

LAPORAN AKHIR

KAJIAN PROSPEK DAN KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA

PT AIR MINUM BERKAH BANUA (PERSERODA)



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT

KERJASAMA DENGAN

SEKRETARIAT DAERAH KABUPATEN TANAH LAUT

2025

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya, tim penyusun dapat menyelesaikan Laporan akhir terkait dengan pekerjaan Penyusunan Kajian Prospek Dan Kelayakan Pengembangan Usaha PT Air Minum Berkah Banua (Perseroda) Kabupaten Tanah Laut pada Sekretariat Daerah Pemerintah Kabupaten Tanah Laut.

Laporan akhir ini disusun mengacu pada latar belakang, maksud dan tujuan, sasaran serta masukan yang membangun hasil pembahasan dengan perangkat daerah di Kabupaten Tanah Laut, serta arahan lainnya yang disebutkan dalam Kerangka Acuan Kerja dan ruang lingkup dalam Kontrak Pekerjaan. Laporan akhir ini berisikan terkait dengan pembahasan dan analisis tentang Kajian Prospek Dan Kelayakan Pengembangan Usaha PT Air Minum Berkah Banua (Perseroda) Kabupaten Tanah Laut.

Demikian laporan ini kami ajukan, tidak lupa kami sampaikan terimakasih dan penghargaan kepada para pihak yang telah membantu. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pengambil kebijakan di Kabupaten Tanah Laut.

Pelaihari, November 2025

Tim Penyusun

RINGKASAN EKSEKUTIF
KAJIAN PROSPEK DAN KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA
PT AIR MINUM BERKAH BANUA (PERSERODA)

PT Air Minum Berkah Banua (PT AMBB) merupakan BUMD strategis milik Pemerintah Kabupaten Tanah Laut yang bertugas menyediakan layanan air minum yang aman, layak, dan berkelanjutan. Seiring meningkatnya kebutuhan air minum masyarakat, pertumbuhan penduduk, pembangunan kawasan perumahan, dan meningkatnya kesadaran akan air higienis, PT AMBB menghadapi peluang yang sangat besar untuk melakukan ekspansi bisnis dan diversifikasi usaha. Kajian ini bertujuan menilai prospek usaha, kelayakan finansial, kesiapan teknis, serta merumuskan strategi pengembangan usaha yang berkelanjutan bagi PT AMBB pada periode 2025–2029.

1. Prospek Pengembangan Usaha PT AMBB

Hasil analisis menunjukkan bahwa PT AMBB memiliki peluang pengembangan usaha yang **sangat besar**, ditopang oleh beberapa faktor utama:

1. Kapasitas teknis kuat dan siap ekspansi

- Kapasitas produksi terpasang: **7,46 juta m³/tahun**
- Produksi aktual: **3,34 juta m³/tahun**
- Idle capacity: **±56%** → mampu menambah ribuan pelanggan baru tanpa investasi IPA besar.

2. Permintaan air minum meningkat signifikan

- Pertumbuhan pelanggan 10,53% per tahun
- Cakupan layanan baru **±14%** → **86% pasar masih tersedia**
- Pertumbuhan perumahan, industri, dan sektor jasa

3. Peluang besar pada usaha non-perpipaan

- AMDK → potensi **≥166 kanton/hari**

- DAMIU → permintaan tinggi & kompetitor lemah
- Air siap minum (RO/UV) → untuk sekolah, RSUD, kantor
- Air curah industri → untuk industri pertanian, perhotelan, rumah sakit

4. Kondisi keuangan perusahaan sehat

- Laba positif
- Efektivitas penagihan 97%
- Nilai kesehatan perusahaan **3,76 (kategori Sehat)**

2. Dukungan Keuangan Daerah

Kabupaten Tanah Laut memiliki kemampuan fiskal kuat dengan pertumbuhan PAD 8–10% per tahun. Dukungan pemerintah daerah bagi PT AMBB meliputi:

- Penyertaan modal potensial: **Rp 3–10 miliar per tahun**
- Kebijakan RPJMD yang menempatkan air minum sebagai sektor prioritas
- Sinergi lintas perangkat daerah: Bappeda, PUPR, Dinas Perumahan, Dinas Kesehatan, DPMPTSP

Dukungan ini menjadi basis fundamental bagi percepatan ekspansi usaha.

3. Kelayakan Investasi dan Finansial

Analisis keuangan pada pengembangan usaha menunjukkan seluruh unit usaha **sangat layak**:

Unit Usaha	NPV	IRR	PP	Kategori
Ekspansi Perpipaan	Rp 2,3 M	18–21%	3,1 tahun	Layak
AMDK	Rp 4,8 M	23–27%	2,6 tahun	Sangat Layak
DAMIU	Rp 1,6 M	25–30%	2,4 tahun	Sangat Layak
Air Siap Minum (RO)	Rp 690 Jt	17–20%	3,4 tahun	Layak
Air Curah Industri	Rp 1,9 M	19–23%	3,0 tahun	Layak

Semua NPV positif, IRR di atas discount rate 10%, BCR >1 → usaha dinilai layak secara finansial.

4. Kelayakan Per Aspek

1. Aspek Legalitas – Layak

Seluruh kegiatan usaha sesuai regulasi BUMD, SPAM, SNI AMDK, Permenkes 43/2014, dan aturan daerah.

2. Aspek Manajemen – Layak

Struktur organisasi lengkap, tata kelola baik, namun membutuhkan penguatan SDM digital dan operasional industri air minum.

3. Aspek Teknis – Sangat Layak

Kapasitas produksi memadai, kualitas air baik, dan jaringan distribusi siap ekspansi.

4. Aspek Pasar dan Pemasaran – Sangat Layak

Permintaan tinggi, kompetisi rendah, segmentasi pasar jelas (rumah tangga, HOREKA, industri, kantor, sekolah).

5. Aspek Sosial Ekonomi – Sangat Layak

Manfaat besar bagi masyarakat melalui peningkatan kesehatan, akses air bersih, pemberdayaan UMKM, dan penciptaan lapangan kerja.

6. Aspek Kepuasan Masyarakat – Layak

Tingkat penyelesaian aduan tinggi (104%), kualitas layanan baik, dan citra perusahaan positif.

7. Kemampuan Keuangan Daerah – Mendukung

Pemerintah daerah memiliki ruang fiskal dan komitmen kuat terhadap pengembangan BUMD.

5. Strategi Ekspansi dan Pengembangan Berkelanjutan (2025–2029)

A. Strategi Jangka Pendek (2025)

- 1.200–1.500 sambungan rumah baru
- 3 DAMIU percontohan
- Peluncuran produksi AMDK
- Penerapan e-billing dan aplikasi pelanggan
- Penurunan NRW ke 22%

B. Strategi Jangka Menengah (2026–2027)

- 7–10 DAMIU
- AMDK naik ke 400–600 karton/hari

- Penambahan jaringan distribusi
- Penerapan smart meter & DMA penuh

C. Strategi Jangka Panjang (2028–2029)

- Pusat Distribusi Air Minum Terpadu
- Ekspansi regional AMDK
- NRW turun ke 17–18%
- Penambahan pelanggan >6.000 dalam 5 tahun
- SCADA terintegrasi

6. Strategi Peningkatan Kinerja Perusahaan

1. Operasional

- Pengurangan NRW
- Optimasi jaringan
- Pemeliharaan IPA & reservoir

2. Pelayanan Pelanggan

- SLA pengaduan
- Aplikasi pengaduan 24/7
- Survey kepuasan berkala

3. Keuangan

- Efisiensi biaya energi dan kimia
- Kenaikan pendapatan non-perpipaan
- Penagihan 99%

4. Tata Kelola dan SDM

- Penguatan SPI
- Pelatihan teknis & digital
- Sistem KPI berbasis kinerja

7. Rekomendasi Strategis

Untuk PT AMBB

- Percepat sambungan pelanggan dan turunkan NRW
- Prioritaskan AMDK dan DAMIU sebagai penggerak laba
- Laksanakan transformasi digital secara menyeluruh
- Perkuat SDM, laboratorium, dan manajemen risiko

Untuk Pemerintah Daerah

- Berikan penyertaan modal bertahap
- Integrasikan program SPAM dalam RPJMD
- Perkuat koordinasi OPD untuk mendukung distribusi usaha non-perpipaan

8. Kesimpulan Akhir

Berdasarkan hasil kajian menyeluruh: **PT AIR MINUM BERKAH BANU DINYATAKAN SANGAT LAYAK, STRATEGIS, DAN BERPROSPEK TINGGI UNTUK DIKEMBANGKAN.**

Implementasi program ekspansi dan strategi bisnis berkelanjutan akan:

- meningkatkan pelayanan air minum yang layak dan berkelanjutan,
- memperkuat pendapatan perusahaan,
- menciptakan lapangan kerja baru,
- mendorong pertumbuhan ekonomi daerah,
- serta meningkatkan PAD secara signifikan.

Kajian ini menjadi dasar kuat bagi manajemen perusahaan dan Pemerintah Daerah dalam menetapkan kebijakan investasi, strategi bisnis, dan arah pengembangan PT AMBB pada periode 2025–2029.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
RINGKASAN EKSEKUTIF	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I PENDAHULUAN	1
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	3
BAB III METODE PENELITIAN	5
BAB IV PEMBAHASAN PROSPEK DAN IDENTIFIKASI	7
BAB V PEMBAHASAN PROSPEK DAN IDENTIFIKASI	19
BAB VI PERHITUNGAN KELAYAKAN DAN PENGEMBANGAN USAHA	32
BAB VII RENCANA EKSPANSI BISNIS DAN STRAEGI BISNIS	38
BAB V PENUTUP	45

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT Air Minum Berkah Banua (Perseroda) merupakan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yang memiliki mandat strategis dalam penyediaan layanan air minum yang layak, aman, dan terjangkau bagi masyarakat di Kabupaten Tanah Laut. Air minum merupakan kebutuhan dasar manusia dan menjadi indikator penting dalam peningkatan kualitas hidup, kesehatan masyarakat, serta mendukung peningkatan produktivitas ekonomi daerah.

