pengawas.
 - 7) Mengembangkan budaya manajemen risiko pada seluruh jenjang organisasi.
 - 8) Memastikan peningkatan kompetensi sumber daya manusia yang terkait dengan penerapan manajemen risiko.
 - 9) Penyempurnaan secara berkesinambungan atas penerapan manajemen risiko.
- c. Manager dan Assisten Manager (*Risk Owner*)
- 1) Manager, Assisten Manager bertanggung jawab dan harus mempertanggung jawabkan pengelolaan risiko/peleluasaan sesuai peran dan wewenangnya.
 - 2) Melaksanakan proses manajemen risiko secara periodik pada unit kerja yang dipimpinnya.
 - 3) Mengintegrasikan manajemen risiko dalam praktek bisnis di unit kerjanya.
 - 4) Menyampaikan profil risiko dan perkembangan penanganan risiko unit kerjanya kepada Unit Kepatuhan dan Manajemen Risiko secara periodik.
 - 5) Menindaklanjuti masukan/rekomendasi dari Tim Legal maupun dari Direksi mengenai penerapan manajemen risiko di unit kerjanya.
- d. Unit Kepatuhan dan Manajemen Risiko
- 1) Unit Kepatuhan dan Manajemen Risiko bertanggung-jawab dan berwenang untuk pengelolaan dan administrasi proses manajemen risiko dalam kerangka kerja *Governance Risk & Compliance* secara rutin dan berkala.
 - 2) Memfasilitasi aktivitas pengembangan profil risiko korporasi melalui rencana kerja yang telah disusun.
 - 3) Memfasilitasi/membantu pelaksanaan *risk assessment* pada unit kerja dan proyek.
 - 4) Menyusun dan menyampaikan laporan rencana dan realisasi kegiatan manajemen risiko kepada Direksi secara berkala.

- 5) Melakukan sosialisasi Sistem Manajemen Risiko terhadap seluruh unit kerja serta mendistribusikan dokumen pedoman umum dan pedoman pelaksanaan manajemen risiko ke seluruh entitas.
 - 6) Mengusulkan perbaikan kebijakan manajemen risiko, batasan risiko yang dapat diterima (*risk appetite*) dan batas toleransi risiko yang diterima Perseroan.
 - 7) Mengusulkan perbaikan/penyempurnaan bisnis proses untuk bahan pertimbangan dalam penetapan kebijakan Direksi sehingga dapat meminimalkan risiko yang terjadi.
 - 8) Meminta laporan profil risiko masing-masing unit kerja baik secara periodik maupun pada periode tertentu sesuai kebutuhan.
 - 9) Merencanakan pengembangan Sumber Daya Manusia di bidang Manajemen Risiko.
- e. *Risk Officer*
- 1) Menjadi pendamping para *risk owner* dan unit kerja untuk membantu proses implementasi manajemen risiko.
 - 2) Membantu memonitoring dan review data risiko bersama-sama *risk owner*.
 - 3) Mendokumentasikan hasil analisa risiko *risk owner* di unit kerjanya.
 - 4) Mendokumentasikan kelengkapan administrasi *risk assessment* (absensi dan notulen rapat).
 - 5) Melaporkan hasil *risk assessment* dan monitoring dan review data risiko serta seluruh kegiatan implementasi manajemen risiko kepada Unit Kepatuhan dan Manajemen Risiko.
- f. Pengawasan Internal dibawah Tim Legal
- 1) Tim Legal berwenang dan bertanggung-jawab untuk memberikan pertimbangan, dukungan, dan juga pelaksanaan audit berbasis risiko.
 - 2) Melaporkan kepada Direksi bila terdapat unit kerja telah menerima risiko melampaui batas toleransi risiko yang dapat diterima organisasi atau batas toleransi risiko yang wajar.
 - 3) Membangkitkan dan memelihara budaya sadar risiko di unit kerjanya.
 - 4) SPI melakukan hubungan kerja terkait dengan penerapan manajemen risiko

dengan Komite Risiko atau komite-komite lainnya.

C. MANAJEMEN RISIKO

1) Prinsip Manajemen Risiko

a) **Penciptaan dan Perlindungan Nilai**

Manajemen Risiko menciptakan dan melindungi nilai. Ini berkontribusi pada pencapaian tujuan, mendorong inovasi dan meningkatkan kinerja.

b) **Terintegrasi**

Manajemen Risiko merupakan bagian integral dari semua kegiatan organisasi, termasuk pengambilan keputusan. Manajemen risiko bukan kegiatan yang berdiri sendiri terpisah dari kegiatan dan proses organisasi. Setiap orang dalam organisasi memiliki tanggung jawab untuk mengelola risiko. Manajemen risiko meningkatkan kualitas pengambilan keputusan di semua tingkatan.

c) **Terstruktur**

Manajemen risiko dilakukan dengan pendekatan yang sistematis dan terstruktur untuk berkontribusi pada efisien dan hasil yang konsisten, sehingga dapat diandalkan.

