

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA CAFÉ “KIOS COFFEE”

DI JALAN SURABAYA, PEKANBARU

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S1) Pada Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Riau



KHAIRUL
165210134

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

2021

ABSTRAK

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA CAFE “KIOS COFFE” DI JALAN SURABAYA, PEKANBARU

Oleh :

KHAIRUL
165210134

Bisnis merupakan rangkaian dari kegiatan ekonomi yang memiliki peranan penting dalam memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan bisnis memberikan pengaruh terhadap tingkat kehidupan manusia baik secara individu ataupun kelompok sosial. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan Pengembangan Usaha di Kecamatan Bukit Raya, Kelurahan Tangkerang Labuai, Kota Pekanbaru berdasarkan aspek finansial. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Net Present Value* (NPV), *Payback Periode* (PP), *Profitability Index* (PI), *Internal rate of Return* (IRR), *Gold Value Method* (GVM), *Gold Index* (GI), dan *Investible Surplus Methode* (ISM). Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan seluruh aspek memenuhi kriteria kelayakan dapat disimpulkan bahwa seluruh aspek finansial untuk pengembangan usaha.

Kata Kunci : *Kelayakan Usaha, Aspek Finansial*

ABSTRACT

**BUSINESS DEVELOPMENT ANALYSIS OF A "KIOS COFFEE" AT
JALAN SURABAYA, PEKANBARU**

By:

KHAIRUL

165210134

Business is a series of economic activities that have an important role in meeting human needs. Business activities have an influence on the level of human life both individually and in social groups. This study aims to determine the feasibility of business development in Bukit Raya, Tangkerang Labuai, Pekanbaru City based on financial aspects. The methods used in this research are *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), *Gold Value Method* (GVM), *Gold Index* (GI), and *Investible Surplus Method* (ISM). Based on the results of the analysis carried out, all aspects meet the eligibility criteria, it can be concluded that all financial aspects are for business development.

Keywords: *Business Feasibility, Financial Aspects*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil' alamin, segala puji dan syukur bagi Allah atas ridhonya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Pengembangan Usaha Cafe “*Kios COffee*” di Jl. Surabaya Pekanbaru” dengan baik.

Skripsi ini ditujukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan program Strata-1 pada program studi Manajemen Konsentrasi Keuangan Fakultas Ekonomi di Universitas Islam Riau. Tidak lupa kita ucapkan shalawat serta salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah menjadi suri tauladan yang baik bagi umatnya dan untuk berbuat kebajikan.

Dalam penyelesaian skripsi tidak lepas dari doa, semangat, bimbingan serta bantuan baik dari segi material maupun moril kepada penulis. Penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar karena tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Untuk itu saya ucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, SH., MCL selaku Rektor Universitas Islam Riau.
2. Bapak Dr. Firdaus AR., SE., M.Si., Ak, CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.
3. Ibu Dr. Hj. Ellyan Sastraningsih, M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.
4. Ibu Dr. Eva Sundari, SE., MM selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.
5. Bapak Dr. H. Zulhelmy, SE., M.Si., AK, CA selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.

6. Bapak Abd. Razak Jer, SE., M.Si selaku Ketua Prodi Manajemen dan Bapak Awliya Afwa, SE., MM selaku Sekretaris Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.
7. Bapak Hasrizal Hasan, SE., MM selaku Dosen Pembimbing yang tidak pernah lelah memberikan petunjuk dan bimbingan kepada penulis sehingga skripsi ini selesai.
8. Bu Dr. Hj. Eka Nuraini R., M.Si dan Bapak Azmansyah, SE., M.Econ selaku dosen penguji serta segenap Staf Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau terkhusus Program Studi Manajemen yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama proses perkuliahan dari awal hingga akhir.
9. Staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau yang selama ini telah memberikan kemudahan administrasi selama masa perkuliahan.
10. Terimakasih untuk orang tua Ayahanda Kusno dan Ibu Hanimah yang tersayang, terima kasih banyak atas do'a yang tiada henti, cinta, dukungan, moril dan materil bantuan, nasehat dan motivasi kepada penulis.
11. Terima kasih untuk abang dan adik – adik saya yang selalu memberi semangat dan dukungan serta tidak lupa juga penulis ucapkan terima kasih kepada seluruh keluarga besar yang telah memberikan support dan dukungan.
12. Cindi Indrayani dan M. Ridho F. sebagai teman terdekat saya, terima kasih telah membantu dan mendukung selama pengerjaan skripsi ini.

13. Untuk teman-teman seperjuangan dalam mengerjakan skripsi Uci Marianda, Deki Fernandes, Gusti Agung Saputra dan yang lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

14. Rekan-rekan seangkatan Manajemen S1 2016 yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih telah menjadi teman seperjuangan dan terus selalu mengabadikan pertemanan kita selama-lamanya. Terimakasih banyak.

Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini. Atas segala doa, semangat, bantuan dan dorongan saya ucapkan terima kasih sebesar-besarnya, mohon maaf apabila terdapat banyak kesalahan yang disengaja maupun tidak. Semoga Allah SWT melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya serta membalas kebaikan semua pihak.

Akhir kata, penulis berharap semoga penulisan skripsi ini dapat bermanfaat untuk kepentingan penelitian dan ilmu pengetahuan dimasa mendatang sesuai dengan fungsinya.