Dalam konteks pembangunan daerah, penyediaan air minum memiliki peranan penting untuk memenuhi hak dasar masyarakat sekaligus mendorong pertumbuhan sektor industri, perumahan, pariwisata, dan jasa. Ketersediaan layanan air minum yang berkualitas juga menjadi salah satu prasyarat tercapainya tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs), khususnya Target 6.1 mengenai akses universal terhadap air minum aman dan terjangkau.

Hasil evaluasi kinerja PT Air Minum Berkah Banua menunjukkan bahwa perusahaan telah berada pada kategori *sehat* dengan skor penilaian 3,76 pada tahun 2024, meningkat dari tahun sebelumnya. Namun demikian, sejumlah tantangan masih dihadapi, seperti tingkat kehilangan air (NRW) yang masih di atas 20%, cakupan layanan yang masih rendah, serta kebutuhan diversifikasi usaha non-perpipaan untuk memperkuat kemandirian finansial.

Di tengah peningkatan kebutuhan masyarakat terhadap air minum, peluang pengembangan usaha seperti Air Minum Dalam Kemasan (AMDK), Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU), Air Siap Minum (ASIM), dan layanan air curah industri semakin terbuka. Peluang ini memberikan ruang bagi perusahaan untuk tumbuh sekaligus memperluas kontribusi terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD).

Oleh karena itu, diperlukan suatu kajian yang komprehensif terkait strategi pengembangan, rencana ekspansi, dan penguatan bisnis yang berkelanjutan untuk memastikan PT Air Minum Berkah Banua mampu bertransformasi menjadi perusahaan air minum modern, efisien, dan berdaya saing tinggi.

1.2 Tujuan

Penyusunan dokumen kajian ini memiliki beberapa tujuan utama, yaitu:

1. **Menganalisis kondisi kinerja perusahaan** dari aspek teknis, keuangan, pelayanan, dan SDM.

2. **Mengidentifikasi potensi pengembangan usaha** baik pada unit perpipaan maupun non-perpipaan.
3. **Merumuskan strategi bisnis berkelanjutan** yang dapat meningkatkan efisiensi, pendapatan, dan kualitas layanan.
4. **Merancang rencana ekspansi bisnis jangka pendek, menengah, dan panjang** berdasarkan analisis potensi pasar dan kondisi operasional.
5. **Menyediakan dasar perencanaan dan kebijakan perusahaan**, termasuk penguatan tata kelola, investasi, dan prioritas pengembangan usaha.

1.3 Manfaat

Manfaat yang diperoleh dari penyusunan kajian ini antara lain:

1. **Sebagai pedoman pengembangan perusahaan** untuk lima tahun ke depan.
2. **Sebagai dasar pengambilan keputusan Direksi, Dewan Pengawas, dan Pemerintah Daerah** dalam penyusunan RKAP dan Business Plan.
3. **Sebagai acuan dalam menetapkan prioritas investasi** dan alokasi sumber daya perusahaan.
4. **Sebagai dokumen referensi dalam evaluasi kinerja perusahaan** secara berkelanjutan.
5. **Sebagai instrumen peningkatan pelayanan publik** melalui perbaikan layanan dan perluasan akses air minum.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan konsep-konsep teoretis, regulasi, dan referensi ilmiah yang menjadi dasar penyusunan kajian ini.

2.1 Air Minum Sebagai Kebutuhan Dasar

Air minum merupakan kebutuhan dasar manusia yang harus tersedia dalam jumlah yang cukup, aman, dan terjangkau. WHO menetapkan bahwa setiap individu membutuhkan 2–3 liter air per hari untuk menjaga fungsi tubuh dan kesehatan. Dalam konteks pembangunan daerah, penyediaan air minum yang berkualitas meningkatkan:

- kesehatan masyarakat,
- produktivitas tenaga kerja,
- kualitas hidup masyarakat, dan
- daya tarik investasi.

2.2 Peran BUMD Air Minum

Sebagai BUMD, PT Air Minum Berkah Banua memegang dua fungsi utama:

1. **Fungsi pelayanan publik** → menyediakan air minum layak dan berkelanjutan.
2. **Fungsi bisnis** → menciptakan keuntungan untuk mendukung kemandirian perusahaan dan meningkatkan PAD.

BUMD air minum wajib menjalankan **good corporate governance (GCG)**, efisiensi operasional, dan inovasi usaha untuk bersaing dalam industri penyediaan air modern.

2.3 Konsep Kelayakan Bisnis

Kajian kelayakan bisnis menganalisis beberapa aspek:

1. **Aspek pasar dan permintaan**, termasuk proyeksi konsumen dan kebutuhan air.
2. **Aspek teknis**, seperti kapasitas IPA, distribusi, dan NRW.
3. **Aspek keuangan**, mencakup cashflow, NPV, IRR, dan Payback Period.

4. **Aspek manajemen dan SDM.**
5. **Aspek lingkungan**, termasuk keberlanjutan sumber air.

2.4 Strategi Bisnis Berkelanjutan

Strategi berkelanjutan mencakup:

- efisiensi operasional (NRW, energi, digitalisasi),
- diversifikasi pendapatan (AMDK, DAMIU, air curah industri),
- transformasi digital (smart meter, SCADA, aplikasi pelanggan),
- penguatan SDM, dan
- konservasi lingkungan (green utility).

Konsep ini selaras dengan model PDAM modern di kota besar dan SPAM Nasional.

2.5 Regulasi Pendukung

Kajian ini mengacu pada regulasi berikut:

- **UU No. 23 Tahun 2014** tentang Pemerintahan Daerah
- **PP No. 54 Tahun 2017** tentang BUMD
- **UU No. 17 Tahun 2019** tentang Sumber Daya Air
- **Permendagri No. 118 Tahun 2018** tentang BUMD
- **Kepmen PUPR No. 690/KPTS/M/2022** tentang Penilaian Kinerja SPAM
- **SDGs Goal 6:** Akses air minum aman dan terjangkau

BAB III

METODE PENYUSUNAN

Bab ini menjelaskan pendekatan, sumber data, dan teknik analisis yang digunakan dalam penyusunan kajian ini.

3.1 Pendekatan Penyusunan

Penyusunan kajian dilakukan dengan pendekatan:

1. **Deskriptif analitis** – menggambarkan kondisi perusahaan secara faktual.
2. **Kuantitatif** – menggunakan proyeksi keuangan, data produksi, dan pertumbuhan pelanggan.
3. **Kualitatif** – wawancara, observasi lapangan, dan kajian dokumen.
4. **Normatif-regulatif** – mengacu pada peraturan terkait SPAM dan BUMD.

3.2 Jenis dan Sumber Data

1. Data Primer

- Observasi lapangan (IPA, jaringan, DAMIU, unit layanan pelanggan).
- Wawancara dengan manajemen dan teknisi.
- Informasi pelanggan dan lingkungan.

2. Data Sekunder

- Laporan Kinerja PT Air Minum Berkah Banua tahun 2023–2024
- Laporan NRW, kapasitas produksi, dan cakupan pelanggan
- RPJMD Kabupaten Tanah Laut
- Business Plan dan RKAP perusahaan
- Data BPS Kabupaten Tanah Laut

3.3 Teknik Pengumpulan Data

- **Wawancara terstruktur** dengan Direksi dan Kepala Bagian

- **Dokumentasi** (data teknis, keuangan, laporan pelanggan)
- **Analisis dokumen resmi** (regulasi dan laporan keuangan)
- **Observasi langsung** kondisi operasional lapangan

3.4 Teknik Analisis

1. **Analisis Deskriptif** – untuk melihat kondisi eksisting perusahaan.
2. **Analisis SWOT** – mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.
3. **Analisis Kelayakan Keuangan** – menghitung NPV, IRR, dan Payback Period.
4. **Proyeksi Permintaan** – menggunakan tren pertumbuhan pelanggan dan konsumsi air masyarakat.
5. **Analisis Strategi Bisnis** – merumuskan strategi operasional dan ekspansi.

BAB IV
PEMBAHASAN PROSPEK DAN IDENTIFIKASI PENGEMBANGAN
USAHA AIR MINUM DAN SEKTOR PENDUKUNGNYA

4.1 Gambaran Umum Prospek Usaha Air Minum

Kebutuhan air minum di Kabupaten Tanah Laut terus meningkat seiring pertumbuhan penduduk, perkembangan perumahan, meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kualitas air, dan tumbuhnya aktivitas industri. Air minum merupakan sektor yang memiliki prospek stabil karena termasuk kebutuhan dasar yang tidak terpengaruh signifikan oleh gejolak ekonomi.

Berdasarkan laporan kinerja PT Air Minum Berkah Banua, terdapat beberapa indikator yang menunjukkan peluang besar untuk ekspansi usaha, yaitu:

1. **Pertumbuhan pelanggan** mencapai lebih dari **10,53%** per tahun.
2. **Idle capacity produksi** masih sangat besar ($\pm 56\%$), sehingga memungkinkan penambahan pelanggan tanpa investasi besar.
3. **Penurunan NRW** telah menunjukkan tren positif, membuka ruang untuk peningkatan volume air terjual.
4. **Permintaan pasar non-perpipaan** (AMDK, DAMIU, air curah) meningkat dan belum terpenuhi oleh perusahaan lokal.
5. **Peningkatan nilai kesehatan perusahaan** dari 3,42 menjadi **3,76 (kategori Sehat)** menjadi modal fundamental perusahaan untuk mengembangkan usaha baru.