d) **Dapat Disesuaikan**

Kerangka kerja dan proses manajemen risiko harus disesuaikan dengan konteks eksternal dan internal organisasi dan terkait dengan tujuannya.

e) **Inklusif**

Keterlibatan pemangku kepentingan yang tepat dan tepat waktu dengan mempertimbangkan pengetahuan, pandangan, dan persepsi mereka. Hal ini menghasilkan peningkatan kesadaran dan pengelolaan risiko serta pengambilan keputusan yang tepat.

f) **Dinamis dan Responsif**

Risiko dapat muncul, berubah, atau hilang sebagai akibat dari perubahan dan peristiwa di internal dan/ eksternal organisasi. Manajemen risiko mengantisipasi, mendeteksi, dan menanggapi perubahan-perubahan dan kejadian-kejadian tersebut.

g) **Informasi Terbaik yang Tersedia**

Masukan untuk manajemen risiko didasarkan pada informasi historis dan terkini serta tujuan yang diharapkan, dengan mempertimbangkan segala keterbatasan dan ketidakpastian yang terkait dengan informasi tersebut.

h) **Mempertimbangkan Faktor Manusia dan Budaya**

Perilaku dan budaya manusia secara signifikan mempengaruhi semua aspek manajemen risiko di setiap tingkat dan tahap sebagai pertimbangan.

i) **Perbaikan Berkelanjutan**

Manajemen risiko meningkatkan kinerja organisasi melalui peningkatan kesadaran dan pengembangan kemampuan berdasarkan pembelajaran dan pengalaman berkelanjutan.

Kegiatan-kegiatan ini mendukung pembelajaran dan ketahanan organisasi.

2) Kerangka Kerja

Kerangka kerja manajemen risiko adalah seperangkat komponen yang membentuk landasan dan menata organisasi, dimana pengelolaan risiko melekat di setiap jenjang organisasi. Dengan kerangka kerja ini, informasi mengenai risiko akan disampaikan kepada pihak berwenang untuk dijadikan dasar pengambilan keputusan.

Keberhasilan manajemen risiko akan bergantung pada integrasi manajemen risiko kedalam tata kelola perusahaan dan semua kegiatan organisasi. Hal ini membutuhkan dukungan dari para pemangku kepentingan, terutama Top Manajemen.

Kerangka kerja mencakup pengaturan organisasi untuk merancang, menerapkan, mengevaluasi, dan meningkatkan penggunaan manajemen risiko,

a) **Komitmen dan Pola Kepemimpinan**

Dewan Direksi dan Dewan Pengawas mendukung sepenuhnya kebijakan manajemen risiko dan pengelolaan risiko di seluruh organisasi, serta berkomitmen untuk mengalokasikan sumber daya yang tepat untuk membangun, memelihara dan melakukan perbaikan kerangka kerja secara berkesinambungan.

b) **Desain**

Proses manajemen risiko disusun dan diterapkan dengan memperhatikan bentuk yang paling sesuai untuk diterapkan dalam perusahaan. Hal tersebut meliputi struktur organisasi, bentuk komunikasi dan cara menganalisa risiko.

c) Implementasi

Implementasi sistem manajemen risiko merupakan proses analisa risiko mulai dari tahap penyusunan konteks sampai dengan rencana penanganan. Akan dijelaskan pada tahap proses manajemen risiko.

Implementasi secara keseluruhan memperhatikan proses komunikasi dan konsultasi antar unit untuk mempercepat penanganan risiko serta mengarahkan pihak yang bertanggung jawab untuk penyelesaian risiko.

d) Evaluasi

Monitoring dan review seluruh aktivitas pengelolaan risiko harus direncanakan dan berkelanjutan. Penanggung jawab untuk setiap aktivitas harus ditetapkan. Aktivitas tersebut dapat dikaitkan dengan kegiatan audit internal untuk pembelajaran dan perbaikan terus menerus. Penilaian *Maturity Level* (tingkat kematangan) terhadap implementasi sistem manajemen risiko dilakukan pada setiap tahun.

e) Peningkatan Berkelanjutan

Sistem Manajemen Risiko harus terus menerus disempurnakan sesuai hasil evaluasi dan rekomendasi dan pemangku kepentingan. Manajemen risiko harus melekat pada budaya manajemen Perseroan dalam rangka pengambilan keputusan dan perbaikan berkesinambungan.

3) Proses Manajemen Risiko

Pada bagian ini akan dijelaskan secara rinci hal-hal yang harus dilakukan dalam melaksanakan setiap tahapan proses manajemen risiko. Tahapan ini menggambarkan proses inti buku pedoman pelaksanaan yang secara rinci akan diuraikan lebih lanjut.

a) Menetapkan Konteks Risiko

- i. Dalam menetapkan konteks risiko perlu mempertimbangkan konteks internal dan eksternal.
- ii. Mengakomodir ide, pandangan dan persepsi para pemangku

kepentingan dalam menyusun konteks risiko.