Pekanbaru, 08 Desember 2021

Penulis,

Khairul

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
ABSTRACK.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TELAAH PUSTAKA.....	7
2.1. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah	7
2.2. Stud Kelayakan Bisnis	9
2.2.1. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis.....	10
2.2.2. Aspek Studi Kelayakan Bisnis.....	12
2.2.3. Pihak-Pihak Yang Membutuhkan Studi Kelayakan Bisnis ..	13
2.2.4. Tahap-Tahap dalam Studi Kelayakan Bisnis.....	15
2.2.5. Standar Studi Kelayakan Bisnis.....	17
2.3. Arus Kas	19
2.4. Metode Penyusutan	22
2.5. Metode Analisis Kelayakan.....	24
2.5.1. Analisis Kelayakan Dalam Perspektif Konvensional	24
2.5.2. Analisis Kelayakan Dalam Bentuk Islam.....	27
2.6. Penelitian Terdahulu	30
2.7. Kerangka Pemikiran.....	31
2.8. Hipotesis	32
BAB III METODE PENELITIAN	33
3.1. Lokasi Penelitian.....	33

3.2. Operasional Variabel.....	33
3.3. Populasi dan Sampel	34
3.4. Jenis dan Sumber Data.....	34
3.5. Teknik Pengumpulan Data	35
3.6. Teknik Analisis Data.....	35
3.7. Sistematika Penulisan.	36
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	38
4.1. Profil Perusahaan	38
4.2. Struktur Organisasi	38
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....	40
5.1. Hasil Penelitian	40
5.1.1. Analisis Non Finansial.....	40
5.1.1.1.Aspek Pemasaran.....	40
5.1.2. Analisis Finansial	42
5.1.2.1.Analisis Biaya.....	42
5.1.2.2.Biaya Tetap.....	48
5.1.3. Analisis Penerimaan Dan Pengeluaran	52
5.1.3.1.Analisis Penerimaan.....	52
5.1.3.2.Analisis Pengeluaran.....	53
5.1.4. Analisis Finansial	54
5.1.4.1. Arus Kas (Cash Flow).....	54
5.1.4.2. Payback Period	57
5.1.4.3.Net Present Value	57
5.1.4.4.Profitability Index	58
5.1.4.5.Internal Rate Of Return.....	58
5.1.4.6.Gold Value Method	60
5.1.4.7.Gold Index Method	60
5.1.4.8.Investible Surplus Method	61
5.2.Pembahasan.	64
BAB VI PENUTUP.....	67
6.1. Kesimpulan.....	67

6.2. Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN.	70



Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1	Pendapatan <i>Kios Coffe</i> Tahun 2021 4
Tabel 2.1	Standar Studi Kelayakan Bisnis 17
Tabel 2.2	Penelitian Terdahulu..... 30
Tabel 3.1	Operasional Variabel 33
Tabel 5.1	Biaya Investasi Awal..... 42
Tabel 5.2	Gaji Karyawan Periode 2021-2025 49
Tabel 5.3	Biaya Perawatan Periode 2021-2025 50
Tabel 5.4	Biaya Listrik dan Air Periode 2021-2025..... 50
Tabel 5.5	Biaya Bahan Baku Periode 2021-2025..... 51
Tabel 5.6	Biaya Sewa Periode 2021-2025 51
Tabel 5.7	Biaya Lain-Lain Periode 2021-2025 52
Tabel 5.8	Penerimaan <i>Kios Coffee</i> Periode 2021-2025 58
Tabel 5.9	Pengeluaran <i>Kios Coffee</i> Periode 2021-2025 53
Tabel 5.10	Arus Kas (<i>Cash Flow</i>) <i>Kios Coffee</i> Periode 2021-2025..... 56
Tabel 5.11	<i>Net Present Value Kios Coffee</i> Periode 2021-2025 59
Tabel 5.12	Perhitungan Internal rate of Return (IRR) 60
Tabel 5.13	<i>Gold Value Method (GVM) Kios Coffee</i> Periode 2021-2025.. 61
Tabel 5.14	<i>Investible Surplus Method (ISM) Periode 2021-2025</i> 62
Tabel 5.15	Pengantar Hasil Analisis Kelayakan Investasi <i>Kios Coffee</i> 63

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran	31
-------------------------------------	----



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pengertian kuliner secara umum adalah kegiatan yang berhubungan dengan memasak atau aktivitas memasak. Kuliner juga dapat dimaknai sebagai hasil olahan yang berupa lauk-pauk, panganan maupun minuman. Kuliner tidak terlepas dari kegiatan masak-memasak yang erat kaitannya dengan konsumsi makanan sehari-hari.

Dikota Pekanbaru punya banyak sekali kuliner yang bisa di explore, mulai dari jajanan, café, hingga tempat makan yang legendaris, mereka telah berdiri selama berpuluh-puluh tahun dari generasi ke generasi. Salah satu jajanan legendaris dipekanbaru yaitu Pukis Padusari. Pukis padusari bertempat di jalan Sudirman, di pedestrian dekat Mall Pekanbaru, tepatnya di depan toko tulip bakery dan kia keramik. Jajanan yang hanya dijumpai saat malam hari ini sudah ada sejak tahun 1982, ada banyak varian rasa dan harganya hanya Rp. 2000. Sumber: Cerita Info Kuliner Pekanbaru.