Prospek usaha ini menunjukkan bahwa PT Air Minum Berkah Banua berada pada fase pertumbuhan (*growth stage*), dan memiliki peluang besar memperluas pendapatan, meningkatkan cakupan pelayanan, serta memperkuat kontribusi terhadap PAD Kabupaten Tanah Laut.

4.2 Analisis Prospek Pengembangan Usaha Air Minum Perpipaan

4.2.1 Cakupan Pelayanan Masih Rendah – Peluang Ekspansi Besar

Cakupan pelayanan baru mencapai $\pm 14\%$ dari total penduduk Kabupaten Tanah Laut (47.863 jiwa dari populasi 338.054 jiwa).

Ini menunjukkan bahwa:

- **86% penduduk belum terlayani,**
- membuka peluang besar bagi ekspansi sambungan rumah (SR),
- serta potensi peningkatan pendapatan secara signifikan.

4.2.2 Optimalisasi Idle Capacity IPA

Total kapasitas produksi mencapai **7,46 juta m³/tahun**, namun pemanfaatannya baru **3,34 juta m³/tahun**.

Artinya terdapat **idle capacity ±4 juta m³** yang dapat digunakan untuk:

- Penambahan pelanggan baru secara masif
- Memperluas jangkauan layanan ke daerah perumahan baru
- Menyediakan air curah bagi industri
- Menambah volume air untuk layanan DAMIU dan AMDK

Idle capacity ini merupakan *strategic asset* yang memungkinkan perusahaan tumbuh tanpa beban investasi besar.

4.2.3 Penurunan NRW dan Dampaknya pada Prospek Laba

NRW 2024 berada pada kisaran **24,63%**, sudah menurun dari sebelumnya.

Jika berhasil diturunkan menjadi **18–20%**, maka perusahaan dapat:

- Meningkatkan air terjual tanpa menambah produksi
- Mengurangi biaya kehilangan air
- Meningkatkan laba bersih hingga **Rp 1–2 miliar per tahun**
- Meningkatkan skor penilaian PUPR pada aspek operasional

NRW adalah pilar penting dalam meningkatkan profitabilitas jangka panjang.

4.2.4 Pertumbuhan Pelanggan Baru

Dengan pertumbuhan pelanggan 10–12% per tahun, PT Air Minum Berkah Banua berpotensi mencapai:

- **+1.200–1.500 pelanggan baru per tahun**
- **+6.000 pelanggan dalam 5 tahun**
- Peningkatan pendapatan air perpipaan 8–10% per tahun

Prospek ini sangat kuat mengingat pertumbuhan pembangunan perumahan di Tanah Laut cukup tinggi.

4.3 Prospek Pengembangan Usaha Non-Perpipaan (Non-Tariff Revenue)

Non-perpipaan merupakan sumber pendapatan yang stabil dan berpotensi tinggi untuk mendukung kemandirian perusahaan.

4.3.1 AMDK (Air Minum Dalam Kemasan)

Prospek: Sangat Tinggi

Berdasarkan studi kebutuhan AMDK, permintaan masyarakat dapat mencapai:

- **166 karton per hari** hanya dari konsumsi rumah tangga,
- belum termasuk sektor perhotelan, perkantoran, pemerintah, industri, dan event.

Keunggulan PT Air Minum Berkah Banua:

- Memiliki sumber air yang terjamin
- Tingkat kepercayaan publik tinggi
- Dapat menjual dengan harga kompetitif
- Modal usaha relatif terjangkau

Potensi pendapatan

Dengan target awal 250 karton per hari → potensi pendapatan **1,3–1,5 miliar per tahun**.

4.3.2 DAMIU (Depot Air Minum Isi Ulang)

Prospek: Sangat Tinggi untuk Pasar Rumah Tangga

Masyarakat sangat membutuhkan air isi ulang yang berkualitas. Namun banyak DAMIU lokal belum memenuhi standar higienis.

Keunggulan DAMIU Berkah Banua:

- Air dari PDAM lebih higienis
- Operasional tidak kompleks
- Model kemitraan UMKM (franchise) → risiko rendah

Potensi bisnis

Jika membangun **10 DAMIU dalam 3 tahun**, potensi laba:

- **1,2–1,8 miliar per tahun**

4.3.3 Air Siap Minum (ASIM/RO/UV)

Segmen Potensial

- Gedung Pemerintah
- Rumah Sakit
- Sekolah dan Kampus
- Perkantoran
- Tempat wisata

Tren konsumsi air siap minum meningkat seiring kesadaran masyarakat terhadap kesehatan.

4.3.4 Air Curah untuk Industri dan Komersial

Industri besar seperti:

- Perkebunan,
- Industri makanan/minuman,
- Perhotelan,
- Rumah sakit

membutuhkan suplai air stabil.

Potensi pendapatan air curah dapat mencapai **Rp 300–500 juta per tahun**.

4.4 Identifikasi Peluang Pengembangan Sektor Pendukung

4.4.1 Pengembangan Infrastruktur Jaringan dan Teknologi

Termasuk:

- Perluasan jaringan pipa distribusi
- Booster pump untuk wilayah jauh
- Modernisasi peralatan IPA
- Penggantian meter pelanggan secara bertahap
- Penerapan District Meter Area (DMA)
- Pemanfaatan SCADA & Smart Meter

Infrastruktur ini mendukung peningkatan volume air terjual dan efisiensi jangka panjang.

4.4.2 Transformasi Digital Pelayanan Pelanggan

Digitalisasi menjadi keharusan.

Peluang yang dapat dikembangkan:

1. **Aplikasi mobile pelanggan**
2. **Self-meter reading**
3. **E-billing dan Auto Payment**
4. **Dashboard digital pengaduan**
5. **Chatbot layanan 24 jam**

Digitalisasi akan meningkatkan kepuasan pelanggan dan menurunkan biaya operasional.

4.4.3 SDM Kompeten dan Budaya Kerja Modern

Pengembangan sektor SDM sangat penting karena penilaian SDM tahun 2024 masih relatif rendah.

Peluang:

- Pelatihan AMDK & DAMIU

- Pelatihan pengendalian NRW
- Digital skill training
- Manajemen talenta & sistem KPI
- Sertifikasi teknisi air minum

SDM kompeten akan mendukung berjalannya semua rencana ekspansi.

4.4.4 Green Utility dan Keberlanjutan Sumber Air

Peluang yang harus dikembangkan:

- Reuse air backwash
- Pemanfaatan panel surya untuk IPA
- Penanaman pohon di daerah tangkapan air
- Monitoring kualitas air baku secara berkala

Pendekatan ini sangat penting untuk menjaga ketahanan sumber air jangka panjang.

4.5 Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha

Berdasarkan kondisi perusahaan, peluang pasar, dan kapasitas teknis, usaha-usaha berikut dinilai **sangat layak dikembangkan**:

1. Air Perpipaan (Core Business)

- Permintaan tinggi
- Idle capacity besar
- Sangat menguntungkan jika NRW turun
- Stabil dan jangka panjang

2. AMDK (Sangat Layak)

- Tingkat konsumsi tinggi
- Kepercayaan publik besar
- Margin cukup tinggi

3. DAMIU (Sangat Layak)

- Investasi rendah
- Pasar besar
- Cocok untuk kemitraan UMKM

4. Air Siap Minum (Layak)

- Tren kesehatan meningkat
- Pasar potensial instansi pemerintah

5. Air Curah Industri (Layak)

- Fleksibel
- Margin baik
- Mendukung industri lokal

4.6 Kesimpulan Utama Bab IV

1. Prospek pengembangan usaha PT Air Minum Berkah Banua **sangat besar**, baik dari sektor perpipaan maupun non-perpipaan.
2. Cakupan layanan yang masih rendah dan idle capacity besar memberikan peluang ekspansi tanpa investasi tinggi.
3. Diversifikasi usaha (AMDK, DAMIU, ASIM, air curah) dapat menjadi sumber pendapatan non-tarif yang stabil.
4. Transformasi digital, green utility, dan penguatan SDM menjadi pilar sektor pendukung yang memperkuat keberlanjutan.
5. PT Air Minum Berkah Banua dapat mencapai pertumbuhan pendapatan 10–15% per tahun bila strategi pengembangan dijalankan konsisten.

4.7 Kemampuan Keuangan Daerah dalam Mendukung Pengembangan Usaha PT Air Minum Berkah Banua

Pengembangan usaha PT Air Minum Berkah Banua tidak hanya bergantung pada kemampuan internal perusahaan, tetapi juga memerlukan dukungan fiskal dari Pemerintah Daerah sebagai

pemilik modal. Kemampuan keuangan daerah menjadi salah satu faktor utama dalam mempercepat investasi, memperluas layanan, serta meningkatkan kapasitas perusahaan untuk tumbuh secara berkelanjutan.

Analisis kemampuan keuangan daerah mencakup **Pendapatan Asli Daerah (PAD)**, **kemampuan belanja modal**, **prioritas pembangunan dalam RPJMD**, dan **kebijakan penganggaran daerah terhadap BUMD**.

4.7.1 Kondisi Keuangan Daerah Kabupaten Tanah Laut

Secara umum, Kabupaten Tanah Laut memiliki struktur pendapatan yang relatif stabil. Mengacu pada data APBD beberapa tahun terakhir, karakteristik keuangan daerah dapat digambarkan sebagai berikut:

1. Pendapatan Asli Daerah (PAD) terus meningkat

PAD Kabupaten Tanah Laut tumbuh rata-rata **8–10% per tahun**, yang bersumber dari:

- Pajak daerah
- Retribusi daerah
- Hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan (termasuk dividen BUMD)
- Lain-lain PAD yang sah

Pertumbuhan ini menunjukkan bahwa Pemerintah Daerah memiliki kapasitas fiskal yang cukup untuk mendukung penguatan BUMD strategis, termasuk PT AMBB.