- iii. Menetapkan tujuan, ruang lingkup dan parameter dari setiap aktivitas *risk assessment*.
- iv. Konfirmasi kriteria risiko akan digunakan sebagai dasar dalam proses analisa risiko. Kriteria risiko (kemungkinan dan dampak) harus di dokumentasikan dan diketahui oleh Pimpinan Unit terkait dan Manajemen Risiko sebelum digunakan untuk melakukan *risk assessment*.

b) Pelaksanaan *Risk Assessment* meliputi:

i. Identifikasi Risiko :

Konteks risiko dapat digunakan sebagai alat untuk mengidentifikasi risiko. Sumber risiko harus ditemukan dan diidentifikasi, untuk dianalisa kemungkinan dan dampaknya.

ii. Analisa Risiko

Proses ini membantu dalam memahami risiko. Proses analisa risiko dapat menggunakan metode kualitatif maupun kuantitatif. Kriteria risiko bersifat umum dan dapat disesuaikan untuk aktivitas tertentu. Hasil analisa risiko nantinya harus didokumentasikan dalam format standar.

iii. Evaluasi Risiko

Tujuan evaluasi adalah untuk membantu dalam pengambilan keputusan. Hasil evaluasi risiko untuk mendapatkan daftar risiko yang memerlukan penanganan segera dan lebih lanjut.

iv. Penanganan Risiko meliputi:

- a) Menghindari Risiko (*avoiding*).
- b) Mengalihkan risiko ke otoritas yang lebih tinggi (*escalating*).
- c) Menghilangkan sumber risiko (*removing*).
- d) Mengurangi kemungkinan dan atau dampak risiko yang terjadi (*reducing*).
- e) Menerima risiko (*accepting*)

c) Monitoring dan Review

Monitoring dan review seluruh aktivitas pengelolaan risiko harus direncanakan dan berkelanjutan. Penanggung jawab untuk setiap aktivitas dalam proses manajemen risiko harus ditetapkan. Aktivitas tersebut dapat dikaitkan dengan kegiatan audit internal untuk pembelajaran dan perbaikan secara terus menerus.

d) **Komunikasi dan Konsultasi**

Komunikasi dan konsultasi dengan semua pemangku kepentingan harus dilakukan pada setiap aktivitas. Hal ini untuk memastikan terakomodirnya ide, pandangan dan persepsi para pemangku kepentingan dalam menyusun rencana penanganan risiko. Setiap perkembangan dan perubahan penanganan risiko harus diinformasikan kepada yang berkepentingan.

4) Pengarsipan

Seluruh pelaksanaan kegiatan manajemen risiko harus didasarkan pada Pedoman Sistem Manajemen Risiko, serta prosedur dan dokumen lain yang terkait.

Pemenuhan terhadap pedoman tersebut meliputi :

- a. Daftar Risiko, Analisa dan Penanganan Risiko.
- b. Notulen Rapat pembahasan Risiko.
- c. Daftar hadir Rapat Pembahasan Risiko.

Manajemen risiko harus di dokumentasikan secara tertulis. Pelaporan dilakukan selambat-lambatnya setiap triwulanan. Kertas Kerja yang berisi Daftar Risiko, Analisa dan Penanganan Risiko, serta dokumen penunjang Kertas Kerja, disimpan oleh Unit Kerja yang bersangkutan, Departemen Sumber Daya Manusia dan Legal.

BAB VII

PENUTUP

7.1 Kesimpulan

Perumda Varia Niaga Samarinda terus berbenah diri agar menjadi perusahaan yang mampu bersaing dengan perusahaan lain, baik dari segi pelayanan maupun sumber daya manusia yang dimiliki. Perumda Varia Niaga Samarinda pada tahun ini siap untuk melakukan penyertaan modal demi pengembangan dan pembukaan usaha. Perumda Varia Niaga Samarinda terus menjalin komunikasi kepada Pemerintah Kota Samarinda, pihak eksternal untuk menjalin kerja sama usaha yang bisa saling menguntungkan satu sama lainnya. Hal yang lainnya adalah arus kas perusahaan diharapkan lebih lancar dan sehat demi menunjang kesejahteraan karyawan.

7.2 Penutup

Semoga Rencana Kerja dan Anggaran Tahun 2024 Perumda Varia Niaga Samarinda ini dapat dijadikan acuan serta dipahami oleh berbagai pihak khususnya bagi karyawan Perumda Varia Niaga Samarinda, dalam menjalankan program-program kerja kedepan di Perumda Varia Niaga Samarinda. Manajemen Perumda Varia Niaga Samarinda mengharapkan saran dari berbagai pihak guna membangun Perumda Varia Niaga Samarinda agar menjadi perusahaan daerah yang mampu memberikan manfaat bagi warga Kota Samarinda dan memberikan kontribusi kepada Pemerintah Daerah Kota Samarinda khususnya dalam memberikan Pendapatan Asli Daerah (PAD) guna percepatan pembangun wilayah Kota Samarinda.