Tidak hanya jajanan, café juga termasuk salah satu kuliner yang sangat digemari. Kita sudah tidak asing lagi dengan istilah café, bahkan mungkin telah menjadikannya sebuah tempat wajib untuk sekedar santai bersama teman atau keluarga sehingga menjadikannya tempat pilihan yang pas.

Kios coffe merupakan salah satu café yang beralamat di jalan Surabaya pekanbaru, usaha yang didirikan pada agustus tahun 2019 oleh dua orang pemuda

yang bernama Ria Megawati dan Rezi Hernanda. Café kios coffee dengan luas bangunan 10x5m dan buka setiap hari dari pukul 14:00 hingga pukul 23:00 wib.

Keunggulan kios coffe, disana terdapat wifi gratis, wifi merupakan hal penting yang harus dimiliki sebuah café karena dengan adanya wifi bisa menambah daya tarik konsumen yang datang. Harga menunya standar, mulai dari Rp. 10.000,- hingga Rp. 17.000, Dan cemilan atau makanan berkisar antara Rp. 10.000,- hingga Rp. 15.000,-. harga merupakan salah satu faktor yang diperhatikan konsumen, karena dengan harga yang terlalu mahal, mungkin akan membuat konsumen enggan membeli. Lokasi sangat strategis, karena terletak di keramaian kota. di cafe ini terdapat ruang sholat sehingga bisa mempermudah pengunjung untuk melaksanakan sholatnya tanpa harus menunda-nunda.

Keunggulan lainnya yaitu café ini sudah terdaftar di Go Food, jadi bagi mereka yang malas keluar rumah bisa mememesannya melalui aplikasi gojek. Apalagi semasa pandemi seperti ini, maka dari itu café ini telah mempermudah para konsumennya untuk memesan makanan atau minuman melalui aplikasi gojek saja.

Target utama café kios coffe yaitu anak-anak muda bahkan orang tua, karena café merupakan tempat yang pas untuk bersantai, mengerjakan tugas, bermain game dan lain-lain.

Café merupakan salah satu usaha yang berkembang pesat hingga saat ini, pemilik café akan berlomba untuk menarik perhatian konsumen, dengan menyajikan berbagai macam rasa minuman, cemilan dan makanan, tak lupa tempat yang nyaman, bagus dan menarik menjadi salah satu daya tarik bagi para

pengunjung. Zaman sekarang anak muda yang sering mencari tempat-tempat yang bagus kemudian berfoto-foto disana dan update di media social. Tak jarang café-café yang bagus menjadi tempat sasaran bagi mereka. Oleh karena itu bisnis café ini sangat menarik untuk dijadikan sebagai suatu usaha.

Kios Coffe Merupakan salah satu usaha mikro yang memiliki omset kurang lebih sebesar Rp 10.000.000-17.000.000,- perbulannya. Caffe ini menjadi peluang usaha yang sangat menjanjikan di kota pekanbaru ini.

Kedepannya café ini akan memperluas tempat sekitar 3x3 meter , mengingat tempat yang sekarang berukuran tidak terlalu besar sehingga akan ada penambahan bahan baku seperti meja, kursi dan bahan lainnya. Dengan adanya penambahan lokasi tersebut, diharapkan juga akan menambah pendapatan café Kios Coffee.

Berikut ini laporan hasil penerimaan Café Kios Coffee pada tahun 2020 :

Tabel 1**Pendapatan Kios Coffee Tahun 2019**

Bulan	Pendapatan	Persentase Peningkatan/ Penurunan
Agustus 2019	Rp. 11.720.000	-
September 2019	Rp. 15.070.000	28,58%
Oktober 2019	Rp. 15.510.000	2,91%
November 2019	Rp. 15.895.000	2,48%
Desember 2019	Rp. 16.555.000	4,15%
Januari 2020	Rp. 16.830.000	1,66%
Februari 2020	Rp. 17.083.000	1,50%
Maret 2020	Rp. 11.385.000	-33,35%
April 2020	Rp. 10.516.000	-7,63%
Mei 2020	Rp. 11.170.000	6,22%
Juni 2020	Rp. 12.078.000	8,12%
Juli 2020	Rp. 15.202.000	25,86%
Total	Rp. 169.014.000	

Sumber: Owner Kios Coffee, 2021

Dari tabel diatas terlihat bahwa pendapatan yang diterima Kios Coffee perbulannya mengalami kenaikan dan terlihat pada bulan maret hingga juni mengalami banyak penurunan dikarenakan dampak dari penyebaran virus covid 19. Semua usaha mendapatkan kendala yang sama, banyak yang mengalami kerugian yang diakibatkan oleh virus ini. Dengan adanya virus ini dimana mana harus melakukan lock down sehingga tempat-tempat usaha menjadi sepi pengunjung.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian, khususnya dalam mendapatkan informasi tentang keberhasilan pada usaha café “Kios Coffee” di jalan Surabaya Pekanbaru. Sehingga perlu dilakukan sebuah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha tersebut, maka penulis bermaksud untuk mengangkat judul penelitian **“Analisis Pengembangan Usaha Café “Kios Coffee” di jalan Surabaya Pekanbaru”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah “apakah pengembangan usaha café Kios Coffee di jalan Surabaya, pekanbaru layak ditinjau dari aspek keuangan”?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha di jalan Surabaya, Pekanbaru berdasarkan aspek finansial.