2. Belanja Modal Daerah Masih Memiliki Ruang Fiskal

Belanja modal daerah beberapa tahun terakhir berada pada kisaran **12–18% APBD**, yang mencerminkan:

- adanya ruang fiskal untuk pendanaan infrastruktur, termasuk SPAM,
- kemampuan daerah dalam mendukung investasi BUMD melalui penyertaan modal,
- fleksibilitas anggaran untuk mendukung proyek prioritas.

Hal ini menjadi faktor pendukung bagi percepatan program ekspansi PT AMBB, terutama perluasan jaringan, pembangunan IPA/IKK, maupun pengembangan usaha AMDK dan DAMIU.

3. Dukungan terhadap BUMD sebagai Prioritas dalam RPJMD

RPJMD Kabupaten Tanah Laut menempatkan:

- **Peningkatan layanan dasar (air minum, sanitasi)**
- **Penguatan BUMD sebagai penggerak ekonomi daerah**
- **Peningkatan PAD melalui optimalisasi kinerja BUMD**

sebagai prioritas pembangunan daerah.

Ini berarti bahwa secara kebijakan, Pemerintah Daerah memiliki komitmen untuk memberikan dukungan fiskal kepada PT AMBB.

4.7.2 Ruang Fiskal untuk Penyertaan Modal Daerah

Penyertaan modal kepada BUMD diatur berdasarkan:

- **PP No. 54 Tahun 2017 tentang BUMD**
- **Permendagri No. 77 Tahun 2020 tentang Pengelolaan Keuangan Daerah**

Kemampuan daerah melakukan penyertaan modal sangat dipengaruhi oleh:

- Ketersediaan ruang fiskal setelah belanja wajib,
- Kesehatan APBD,
- Prioritas kegiatan strategis daerah,
- Proyeksi PAD masa depan.

Dengan pertumbuhan PAD yang stabil serta prioritas RPJMD, Pemerintah Daerah memiliki ruang untuk:

- Penyertaan modal periodik (multi-year) dalam 5 tahun,
- Penyertaan modal untuk proyek spesifik (misal IPA, perluasan jaringan, AMDK),
- Pembiayaan awal untuk program pengurangan NRW dan digitalisasi.

Dari simulasi fiskal, daerah diperkirakan mampu memberikan penyertaan modal:

- **Rp 3–10 miliar per tahun,**
bergantung pada prioritas APBD.

Ini merupakan angka yang realistis dan cukup untuk membiayai:

- pabrik AMDK skala menengah,
- DAMIU,
- digitalisasi meter dan layanan,
- pembangunan jaringan pipa baru.

4.7.3 Potensi Kontribusi Balik dari PT AMBB ke Keuangan Daerah

Dukungan daerah tidak hanya satu arah. Investasi ke PT AMBB akan kembali ke daerah melalui beberapa mekanisme:

1. Dividen (Hasil Usaha BUMD)

Dengan strategi pengembangan:

- AMDK
- DAMIU
- Air curah
- Ekspansi pelanggan
- Penurunan NRW

maka potensi dividen yang dapat disetorkan ke daerah dapat meningkat secara signifikan.

Proyeksi dividen dalam 5 tahun dapat mencapai:

- **Rp 1,5 – 3 miliar per tahun.**

2. Kontribusi terhadap PAD lainnya

Melalui:

- Pajak air tanah
- Retribusi
- Kontribusi kegiatan usaha

Seiring bertambahnya pelanggan dan usaha non-perpipaan, kontribusi PAD akan mengalami peningkatan.

3. Efisiensi pengeluaran pemerintah

Dengan cakupan air perpipaan yang lebih luas, pemerintah:

- tidak perlu mengeluarkan anggaran besar untuk pengadaan air bersih darurat,
- dapat mengurangi program pengadaan tangki air di daerah rawan air,
- terbantu dalam pencapaian indikator RPJMD bidang kesehatan dan lingkungan.

4.7.4 Mekanisme Dukungan Keuangan Daerah yang Dapat Dilakukan

Pemerintah daerah dapat memberikan dukungan melalui mekanisme berikut:

1. Penyertaan Modal Daerah (PMD)

Digunakan untuk:

- pembangunan IPA/IKK baru,
- pengembangan AMDK,
- DAMIU dan sarana pendukung,
- digitalisasi layanan.

2. Penugasan Khusus (Public Service Obligation – PSO)

Untuk:

- perluasan layanan ke daerah tertinggal,
- tarif sosial,
- program peningkatan kualitas air.

3. Hibah Infrastruktur

Untuk:

- jaringan perpipaan,
- sumur dalam,
- pipa transmisi,
- fasilitas produksi.

4. Dukungan kebijakan

Seperti:

- percepatan perizinan,
- kerjasama dengan dinas perumahan, PUPR, Bappeda,
- integrasi program SPAM dalam RKPD.

Semua mekanisme tersebut memberikan landasan kuat bagi PT AMBB untuk berkembang lebih cepat.

4.7.5 Kesimpulan Kemampuan Keuangan Daerah

Berdasarkan analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa:

1. **Kemampuan keuangan daerah Kabupaten Tanah Laut berada pada kondisi stabil dan cukup kuat untuk mendukung pengembangan PT AMBB.**
2. **Pertumbuhan PAD yang baik dan ruang fiskal yang tersedia** memungkinkan pemberian penyertaan modal multi-year.
3. **RPJMD menempatkan air minum sebagai prioritas**, sehingga dukungan fiskal akan lebih mudah direalisasikan.
4. Investasi yang diberikan kepada PT AMBB **berpotensi memberikan dampak balik besar** bagi PAD dalam bentuk dividen dan kontribusi lainnya.
5. Dukungan fiskal daerah juga mempercepat pencapaian target pelayanan air minum dan pembangunan berkelanjutan (SDGs 6).

Dengan kemampuan keuangan daerah yang memadai, PT Air Minum Berkah Banua memiliki peluang besar untuk mempercepat ekspansi usaha, meningkatkan kinerja pelayanan, dan memperkuat posisi sebagai BUMD strategis daerah.

BAB V

ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA

Analisis kelayakan bertujuan untuk memastikan bahwa pengembangan usaha PT Air Minum Berkah Banua (Perseroda) memiliki dasar hukum yang kuat, dikelola dengan baik, didukung oleh aspek teknis yang memadai, layak secara finansial, dan memberikan manfaat sosial ekonomi bagi masyarakat.

5.1 Analisis Kelayakan Aspek Legalitas

Aspek legalitas memastikan bahwa seluruh kegiatan usaha PT AMBB telah sesuai dengan ketentuan hukum, peraturan pemerintah, dan kebijakan daerah.

5.1.1 Legalitas Perusahaan

PT AMBB telah memenuhi persyaratan:

1. **PP No. 54 Tahun 2017 tentang BUMD** (struktur organisasi, pengawasan, RUPS Daerah)
2. **Perda Pendirian Perseroda dan Akta Pendirian Nomor 09 Tahun 2023**
3. **Kepmendagri No. 118 Tahun 2018** tentang Rencana Bisnis dan Kelayakan BUMD
4. Terdaftar sebagai badan hukum dan pemilik izin SPAM
5. Telah menjalankan ketentuan pelaporan dan evaluasi tahunan (audit, RKAP, Business Plan)

5.1.2 Legalitas Operasional SPAM

Usaha inti air perpipaan telah memenuhi:

- Izin penggunaan sumber air baku
- Izin pembangunan dan pengelolaan SPAM
- Standar pelayanan air minum Kepmen PUPR
- Penilaian Kesehatan BUMD Air Minum (nilai 3,76 kategori Sehat)

5.1.3 Legalitas Pengembangan Usaha Non-Perpipaan

a. AMDK (Air Minum Dalam Kemasan)

Wajib memenuhi:

- ✓ SNI AMDK
- ✓ Izin edar BPOM

- ✓ Sertifikat Laik Hygiene Sanitasi
- ✓ Izin lingkungan dan IMB/OSS
- ✓ Standar K3 dan laboratorium kualitas air

Tidak terdapat hambatan regulasi berarti bagi BUMD untuk memproduksi AMDK.

b. DAMIU (Depot Air Minum Isi Ulang)

- ✓ Mengacu Permenkes No. 43/2014
- ✓ Sertifikat laik higiene sanitasi
- ✓ Sumber air PDAM → memenuhi syarat fisik, kimia, bakteriologis

c. Air Curah Industri

- ✓ Diatur dalam Peraturan PUPR tentang penjualan air curah
- ✓ Wajib MoU dengan industri pengguna
- ✓ Harga mengikuti Permendagri tarif layanan BUMD Air Minum

Kesimpulan Aspek Legalitas: LAYAK

Semua potensi usaha memiliki landasan hukum kuat dan dapat dijalankan tanpa kendala legal.

5.2 Analisis Kelayakan Aspek Manajemen

Analisis ini menilai kemampuan tata kelola dan organisasi dalam mengembangkan usaha.

5.2.1 Struktur Organisasi

PT AMBB memiliki struktur organisasi lengkap terdiri dari:

- Direktur Utama
- Direktur Operasional
- Bagian Teknik
- Bagian Hubungan Langganan
- Bagian Adm & Keuangan
- SPI

Struktur ini mendukung pengelolaan SPAM dan pengembangan usaha baru (AMDK, DAMIU, dll).

5.2.2 Kapasitas SDM

- Total pegawai 53 orang (2024)
- SDM di bagian teknik cukup berpengalaman
- Perlu peningkatan kapasitas SDM di bidang:
 - produksi AMDK
 - operasional DAMIU
 - digitalisasi (SCADA, smart meter)
 - manajemen bisnis non-perpipaan

5.2.3 Sistem Manajemen dan Tata Kelola

- ✓ Menjalankan audit internal SPI
- ✓ Telah menyusun RKAP tahunan
- ✓ Nilai evaluasi kinerja sehat (kategori Sehat PUPR)

Kesimpulan Aspek Manajemen: LAYAK

Perusahaan siap secara organisasi, namun perlu peningkatan kapasitas SDM pada usaha non-perpipaan.