1.3.2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini terdiri atas 3 manfaat, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

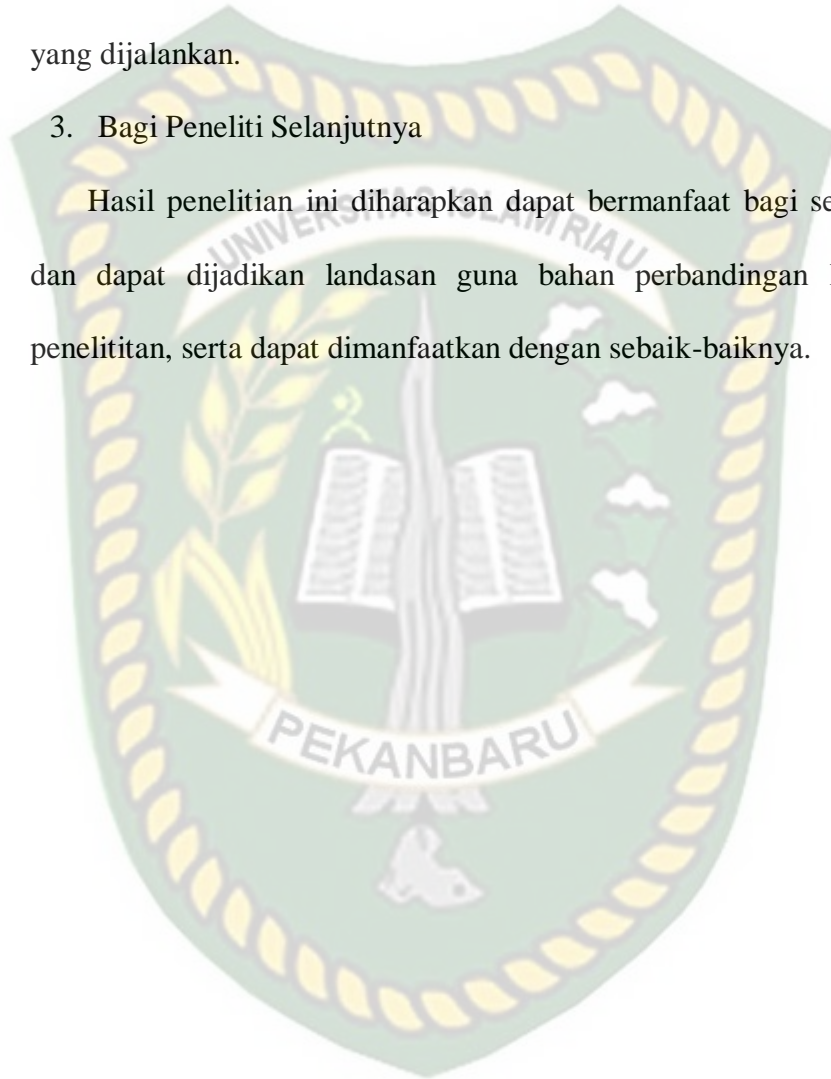
Untuk menambah wawasan dan pengetahuan kepada penulis guna sebagai bekal dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh semasa kuliah, khususnya yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis.

2. Bagi Pemilik Usaha

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan pelaksanaan dan pengembangan usaha yang dijalankan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak dan dapat dijadikan landasan guna bahan perbandingan lain dalam penelitian, serta dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya.



BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1. Usaha Kecil dan Menengah

Pengertian usaha kecil dan menengah dapat memberikan manfaat sosial bagi perekonomian antara lain :

- a. Usaha kecil dan menengah turut mengambil peranan dalam meningkatkan mobilitas tabungan domestik. Ini memungkinkan bahwa industri kecil cenderung memperoleh modal dari tabungan si pengusaha sendiri atau dari tabungan keluarga.
- b. Usaha kecil dan menengah dapat menciptakan peluang usaha yang luas dengan biaya yang relatif murah.
- c. Usaha kecil dan menengah mempunyai hubungan komplementer terhadap industri yang sedang dan besar, karena industri menengah menghasilkan produk yang biasanya tidak dihasilkan oleh industri besar.

Usaha kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. Masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional.

Tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya usaha kecil dan menengah yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan

berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

Beberapa keunggulan usaha kecil dan menengah terhadap usaha besar antara lain adalah sebagai berikut :

1. Inovasi dalam teknologi yang telah mudah terjadi dalam pengembangan produk.
2. Hubungan kemanusiaan yang akrab dengan perusahaan kecil.
3. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.
4. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan besar yang pada umumnya birokrasi
5. Terdapatnya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan.

1. Kriteria Usaha Kecil dan Menengah

Sebagai suatu badan usaha UKM (Usaha Kecil dan Menengah) memiliki beberapa kriteria khusus, kriteria UKM menurut Undang-Undang No 9 tahun 1995 adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,- (satu miliar rupiah).
3. Milik warga Negara Indonesia

4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah dan usaha besar.
5. Bentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

2.2. Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan sebuah penelitian yang dilakukan tidak hanya bertujuan untuk menganalisis layak atau tidak layaknya bisnis dijalankan, tetapi juga pada saat usaha sedang beroperasional secara rutin dalam rangka untuk memperoleh laba pada waktu yang tidak ditentukan (Umar, 2005).

Studi kelayakan bisnis dibagi menjadi dua bagian, yaitu berdasarkan orientasi laba dan orientasi tidak laba (*social*). Studi yang fokus terhadap pencapaian laba atau keuntungan secara ekonomis disebut dengan orientasi laba, sedangkan studi orientasi tidak laba (*social*) merupakan studi yang dilakukan atas dasar memberikan nilai manfaat sosial kepada orang luas tanpa memperoleh keuntungan secara ekonomis.

Ada beberapa pengertian studi kelayakan bisnis menurut para ahli antara lain sebagai berikut :

1. Menurut Hamdi Agustin (2015:12) Studi Kelayakan Bisnis (SKB adalah laporan yang tersusun sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis dalam rangka rencana investasi perusahaan.

2. Menurut Kasmir dan Jakfar (2015:6) Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang layak atau tidak layaknya suatu usaha dijalankan.
3. Menurut Umar (2015:8) Studi Kelayakan Bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga pada saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.
4. Menurut (Sofyan, 2004) Studi Kelayakan Bisnis merupakan suatu konsep yang dikembangkan dari konsep manajemen keuangan, terutama diajukan dalam rangka mencari atau menemukan inovasi baru dalam perusahaan.
5. Menurut Suwarsono dan Saud Husnan (2004:4) yang dimaksud dengan studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan berhasil.

Berdasarkan definisi studi kelayakan bisnis diatas dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis adalah sebuah studi yang dilakukan sebelum memulai suatu usaha untuk menilai layak atau tidak layaknya usaha dijalankan.

2.2.1. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis bertujuan untuk meminimalisir terjadinya kegagalan dalam suatu usaha yang dijalankan agar tidak mengorbankan modal yang terlalu besar atau sebagai jaminan keaman modal yang di investasikan sehingga usaha dapat memberikan keuntungan pada setiap pihak yang terlibat.

Dalam melakukan studi analisis kelayakan terhadap suatu usaha memiliki tujuan dan tujuan akan memberikan manfaat berupa fungsi dari apa yang dijalankan. Berikut ini tujuan dari studi kelayakan bisnis menurut Hamdi Agustin (2015) :

4. Ikhtiar untuk kesuksesan usaha

Tujuan utama studi kelayakan bisnis sebagai bukti bahwa kita berikhtiar kepada Allah SWT untuk mengharapkan Ridho dan kelancaran dalam usaha. Berdoa kepada Allah SWT merupakan salah satu tindakan nyata meminta kepada Allah SWT semoga usaha yang akan direalisasikan diberikan kemudahan dalam pelaksanaannya.

5. Meminimalisir Resiko

Studi kelayakan bisnis mempunyai tujuan untuk meminimalisir resiko kerugian pada usaha yang akan dijalankan. Seperti diketahui setiap usaha memiliki resiko terutama adanya kerugian. Hal ini terjadi dikarenakan sulitnya memprediksi kendala yang akan terjadi di masa depan.

6. Memudahkan Perencanaan

Studi kelayakan bisnis memberikan kemudahan dalam perencanaan yaitu besaran dana yang dibutuhkan. Lokasi usaha, pihak yang melaksanakan, serta besaran keuntungan yang akan diperoleh nantinya sehingga lebih mudah meminimalisir jika terjadinya penyimpangan.

7. Memudahkan Pelaksanaan Kerja

Laporan studi kelayakan bisnis memberikan gambaran terkait pelaksanaan usaha yang telah diterima. Tersusunnya rencana ini memberikan kemudahan pada posisi yang akan diisi. Sehingga pelaksanaan dapat dijalankan sesuai rencana.

8. Memudahkan Pengendalian dan Pengawasan

Laporan studi kelayakan bisnis dapat mengendalikan kegiatan usaha. Pengendalian ini dapat memberikan pencapaian kesuksesan pada usaha tersebut karena pekerjaan yang dilakukan diawasi sesuai dengan rencana SKB. Pengawasan ini penting agar setiap pekerjaan yang dilakukan dapat terselesaikan secara efektif dan efisien.

2.2.2. Aspek Studi Kelayakan Bisnis

a. Aspek Pasar dan Pemasaran

Penelitian yang dilakukan terhadap aspek pasar dan pemasaran dilakukan dengan memperhatikan permintaan, penawaran, tingkat penjualan produk, segmentasi pasar serta strategi implementasi pasar (Subagyo, 2008).

b. Aspek Teknis

Aspek teknis bertujuan untuk penentuan lokasi yang strategis, baik untuk lokasi produksi, cabang maupun kantor pusat. Aspek ini juga bertujuan dalam penentuan layout perusahaan secara efisiensi. Serta perusahaan dapat menentukan teknologi yang tepat dalam kegiatan operasionalnya (Kasmir dan Jakfar, 2015).

c. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Aspek MSDM bertujuan untuk mengetahui apakah dalam implementasi bisnis layak atau tidak layak berdasarkan ketersediaan tenaga kerja (SDM).