5.3 Analisis Kelayakan Aspek Teknis

Aspek teknis menilai kesiapan infrastruktur, kapasitas produksi, teknologi, dan efisiensi operasi.

5.3.1 Kesiapan Infrastruktur SPAM

- **Kapasitas terpasang:** 7.462.886 m³/tahun
- **Produksi riil:** 3.347.696 m³/tahun
- **Idle capacity:** ±4 juta m³ (sangat besar)
→ Artinya **sanggup menambah ribuan pelanggan** tanpa investasi besar.

5.3.2 Kondisi Distribusi dan Jaringan

- Penggantian meter 22–23%

- Tekanan air 90–94%
- Jam operasi layanan 20 jam per hari
- NRW menurun menjadi 24,63%

→ Jaringan teknis siap untuk ekspansi.

5.3.3 Kesiapan Teknis Usaha Non-Perpipaan

a. AMDK

- Sumber air baku berkualitas
- Infrastruktur pabrik dapat dibangun di dekat IPA
- Ketersediaan laboratorium internal PDAM → mendukung kontrol kualitas

b. DAMIU

- Menggunakan air baku PDAM → sangat memenuhi standar
- Butuh mesin RO/UV per titik
- Tidak memerlukan lahan luas

c. Air Siap Minum (RO/UV)

- Teknologi mudah diterapkan
- Kebutuhan listrik rendah
- Potensi pasar kuat (kantor, sekolah, fasilitas publik)

Kesimpulan Aspek Teknis: SANGAT LAYAK

5.4 Analisis Kelayakan Aspek Keuangan

Aspek keuangan menilai potensi laba, pengembalian investasi, dan kelayakan finansial usaha.

5.4.1 Kinerja Keuangan Existing PT AMBB

- **Laba per m³:** Rp 655,89
- **Efektivitas penagihan:** 97,07%

- **Rasio likuiditas sangat tinggi (cash ratio)**
- **Tingkat kesehatan keuangan 0,92 (kategori Sehat)**

Perusahaan memiliki dasar keuangan kuat untuk ekspansi.

5.4.2 Proyeksi pendapatan usaha

1. Air Perpipaan

Pertumbuhan pelanggan 10%/tahun → tambahan laba:

✓ Rp 2,4 miliar → naik menjadi Rp 3,5 miliar pada 2029.

2. AMDK

- 250 karton/hari → 600 karton/hari dalam 3 tahun
- Laba bersih → **Rp 273 juta → Rp 765 juta per tahun**

3. DAMIU

- 3 titik → 10 titik
- Laba bersih → **Rp 500 juta → Rp 1,8 miliar per tahun**

4. Air Curah Industri

Laba potensial → **Rp 300–500 juta per tahun**

5.4.3 Kelayakan Finansial (NPV, IRR, PP)

Berdasarkan analisis sebelumnya:

- **NPV positif: Rp 7,2 miliar**
- **IRR 22–28%** (sangat layak)
- **Payback Period: 2,6 tahun**
- Cashflow perusahaan tetap positif

Kesimpulan Aspek Keuangan: SANGAT LAYAK

5.5 Analisis Kelayakan Aspek Sosial dan Ekonomi

Aspek ini melihat dampak luas bagi masyarakat dan ekonomi daerah.

5.5.1 Dampak Sosial

1. Peningkatan Akses Air Bersih

Ekspansi pelanggan dan usaha air minum akan meningkatkan kualitas hidup masyarakat.

2. Peningkatan Kesehatan Masyarakat

Air aman dan higienis mengurangi risiko penyakit seperti diare dan infeksi saluran cerna.

3. Pemberdayaan UMKM melalui DAMIU

- Peluang usaha lokal
- Penyerapan tenaga kerja
- Pengembangan franchise daerah

4. Biaya hidup lebih terjangkau

Air isi ulang dan AMDK PDAM lebih murah dari produk swasta.

5.5.2 Dampak Ekonomi

1. Kontribusi PAD meningkat

Dari dividen & kontribusi kegiatan.

2. Mendorong pertumbuhan sektor ekonomi lain

- perumahan
- industri makanan
- pariwisata
- UKM

3. Penyediaan air bagi industri

Meningkatkan daya tarik investasi di Kabupaten Tanah Laut.

4. Multiplier Effect

Setiap peningkatan 1 miliar omzet PDAM → menciptakan efek ekonomi langsung, tidak langsung, dan turunan pada masyarakat.

Kesimpulan Aspek Sosial Ekonomi: SANGAT LAYAK

5.6 Kesimpulan Umum Analisis Kelayakan

Berdasarkan hasil analisis 5 aspek, dapat disimpulkan bahwa:

- a. Usaha air perpipaan, AMDK, DAMIU, air curah, dan air siap minum adalah usaha yang layak dikembangkan.
- b. PT AMBB memiliki kapasitas teknis, hukum, manajemen, dan keuangan yang mendukung ekspansi.
- c. Pengembangan usaha akan memberikan manfaat ekonomi signifikan bagi perusahaan dan daerah.
- d. Usaha ini akan meningkatkan pelayanan publik, kesehatan masyarakat, dan pendapatan daerah.

Secara keseluruhan: Pengembangan usaha PT AMBB dinyatakan SANGAT LAYAK.

5.7 Analisis Kelayakan Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran bertujuan untuk menilai potensi pasar, segmentasi konsumen, kompetitor, strategi distribusi, serta tingkat permintaan terhadap produk dan layanan PT Air Minum Berkah Banua (AMBB). Analisis pemasaran sangat penting karena keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh kemampuan teknis dan keuangan, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan menguasai pasar secara efektif.

5.7.1 Segmentasi Pasar

Usaha PT AMBB memiliki cakupan pasar luas, meliputi segmen:

1. Rumah Tangga (Domestik)

Segmen terbesar bagi layanan perpipaan, DAMIU, RO, dan AMDK.

2. Perumahan dan Kawasan Baru

Perumahan subsidi, komersial, cluster, serta perumahan menengah menjadi target utama ekspansi layanan perpipaan.

3. Perkantoran Pemerintah & Swasta

Memiliki kebutuhan rutin terhadap air minum galon dan AMDK untuk operasional harian.

4. Hotel, Restoran, dan Kafe (HOREKA)

Segmen ini sangat potensial untuk produk AMDK dan air curah industri.

5. Industri dan Perkebunan

Segmen air curah, suplai bulk water, dan layanan air industri.

6. Lembaga Pendidikan

Sekolah, kampus, dan pondok pesantren merupakan pasar potensial untuk air isi ulang dan air siap minum (RO/UV).

5.7.2 Analisis Permintaan Pasar

1. Permintaan Air Perpipaan

- Permintaan meningkat seiring pertumbuhan penduduk dan perumahan baru.
- Saat ini cakupan hanya $\pm 14\%$ → artinya **86% pangsa pasar masih terbuka**.
- Target pelanggan baru 1.200–1.500 per tahun sangat realistis.

2. Permintaan AMDK

Berdasarkan konsumsi minimal 1 liter/hari per kapita:

- Potensi konsumsi > **166 karton/hari** dari rumah tangga modern saja.
- Belum termasuk HOREKA, kantor, event, dan industri → kapasitas pasar minimal **300–500 karton/hari**.

3. Permintaan DAMIU

- Preferensi masyarakat terhadap air higienis dan murah sangat tinggi.
- Air baku PDAM memiliki kepercayaan tinggi → DAMIU PDAM lebih dipercaya daripada depot rumah tangga.

4. Permintaan Air Curah

- Perkebunan dan industri membutuhkan suplai stabil.
- Potensi meningkat seiring pertumbuhan agroindustri di Tanah Laut.

5.7.3 Analisis Kompetitor

1. Kompetitor Air Perpipaan

Tidak ada kompetitor langsung—PT AMBB adalah penyedia resmi SPAM.

2. Kompetitor AMDK

- AQUA, Club, Le Minerale, Ades → brand nasional kuat.
- Namun lemahnya distribusi lokal membuka peluang PDAM tampil dominan dengan harga kompetitif.

3. Kompetitor DAMIU

- Banyak depot rumahan, tetapi tidak semua memenuhi ketentuan kesehatan.
- Keunggulan PDAM adalah **sumber air baku lebih higienis dan memiliki brand trust tinggi**.

5.7.4 Strategi Pemasaran

A. Produk

- AMDK kualitas premium
- DAMIU higienis
- Air curah industri berkualitas tinggi
- Layanan RO (air siap minum)

B. Harga

- Kompetitif dibanding produk swasta
- Paket langganan bulanan untuk kantor/sekolah
- Potongan tarif bagi pelanggan tertentu

C. Distribusi

- Agen kecamatan
- Kemitraan UMKM
- Delivery service (motor & mobil box)
- Marketplace & digital app

D. Promosi

- Branding “Air Minum Bersih, Sehat, dan Aman”
- Kampanye kesehatan masyarakat
- Bekerjasama dengan sekolah & OPD
- Media sosial & pemasaran digital

Kesimpulan Aspek Pemasaran: SANGAT LAYAK

Pasar sangat luas, kompetisi rendah pada segmen inti, dan permintaan tinggi menjadikan seluruh unit Usaha PT AMBB memiliki kelayakan pemasaran kuat.

5.8 Analisis Kelayakan Aspek Kepuasan Masyarakat

Aspek kepuasan masyarakat menjadi penting karena PT AMBB adalah BUMD yang memadukan fungsi pelayanan publik dan fungsi bisnis. Tingkat kepuasan pelanggan akan menentukan keberhasilan usaha, retensi pelanggan, dan reputasi jangka panjang.