Keberhasilan suatu usaha dan pembangunan sebuah proyek bisnis sangat bergantung pada SDM yang solid, yaitu manajer dan tim (Umar, 2015).

d. Aspek Hukum dan Legalitas

Tujuan aspek hukum adalah untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen yang dimiliki. Suatu usaha dikatakan legal jika telah mendapatkan izin usaha dari pemerintah setempat melalui instansi terkait. Karena setiap kegiatan usaha memerlukan dokumen penunjang dalam pelaksanaannya.

e. Aspek Keuangan dan Ekonomi

Terdapat enam kriteria dalam aspek keuangan yang biasa digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha, yaitu *Payback period*, *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI) serta berbagai rasio keuangan seperti rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas dan profitailitas.

2.2.3. Pihak-pihak yang Membutuhkan Studi Kelayakan Bisnis

Laporan studi kelayakan bisnis berisi tentang pernyataan bahwa suatu usaha layak direalisasikan. Namun bisa saja terjadi pada pihak – pihak tertentu memerlukan laporan SKB sebagai bahan refrensi dalam mengkaji ulang laporan sesuai kepentingannya.

Terlepas dari penjelasan diatas, pihak-pihak yang membutuhkan laporan studi kelayakan bisnis :

a. Pihak Investor

Jika hasil studi kelayakan bisnis yang telah dibuat ternyata layak direalisasikan, pemenuhan kebutuhan akan pendanaan dapat mulai dicari. Misalnya dengan mencari investor atau pemilik modal yang mau turut

serta menanamkan modalnya pada usaha yang akan dijalankan. Pihak investor nantinya akan menganalisis laporan studi kelayakan bisnis yang telah dibuat untuk mengambil keputusan.

b. Pihak Kreditur

Pendanaan proyek dapat juga dipinjam dari bank. Pihak bank, sebelum memutuskan untuk memberikan kredit atau tidak, perlu menganalisa studi kelayakan bisnis yang telah dibuat termasuk mempertimbangkan sisi-sisi lain misalnya bonafiditas dan tersedianya jaminan perusahaan.

c. Pihak Manajemen

Studi kelayakan bisnis dapat dibuat oleh pihak eksternal perusahaan maupun pihak internal perusahaan. Terlepas dari siapa proposal ini merupakan upaya dalam rangka merealisasikan ide proyek yang ujung-ujungnya bermuara pada peningkatan usaha untuk meningkatkan laba perusahaan.

d. Pemerintah

Bagi pemerintah studi kelayakan bisnis bertujuan untuk meyakinkan apakah bisnis yang akan dijalankan memberikan manfaat bagi perekonomian secara umum. Kemudian bisnis juga harus dapat memberikan manfaat kepada masyarakat luas, seperti penyediaan lapangan kerja. Pemerintah juga berharap bahwa bisnis yang akan dijalankan tidak merusak lingkungan sekitar.

e. Masyarakat Luas

Bagi masyarakat luas dengan adanya bisnis, terutama bagi masyarakat sekitarnya akan memberikan manfaat seperti tersedianya lapangan pekerjaan. Kemudian manfaat lain adalah terbukanya wilayah tersebut dari ketertutupan. Dengan adanya bisnis juga akan menyediakan sarana prasarana seperti tersedianya fasilitas umum seperti jalan, jembatan, halte, sekolah, rumah sakit dan fasilitas lainnya.

2.2.4. Tahap-tahap dalam Studi Kelayakan Bisnis

Tahapan dalam studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mempermudah pelaksanaan studi kelayakan dan keakuratan dalam penilaian. Adapun tahapan-tahapan dalam melakukan studi kelayakan bisnis yang umum dilakukan ialah :

a. Pengumpulan data dan informasi

Mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan selengkap mungkin, baik yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif. Pengumpulan data dan informasi dapat diperoleh dari sumber-sumber yang dapat dipercaya, misalnya dari lembaga yang berwenang untuk mengeluarkannya, seperti BPS, BKPM, BI dan lembaga lainnya. Pengumpulan data ini dapat berupa data sekunder dan data primer.

b. Melakukan pengolahan data

Setelah data dan informasi yang dibutuhkan terkumpul maka selanjutnya adalah melakukan pengolahan data dan informasi tersebut. Pengolahan data dilakukan secara benar dan akurat dengan metode dan ukuran yang lazim digunakan untuk bisnis.

c. Analisis data

Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data dalam rangka menentukan kriteria kelayakan dari seluruh aspek. Kelayakan bisnis ditentukan dari kriteria yang telah memenuhi syarat sesuai kriteria yang layak dilakukan. Setiap jenis usaha memiliki kriteria kelayakan tersendiri.

d. Mengambil keputusan

Apabila telah diukur dengan kriteria tertentu dan telah diperoleh hasil dari pengukuran, maka langkah selanjutnya adalah mengambil keputusan terhadap hasil tersebut. Mengambil keputusan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan apakah layak atau tidak dengan ukuran yang telah ditentukan berdasarkan hasil perhitungannya. Jika tidak layak sebaiknya dibatalkan dan menyebutkan alasannya.

e. Memberikan rekomendasi

Langkah terakhir adalah memberikan rekomendasi kepada pihak tertentu terhadap laporan studi kelayakan bisnis yang telah disusun. Dalam memberikan rekomendasi diberikan juga saran – saran serta perbaikan yang perlu, jika memang dibutuhkan baik kelengkapan dokumen maupun persyaratan lainnya.

2.2.5. Standar Studi Kelayakan Bisnis

Tabel 2.1
Standar Studi Kelayakan Bisnis

No	Metode Analisis	Standar Kelayakan
1	<i>Payback Period</i> (PP)	<i>Payback Period</i> > umur ekonomis maka usaha layak
2	<i>Net Present Value</i> (NPV)	NPV bernilai positif maka usaha layak
3	<i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	IRR lebih besar dari r_f maka usaha layak
4	<i>Profitability Index</i> (PI)	PI > 1 maka usaha layak
5	<i>Gold Value Method</i> (GVM)	GVM bernilai positif maka usaha layak
6	<i>Gold Index</i> (GI)	GI > 1 maka usaha layak
7	<i>Investible Surplus Method</i> (ISM)	Untuk mengetahui surplus usaha

Sumber : Hamdi Agustin, 2017

Studi kelayakan bisnis merupakan salah satu hal penting yang harus dilakukan sebelum seorang memulai usahanya. Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui standar kelayakan dari suatu bisnis. Antara lain sebagai berikut :

1.) *Payback Period* (PP)

Analisis ini diperlukan untuk menutupi kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan *proceeds* atau *Net cash inflow*. Dengan standar kelayakan, jika PP yang dihasilkan lebih cepat maka usaha layak.

2.) *Net Present Value (NPV)*

NPV ditemukan dengan mendiskontokan pengeluaran kas dan setara kas dengan memberikan tingkat bunga tertentu selama masa usaha. Dengan kriteria kelayakan, Jika NPV bernilai positif maka usaha layak untuk dilanjutkan.

3.) *Internal Rate of Return (IRR)*

Untuk menghitung IRR harus dicari DF sehingga menghasilkan NPV negative mendekati nol apabila NPV yang pertama bernilai positif. Standar kelayakan IRR apabila nilai IRR lebih besar DF maka usaha layak dijalankan.

4.) *Profitabilit Index (PI)*

PI merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama investasi. Standar kelayakan usaha, Jika PI lebih besar dari 1 maka usaha layak.

5.) *Gold Value Method (GVM)*

GVM menghitung hasil investasi setelah dikurangi nilai investasi awal dalam satuan emas (gram). Standar kelayakan GVM, Jika hasil perhitungan pendapatan emas positif maka usaha layak dijalankan.

6.) *Gold Index (GI)*

GI merupakan rasio antara nilai sekarang emas dan nilai sekarang emas dari pengeluaran kas. Standar kelayakan GI, Jika GI lebih besar dari 1 maka usaha layak dijalankan.

7.) *Investible Surplus Method* (ISM)

ISM dihitung untuk melihat seberapa besar surplus investasi yang suatu proyek hasilkan selama masanya. Dengan mengkalkulasikan jumlah tahun yang mana surplus investasi masih terjadi untuk perusahaan yang kemudian dikalikan quantum dari surplus tersebut.

2.3. Arus Kas (*Cash Flow*)

Cash flow merupakan arus kas atau aliran kas yang ada di perusahaan dalam suatu periode tertentu. *Cash flow* menggambarkan berapa uang yang masuk (*cash in*) ke perusahaan dan jenis-jenis pemasukan tersebut. *Cash flow* juga menggambarkan berapa uang yang keluar (*cash out*) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan (Kasmir dan Jakfar, 2017).

Dalam *cash flow* semua data pendapatan yang akan diterima dan biaya yang akan dikeluarkan baik jenis maupun jumlahnya diestimasi sedemikian rupa, sehingga menggambarkan kondisi pemasukan dan pengeluaran dimasa yang akan datang.

Estimasi pendapatan dan biaya merupakan perkiraan berapa pendapatan yang akan diperoleh dan berapa besarnya biaya yang harus dikeluarkan dalam suatu periode. Kemudian jenis-jenis pendapatan dan biaya apa saja yang dikeluarkan serta berapa besar pendapatan yang diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan setiap pos. Pada akhirnya *cash flow* akan terlihat pada kas akhir yang diterima perusahaan.

Jadi, arus kas adalah jumlah uang yang masuk dan keluar dalam suatu perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai dengan berakhirnya investasi tersebut.

1.1. Aktifitas operasi (*Operating activities*)

Pendapatan dan beban dari kegiatan perusahaan ditimbulkan dari aktifitas operasional perusahaan. Aktifitas operasi perusahaan mempengaruhi laporan laba rugi yang dilaporkan dengan dasar akurat. Penerimaan kas dari pelanggan merupakan arus kas masuk terbesar bagi perusahaan.

2.1. Aktifitas investasi (*Investing activities*)

Aktivitas investasi mempengaruhi peningkatan dan penurunan aktiva jangka panjang yang digunakan perusahaan meliputi penjualan ataupun pembelian tanah, bangunan, gedung serta peralatan. Selain itu juga, pembelian dan penjualan obligasi juga merupakan kegiatan investasi.

3.1. Aktifitas pembiayaan (*Financing activities*)

Kas yang diperoleh dari investor dan kreditur digunakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan merupakan aktivitas pendanaan. Legiatan pendanaan mencakup pengeluaran saham, pinjaman uang, pinjaman obligasi dan pembayaran dividen. Pembayaran terhadap kreditur hanyalah mencakup pembayaran pokok pinjaman .