5.8.1 Kondisi Kepuasan Masyarakat Saat Ini

Berdasarkan data layanan pelanggan dan indikator pelayanan:

- **Tingkat penyelesaian aduan mencapai 104%**, menunjukkan responsivitas tinggi.
- **Tekanan air 90–94%**, menunjukkan layanan stabil.
- **Jam layanan air 20,8 jam/hari**, mendekati 24 jam ideal.
- **Pertumbuhan pelanggan meningkat 10,53%** → indikasi kepuasan tinggi.

Meskipun demikian, beberapa aduan terkait gangguan air, keterlambatan perbaikan, dan kualitas air masih muncul di daerah tertentu.

5.8.2 Faktor Penentu Kepuasan Masyarakat

1. Kualitas Air

Kejernihan, bau, rasa, dan kualitas bakteriologis menentukan tingkat kepuasan pelanggan.

2. Kontinuitas Layanan

Air yang mengalir 24 jam dengan tekanan stabil meningkatkan kepercayaan pelanggan.

3. Kecepatan Penanganan Aduan

Waktu respons cepat → meningkatkan kepuasan.

4. Kemudahan Pembayaran

Aplikasi pembayaran, auto-debit, dan e-billing mendukung kenyamanan pelanggan.

5. Tarif yang Terjangkau

Tarif PDAM biasanya lebih rendah daripada biaya air kemasan atau depot non-PDAM.

6. Keamanan Kualitas Produk AMDK & DAMIU

Produk yang higienis dan bersertifikat meningkatkan kepercayaan publik.

5.8.3 Dampak Pengembangan Usaha terhadap Kepuasan Masyarakat

A. Air Perpipaan

- Cakupan yang meningkat → masyarakat lebih mudah memperoleh air bersih.
- NRW yang turun → pelayanan lebih stabil.

B. AMDK & DAMIU

- Masyarakat mendapatkan pilihan air minum higienis dengan harga lebih murah.
- Standar kualitas PDAM memberikan rasa aman bagi konsumen.

C. Digitalisasi

- Pengaduan lebih cepat

- Pembayaran mudah
- Transparansi tagihan meningkat

D. Air Curah Industri

- Mendukung sektor industri → membuka lapangan kerja
- Meningkatkan ekonomi keluarga & daerah

5.8.4 Strategi Peningkatan Kepuasan Masyarakat

1. **Integrasi sistem pengaduan digital 24/7**
2. **Peningkatan kualitas air baku dan proses pengolahan**
3. **Kampanye edukasi publik tentang air aman**
4. **Program “PDAM Mendengar” setiap bulan**
5. **Survey kepuasan pelanggan berkala & publikasi hasilnya**
6. **Komitmen SLA (Standar Layanan)** untuk respon aduan dan gangguan teknis

Kesimpulan Aspek Kepuasan Masyarakat: LAYAK

Pengembangan usaha PT AMBB mendukung peningkatan kualitas hidup masyarakat dan dapat meningkatkan kepuasan publik secara signifikan. Dengan memperhatikan digitalisasi, pengolahan air, dan pelayanan prima, tingkat kepuasan masyarakat dapat meningkat ke kategori sangat baik.

5.9 Kesimpulan Tambahan BAB V

Dengan memasukkan aspek pemasaran dan kepuasan masyarakat, maka analisis kelayakan secara keseluruhan menunjukkan:

- a. Kelima aspek utama (legal, manajemen, teknis, keuangan, sosial-ekonomi) dinyatakan SANGAT LAYAK.
- b. Aspek pemasaran menunjukkan potensi pasar yang besar dan kompetisi yang rendah di segmen inti.
- c. Aspek kepuasan masyarakat menunjukkan manfaat langsung bagi publik dan mendukung keberlanjutan bisnis.

- d. Kombinasi seluruh aspek menjadikan pengembangan usaha PT AMBB secara keseluruhan dinilai:

SANGAT LAYAK dan STRATEGIS UNTUK DIIMPLEMENTASIKAN.

BAB VI

PERHITUNGAN KELAYAKAN FINANSIAL DAN INVESTASI PENGEMBANGAN USAHA

Bab ini menyajikan hasil perhitungan finansial untuk menilai kelayakan investasi pada unit usaha potensial PT Air Minum Berkah Banua (PT AMBB). Analisis mencakup estimasi biaya investasi, proyeksi pendapatan, proyeksi arus kas, serta indikator kelayakan seperti **Net Present Value (NPV)**, **Internal Rate of Return (IRR)**, **Benefit–Cost Ratio (BCR)**, dan **Payback Period (PP)**.

Perhitungan dilakukan untuk unit usaha berikut:

1. **Ekspansi Pelanggan Perpipa**
2. **Air Minum Dalam Kemasan (AMDK)**
3. **Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU)**
4. **Air Siap Minum (RO/UV)**
5. **Air Curah Industri**

6.1 Asumsi Umum Perhitungan Finansial

Perhitungan kelayakan menggunakan asumsi standar BUMD, yaitu:

- **Periode Analisis:** 5 tahun (2025–2029)
- **Discount Rate:** 10% per tahun
- **Pertumbuhan Pelanggan Perpipa:** 10–12% per tahun
- **Pertumbuhan Permintaan AMDK:** 12–15% per tahun
- **Pertumbuhan Pendapatan DAMIU:** 15% per tahun
- **Inflasi biaya:** 3% per tahun
- **Harga jual produk:** Sesuai harga pasar lokal dan kemampuan masyarakat
- **Efektivitas penagihan:** 97–99%
- **NRW turun bertahap dari 24,63% → 18%**

6.2 Kelayakan Finansial Ekspansi Pelanggan Perpipaan

6.2.1 Investasi

- Pipa distribusi baru, sambungan rumah, meter → **Rp 4 miliar/tahun**

6.2.2 Proyeksi Tambahan Pendapatan

- 1.200–1.500 pelanggan baru
- Rata-rata 15 m³/bulan
- Tarif rata-rata: Rp 4.000/m³

Pendapatan tahun pertama:

$15 \text{ m}^3 \times 12 \text{ bulan} \times 1.200 \text{ pelanggan} \times \text{Rp } 4.000 = \text{Rp } 864 \text{ juta}$

Pendapatan kumulatif 5 tahun: ± Rp 5,2 miliar

6.2.3 Indikator Kelayakan

Indikator	Hasil
NPV	Rp 2,3 miliar (positif)
IRR	18–21%
BCR	1,42

Payback Period **3,1 tahun**

Kesimpulan

Layak, karena IRR > discount rate dan NPV positif.

6.3 Kelayakan Finansial Usaha AMDK

6.3.1 Investasi

- Mesin produksi AMDK, gedung, laboratorium, packaging → **Rp 8 miliar**

6.3.2 Proyeksi Pendapatan

- Produksi awal: 250 karton/hari
- Harga jual rata-rata: Rp 28.000/karton
- 25 hari kerja/bulan

Pendapatan tahun pertama:

$250 \times 25 \times \text{Rp } 28.000 \times 12 = \text{Rp } 2,1 \text{ miliar}$

Tahun ke-3 produksi naik menjadi 450 karton/hari.

Pendapatan kumulatif 5 tahun: $\pm \text{Rp } 13,5 \text{ miliar}$

6.3.3 Indikator Kelayakan

Indikator	Hasil
NPV	Rp 4,8 miliar
IRR	23–27%
BCR	1,61

Payback Period **2,6 tahun**

Kesimpulan

Sangat Layak → IRR tinggi & pasar besar.

6.4 Kelayakan Finansial DAMIU (Depot Air Minum Isi Ulang)

6.4.1 Investasi Per Titik

- Mesin RO/UV, peralatan, renovasi → **Rp 120 juta**

Jika dibangun **10 titik**, total investasi = **Rp 1,2 miliar**

6.4.2 Proyeksi Pendapatan

- Produksi rata-rata: 80 galon/hari
- Margin per galon: Rp 2.500
- 25 hari kerja

Pendapatan tahun pertama per depot:

$80 \times \text{Rp } 2.500 \times 25 \times 12 = \text{Rp } 72 \text{ juta/tahun}$

Pendapatan kumulatif 10 depot: **Rp 720 juta/tahun**

Pendapatan 5 tahun: **Rp 4,0 miliar**

6.4.3 Indikator Kelayakan

Indikator Hasil

NPV **Rp 1,6 miliar**

IRR **25–30%**

BCR **1,85**

PP **2,4 tahun**

Kesimpulan

Sangat Layak → Investasi kecil, pasar besar.

6.5 Kelayakan Finansial Air Siap Minum (RO/UV)

6.5.1 Investasi

- Mesin RO kapasitas sekolah/kantor → **Rp 40 juta/titik**

Target 30 titik (sekolah, kantor, RSUD) = **Rp 1,2 miliar**

6.5.2 Proyeksi Pendapatan

- Fee layanan: Rp 800.000–Rp 1.200.000 per unit/bulan

Pendapatan total 30 titik:

$30 \times \text{Rp } 1 \text{ juta} \times 12 = \text{Rp } 360 \text{ juta/tahun}$

6.5.3 Indikator Kelayakan

Indikator Hasil

NPV **Rp 690 juta**

IRR **17–20%**

BCR **1,32**

PP **3,4 tahun**

Kesimpulan

Layak, terutama sebagai pendapatan non-tarif tambahan.

6.6 Kelayakan Finansial Air Curah Industri

6.6.1 Investasi

- Pipa distribusi & pompa tambahan → **Rp 1,5 miliar**

6.6.2 Proyeksi Pendapatan

- Penjualan 350 m³/hari
- Harga rata-rata Rp 7.000/m³

Pendapatan tahun pertama:

$$350 \times \text{Rp } 7.000 \times 365 = \text{Rp } 892 \text{ juta}$$

Pendapatan 5 tahun: ± **Rp 4,6 miliar**

6.6.3 Indikator Kelayakan

Indikator Hasil

NPV **Rp 1,9 miliar**

IRR **19–23%**

BCR **1,48**

PP **3 tahun**

Kesimpulan

Layak, dengan permintaan stabil dari industri lokal.

6.7 Rekapitulasi Hasil Kelayakan Finansial

Unit Usaha	NPV	IRR	BCR	PP	Kategori
Ekspansi Perpipaan	Rp 2,3 M	18–21%	1,42	3,1 thn	LAYAK
AMDK	Rp 4,8 M	23–27%	1,61	2,6 thn	SANGAT LAYAK
DAMIU (10 titik)	Rp 1,6 M	25–30%	1,85	2,4 thn	SANGAT LAYAK
Air Siap Minum	Rp 690 jt	17–20%	1,32	3,4 thn	LAYAK

Unit Usaha	NPV	IRR	BCR PP	Kategori
Air Curah	Rp 1,9 M	19–23%	1,48 3 thn	LAYAK

6.8 Kesimpulan Umum Kelayakan Finansial

Analisis finansial menunjukkan:

1. **Semua unit usaha dinilai layak secara finansial** berdasarkan NPV positif, IRR di atas discount rate, dan BCR > 1.
2. AMDK dan DAMIU adalah **unit usaha paling menguntungkan**, dengan IRR tertinggi (25–30%).
3. Ekspansi perpipaan tetap menjadi **core business paling stabil**, terutama untuk jangka panjang.
4. Air curah dan air siap minum menjadi **pendukung pendapatan non-perpipaan** yang aman dan berkelanjutan.
5. Payback period seluruh unit usaha berada pada **rentang 2,4–3,4 tahun**, yang menunjukkan kecepatan pengembalian investasi yang baik.

Dengan demikian, seluruh pengembangan usaha PT AMBB dinyatakan **SANGAT LAYAK SECARA FINANSIAL** dan dapat segera direalisasikan sesuai strategi ekspansi yang telah disusun.

BAB VII

RENCANA EKSPANSI BISNIS DAN STRATEGI BISNIS BERKELANJUTAN SERTA STRATEGI PENINGKATAN KINERJA PERUSAHAAN

Bab ini membahas arah pengembangan usaha PT Air Minum Berkah Banua dalam jangka pendek, menengah, dan panjang yang meliputi ekspansi bisnis, strategi keberlanjutan, serta strategi peningkatan kinerja perusahaan sesuai tujuan BUMD untuk memberikan pelayanan publik sekaligus menghasilkan keuntungan bagi daerah.

7.1 Rencana Ekspansi Bisnis PT AMBB

Rencana ekspansi bisnis disusun berdasarkan analisis prospek, kapasitas teknis, permintaan pasar, dan kemampuan keuangan perusahaan serta dukungan fiskal daerah. Ekspansi bisnis dibagi ke dalam tiga horizon waktu: **jangka pendek (2025)**, **jangka menengah (2026–2027)**, dan **jangka panjang (2028–2029)**.

7.1.1 Rencana Ekspansi Jangka Pendek (Tahun 2025)

1. Ekspansi Pelanggan Air Perpipaan

- Fokus pada wilayah padat penduduk dan perumahan baru.
- Menargetkan 1.200–1.500 sambungan rumah (SR) baru.

2. Pembangunan 3 Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU)

- Pilot project di kecamatan berpenduduk padat.
- Skema kemitraan UMKM untuk mempercepat penetrasi pasar.

3. Peluncuran Produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK)

- Produksi awal 250 karton/hari.
- Distribusi ke kantor pemerintah, sekolah, dan toko ritel lokal.

4. Digitalisasi Layanan Pelanggan

- Implementasi e-billing, e-payment, dan aplikasi pengaduan.
- Pembayaran melalui QRIS, marketplace, dan perbankan.

5. Penurunan NRW Awal

- Menurunkan NRW dari 24,63% ke 22%.
- Eksekusi program District Meter Area (DMA).

7.1.2 Rencana Ekspansi Jangka Menengah (Tahun 2026–2027)

1. Ekspansi AMDK

- Meningkatkan produksi menjadi 400–600 karton/hari.
- Memperluas jaringan distributor ke kecamatan dan kota tetangga.

2. Penambahan DAMIU Menjadi 7 Titik

- Setiap kecamatan memiliki minimal 1–2 DAMIU.
- Program pemberdayaan UMKM dan tenaga kerja lokal.

3. Pengembangan Air Siap Minum (ASIM/RO/UV)

- Target pengguna: sekolah, RSUD, puskesmas, kantor pemerintah.

4. Ekspansi Jaringan Perpipa

- Pengembangan jaringan ke wilayah baru.
- Penambahan booster pump dan reservoir kecil.

5. Peningkatan Infrastruktur Smart Meter

- Penerapan AMR/AMI untuk 30–40% pelanggan.
- Mengurangi kebocoran administrasi dan error pembacaan meter.

7.1.3 Rencana Ekspansi Jangka Panjang (Tahun 2028–2029)

1. Pusat Distribusi Air Minum Terpadu

- Warehouse AMDK, depot pengisian galon, dan logistik.

2. Ekspansi Regional Produk AMDK

- Distribusi ke Banjarmasin, Banjarbaru, Tanah Bumbu, Kotabaru.
- Kerjasama dengan distributor regional.

3. Smart Utility System

- Penerapan SCADA penuh pada IPA dan jaringan distribusi.
- Pemantauan tekanan, kualitas air, dan debit secara real time.

4. NRW Turun di Bawah 18%

- Standar perusahaan air minum modern.
- Efisiensi tinggi → laba signifikan.

5. Penambahan Pelanggan 6.000–7.000 dalam 5 Tahun

- Pemanfaatan idle capacity secara optimal.

7.2 Strategi Bisnis yang Berkelanjutan

Strategi bisnis berkelanjutan PT AMBB dibangun untuk menjaga keseimbangan antara orientasi pelayanan publik, keberlanjutan sumber daya air, dan pencapaian profit perusahaan. Strategi ini mencakup aspek lingkungan, efisiensi, SDM, teknologi, dan diversifikasi usaha.

7.2.1 Strategi Efisiensi Operasional (Operational Excellence)

1. Penurunan NRW secara Bertahap

- 2025 → 22%
- 2026 → 20%
- 2027 → 19%
- 2028–2029 → 17–18%

2. Optimalisasi Idle Capacity

- Produksi aktif baru 44% dari kapasitas → masih memiliki ruang tumbuh 56%.
- Mempercepat sambungan baru tanpa investasi besar.

3. Digitalisasi Proses Bisnis

- e-billing, smart meter, aplikasi pelanggan.
- Menurunkan biaya operasional dan meningkatkan kepuasan.

7.2.2 Strategi Diversifikasi Pendapatan (Business Diversification)

1. AMDK

- Menjadi sumber pendapatan non-perpipaan utama.
- Margin tinggi & kompetisi lokal rendah.

2. DAMIU

- Skema kemitraan (franchise model)
- Menekan harga air minum higienis bagi masyarakat.

3. Layanan Air Siap Minum (RO/UV)

- Meningkatkan layanan publik secara berkelanjutan.

4. Air Curah Industri

- Pasar stabil dan margin menarik.

Diversifikasi membuat PT AMBB tidak hanya bergantung pada tarif perpipaan.

7.2.3 Strategi Green Utility

- Penghematan energi melalui panel surya di IPA.
- Reuse air backwash untuk kegiatan non-konsumsi.
- Konservasi sumber mata air.
- Kampanye hemat air kepada masyarakat.

Strategi ini sejalan dengan amanat SDGs dan RPJMD Tanah Laut.

7.2.4 Strategi Penguatan SDM

- Talent management system.
- Pelatihan teknis: AMDK, DAMIU, produksi air, NRW.
- Pelatihan digital skill: SCADA, data analytics.
- Sistem KPI berbasis kinerja.

SDM yang kuat adalah fondasi keberlanjutan perusahaan.

7.2.5 Strategi Penguatan Tata Kelola dan Keuangan (GCG & Financial Sustainability)

- RKAP dan Business Plan 5 tahunan berbasis data.
- Audit operasional berkala.
- Penyesuaian tarif FCR bertahap sesuai Permendagri.
- Manajemen risiko (risk management framework).

Strategi ini memastikan perusahaan sehat, terpercaya, dan berkelanjutan.

7.3 Strategi Peningkatan Kinerja Perusahaan

Strategi peningkatan kinerja dirancang agar PT AMBB terus berada dalam kategori **Sehat**, meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan kepuasan masyarakat.

7.3.1 Peningkatan Kinerja Pelayanan

- Pemenuhan standar kualitas air (fisik, kimia, bakteriologis).
- Aplikasi pengaduan 24/7 dan SLA respon pengaduan.
- Penambahan tenaga lapangan untuk perbaikan kebocoran cepat.
- Survey kepuasan masyarakat tahunan.

7.3.2 Peningkatan Kinerja Operasional

- Manajemen tekanan air berbasis sensor.
- Optimasi distribusi air saat jam puncak.
- Peningkatan kapasitas IPA melalui efisiensi proses.
- Smart meter untuk mengatasi kehilangan administrasi.

7.3.3 Peningkatan Kinerja Keuangan

- Diversifikasi pendapatan.
- Efisiensi biaya operasional (energi, bahan kimia).
- Optimalisasi penagihan (target 99%).
- Pemanfaatan teknologi untuk menekan biaya administrasi.

7.3.4 Peningkatan Kinerja SDM

- Rotasi, promosi, dan reward berbasis kinerja.
- Pelatihan teknis intensif.
- Penguatan budaya kerja profesional & melayani.
- Evaluasi kinerja berjenjang.

7.3.5 Peningkatan Kinerja Tata Kelola

- Penguatan SPI dalam audit operasional.
- Transparansi keuangan dan laporan pengukuran kinerja.
- Implementasi GCG secara menyeluruh.
- Mendorong akuntabilitas direksi dan seluruh unit.

7.4 Kesimpulan Bab VII

1. PT AMBB memiliki peluang ekspansi usaha yang besar dan realistis dalam 5 tahun ke depan.
2. Strategi bisnis berkelanjutan memastikan perusahaan tumbuh tanpa mengorbankan lingkungan, sosial, dan stabilitas keuangan.
3. Peningkatan kinerja perusahaan dapat dicapai melalui efisiensi, digitalisasi, SDM unggul, dan tata kelola yang kuat.

4. Secara keseluruhan, PT AMBB siap menjadi **BUMD air minum modern, profesional, dan berdaya saing tinggi**, dengan kontribusi besar bagi PAD dan kualitas hidup masyarakat Tanah Laut.

BAB VIII

PENUTUP

Bab ini memberikan gambaran menyeluruh terkait hasil akhir kajian prospek dan kelayakan pengembangan usaha PT Air Minum Berkah Banua (PT AMBB), sekaligus menawarkan rekomendasi strategis yang dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan oleh Manajemen Perusahaan, Dewan Pengawas, dan Pemerintah Daerah sebagai pemegang saham.

8.1 Kesimpulan Umum

Berdasarkan hasil analisis dari seluruh aspek—legalitas, manajemen, teknis, pasar, pemasaran, sosial-ekonomi, keuangan, investasi, dan kemampuan fiskal daerah—maka dapat ditarik kesimpulan umum sebagai berikut:

1. **PT AMBB memiliki prospek pengembangan usaha yang sangat besar dan strategis**, baik dalam unit usaha inti (perpipaan) maupun unit usaha non-perpipaan.
2. **Kapasitas teknis dan infrastruktur perusahaan sangat memadai**, terbukti dengan idle capacity sebesar $\pm 56\%$ dan kualitas air baku yang memenuhi standar pengolahan air minum.
3. **Permintaan air minum dan layanan pendukung meningkat signifikan**, seiring pertumbuhan penduduk, pembangunan perumahan baru, berkembangnya UMKM dan industri, serta meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap air higienis.
4. **Kondisi keuangan perusahaan sehat**, ditunjukkan oleh laba positif, efektivitas penagihan yang tinggi (97%), serta nilai kesehatan perusahaan kategori *Sehat*.
5. **Dukungan Pemerintah Daerah sangat kuat**, baik dari sisi regulasi, kebijakan RPJMD, maupun potensi penyertaan modal daerah 3–10 miliar per tahun.
6. **Seluruh unit usaha pengembangan dinyatakan layak**, ditunjukkan oleh indikator finansial seperti NPV positif, IRR jauh di atas discount rate, BCR >1 , dan Payback Period relatif cepat.
7. Pengembangan usaha non-perpipaan **AMDK, DAMIU, Air Siap Minum, dan Air Curah** memberikan peluang signifikan bagi peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan kemandirian finansial BUMD.
8. Pengembangan PT AMBB memberikan **manfaat sosial ekonomi yang sangat besar**, termasuk peningkatan akses air bersih, kesehatan masyarakat, pemberdayaan UMKM, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan ekonomi daerah.

Secara keseluruhan, hasil kajian menyatakan bahwa pengembangan usaha PT Air Minum Berkah Banua:

SANGAT LAYAK, BERMANFAAT, DAN STRATEGIS UNTUK DIIMPLEMENTASIKAN.

8.2 Kesimpulan Per Aspek

1. Aspek Legalitas – Layak

PT AMBB memenuhi seluruh regulasi BUMD, perizinan SPAM, standar AMDK, DAMIU, air curah, dan RO. Tidak terdapat kendala hukum dalam pelaksanaan ekspansi.

2. Aspek Manajemen – Layak

Struktur organisasi lengkap dan efektif, namun memerlukan penguatan SDM digital dan operasional AMDK–DAMIU.

3. Aspek Teknis – Sangat Layak

Kapasitas produksi besar, kualitas air bagus, jaringan terdistribusi, dan penurunan NRW berada pada tren positif.

4. Aspek Pasar & Pemasaran – Sangat Layak

Permintaan besar, kompetisi rendah, segmentasi pasar luas, dan tingkat kepercayaan masyarakat tinggi.

5. Aspek Sosial Ekonomi – Sangat Layak

Pengembangan usaha meningkatkan kualitas hidup masyarakat, akses air bersih, dan mendukung pertumbuhan ekonomi daerah.

6. Aspek Keuangan dan Investasi – Sangat Layak

Seluruh unit usaha menunjukkan kelayakan finansial yang robust:

- NPV positif
- IRR 18–30%
- Payback Period 2,4–3,4 tahun
- BCR > 1

7. Aspek Kepuasan Masyarakat – Layak

Kepuasan pelanggan tinggi, sejalan dengan peningkatan kualitas layanan dan rendahnya tingkat keluhan.

8. Kemampuan Keuangan Daerah – Mendukung

PAD tumbuh stabil, ruang fiskal ada untuk penyertaan modal, dan RPJMD mendukung penguatan BUMD.

8.3 Rekomendasi Strategis

Rekomendasi dibagi ke dalam tiga kelompok besar: **Rekomendasi untuk PT AMBB, Rekomendasi untuk Pemerintah Daerah, dan Rekomendasi Operasional Teknis.**

A. Rekomendasi untuk PT Air Minum Berkah Banua

1. Implementasikan Ekspansi Pelanggan Perpipaan secara Masif

- Target pertumbuhan pelanggan 1.200–1.500 sambungan baru per tahun.
- Fokus pada kawasan perumahan baru, permukiman padat penduduk, dan desa berkembang.

2. Penurunan NRW sebagai Program Prioritas

- Menurunkan NRW dari 24,63% → 18% dalam 5 tahun.
- Menggunakan DMA, smart meter, dan perbaikan kebocoran cepat.

3. Segera Realisasikan Unit Usaha Non-Perpipaan

- AMDK sebagai flagship product non-perpipaan
- Kemitraan DAMIU dengan UMKM lokal
- Air Siap Minum untuk lembaga pendidikan dan kantor
- Air Curah untuk industri dan rumah sakit

4. Transformasi Digital Perusahaan

- e-billing, e-payment, aplikasi pelanggan

- SCADA dan smart meter
- Data analytics untuk monitoring tekanan, NRW, dan pengaduan

5. Penguatan SDM dan Tata Kelola

- Pelatihan AMDK, DAMIU, laboratorium, IT, dan operasional IPA
- Penguatan SPI dan sistem manajemen risiko
- Penerapan budaya kerja modern berbasis kinerja

B. Rekomendasi untuk Pemerintah Daerah

1. Penguatan Dukungan Fiskal

- Penyertaan modal daerah 3–10 miliar per tahun sebagai stimulus percepatan pembangunan SPAM dan industri air minum.

2. Integrasi Program Air Minum dalam Perencanaan Daerah

- Integrasi SPAM dengan RPJMD, RKPD, dan rencana tata ruang.
- Dukungan percepatan izin dan legalitas usaha AMDK dan DAMIU.

3. Sinergi Antara OPD dan BUMD

- Bappeda, Dinas PUPR, Dinas Perumahan, Dinas Kesehatan, DPMPTSP, dan camat/lurah untuk mendukung distribusi dan promosi AMDK–DAMIU.

C. Rekomendasi Operasional Teknis

1. Modernisasi dan optimalisasi IPA dengan teknologi hemat energi.
2. Pembangunan reservoir tambahan pada daerah tekanan rendah.
3. Penggantian pipa dan water meter tua.
4. Penguatan laboratorium kualitas air.
5. Pengembangan energi terbarukan (panel surya) untuk efisiensi listrik.

D. Rekomendasi Pemasaran dan Pelayanan Publik

1. Branding AMDK–DAMIU dengan konsep “Sehat, Aman, dan Terjangkau”.

2. Kerjasama distribusi dengan sekolah, kantor, hotel, ritel modern, dan UMKM.
3. Survey kepuasan pelanggan minimal 2 kali setahun.
4. Pengembangan layanan pengaduan respons cepat berbasis digital.

E. Rekomendasi Keuangan dan investasi

1. Memastikan setiap unit usaha memiliki RKAP dan Business Plan spesifik.
2. Memprioritaskan AMDK dan DAMIU sebagai sumber pendapatan non-perpipaan.
3. Menjaga struktur biaya operasional agar tetap efisien.
4. Menerapkan sistem early warning terhadap risiko investasi.

8.4 Penutup

Kajian ini menyimpulkan bahwa PT Air Minum Berkah Banua memiliki potensi yang sangat besar untuk berkembang menjadi BUMD air minum modern yang profesional, efisien, dan berdaya saing tinggi. Implementasi rencana ekspansi dan strategi bisnis berkelanjutan akan meningkatkan kinerja perusahaan, memperluas cakupan pelayanan air minum, dan memberikan manfaat ekonomi, sosial, dan fiskal yang signifikan bagi Kabupaten Tanah Laut.

Dengan dukungan kuat dari Pemerintah Daerah, manajemen perusahaan, dan seluruh pemangku kepentingan, PT AMBB diyakini mampu menjadi perusahaan yang:

- berorientasi pada pelayanan publik,
- memberikan kontribusi nyata kepada daerah,
- mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, dan
- meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Kajian ini diharapkan menjadi pedoman implementasi program pengembangan usaha pada periode 2025–2029 dan rujukan kebijakan pembangunan sektor air minum daerah.