1.2.1. Komponen Arus Kas

pada umumnya rangkaian arus kas yang dipakai untuk kegiatan usaha antara lain sebagai berikut:

1. *Initial Cash Flow* atau lebih dikenal dengan kas awal yang dikeluarkan di awal periode investasi. Seperti pembelian tanah, gedung, peralatan dan sebagainya. Rumus *initial cash flow* adalah sebagai berikut:

Installed cost of new asset :

Biaya asset baru	XXX
+/+ Biaya pemasangan	XXX
	XXX
-/- Penjualan asset lama sesudah pajak	XXX
Penjualan asset lama	XXX
+/- Pajak penjualan asset	XXX
	XXX
+/+ Perubahan bersih keseluruhan	XXX
<i>Innitial Investment</i>	XXX

2. Operasional cash flow merupakan kas yang diterima maupun dikeluarkan pada saat usaha sedang berjalan, seperti hasil penjualan dan pembelian bahan baku.

Rumus perhitungan *operating cash flow* adalah:

Pendapatan	XXX
+/- Beban operasional tanpa penyusutan	XXX
EBDIT	XXX
-/- Pajak	XXX
Laba setelah pajak	XXX
+/+ Pajak	XXX
<i>Operating cash flow</i>	XXX

3. Terminal Cash Flow merupakan uang kas yang diperoleh diakhir periode usaha.

Berikut ini rumus untuk menghitung cash flow suatu usaha investasi:

1. $NCF = (1 - T) + \text{Depresiasi}$
2. $NCF = \text{EBDIT} (1 - T) + (T \times \text{Depresiasi})$
3. $NCF = NI + (1 - T) + \text{Depresiasi}$

Apabila perusahaan tidak menggunakan utang, maka rumus cash flow sebagai berikut:

$$NCF = NI + \text{Depresiasi}$$

Keterangan :

NCF	= Net Cash Flow
EBIT	= Laba sebelum bunga dan pajak
EBDIT	= Laba sebelum depresiasi
I	= Bunga
NI	= Laba bersih
T	= Pajak

2.4. Metode Penyusutan

Dalam suatu masalah tertentu metode penyusutan merupakan sebuah hasil. Menurut Hamdi (2004) untuk mendapatkan biaya penyusutan pada setiap tahun dapat dipergunakan beberapa metode.

Menurut SAK pembagian penyusutan yaitu:

a. Berdasarkan waktu

Metode garis lurus pembebanan menurun, metode tahun, metode saldo menurun.

b. Berdasarkan penggunaan

Metode jam jasa, metode jumlah unit produksi.

c. Berdasarkan kriteria lainnya.

d. Metode berdasarkan jenis dan kelompok, metode anuitas, sistem persediaan.

Penentuan metode penyusutan harus ditetapkan dengan seksama, karena metode penyusutan yang ditetapkan untuk satu jenis aktiva belum tentu cocok untuk jenis aktiva lainnya karena adanya perbedaan sifat dan pola pemakaiannya.

Pada penelitian ini digunakan metode penyusutan garis lurus. Metode ini merupakan metode yang paling sederhana dan paling umum dalam praktek, dalam metode ini angka peroleh aktiva tetap di alokasikan selama umur produktif aktivitas dalam jumlah yang sama besar untuk setiap tahunnya.

Metode ini berkaitan dengan berdasarkan alokasi waktu dan biaya-biaya setiap periode yang memiliki besaran yang sama selama umur aktiva. Berikut rumus metode penyusutan garis lurus:

$$\text{Depreciation} = \frac{C-R}{n}$$

Keterangan:

C = Harga perolehan aktiva

n = Taksiran umur aktiva

R = Taksiran nilai sisa

2.5. Metode Analisis Kelayakan

2.5.1. Analisis kelayakan dalam perspektif konvensional

a. Net Present Value (NVP)

Hamdi (2015) salah satu pendekatan untuk mengevaluasi usulan investasi dengan mendiskontokan pengeluaran kas dan serta kas dengan memberikan tingkat bunga tertentu selama masa usaha. Keriteria investasi yang banyak digunakan mengukur apakah suatu proyek layak atau tidak diukur dengan NVP (Ibrahim, 2009).

NVP merupakan perbedaan antara nilai sekarang dari keuntungan dan biaya. NVP ini merupakan metode untuk mencari selisih antara nilai sekarang dan aliran kas netto dengan nilai sekarang dari suatu investtasi. NPV menunjukkan keuntungan yang akan diterima selama umur investasi.

Berikut ini merupakan rumus NPV:

$$NPV = \sum_{t=1}^n (B_t - C_t) / (1 + i)^t$$

Keterangan:

B_t = Penerimaan proyek pada tahun t

C_t = Biaya pada tahun t

n = Umur ekonomis proyek

i = tingkat suku bunga kredit investasi

Dengan keriteria keputusan :

9. Bila NVP = 0, artinya usaha dalam keadaan *brek event point*

10. Usaha layak apabila NPV lebih kecil dari 0

11. Usaha tidak layak apabila NPV lebih kecil dari 0

Kelebihan yang ditawarkan metode NPV ialah sebagai alat

b. Payback Period (PP)

metode payback period merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu pengembalian investasi suatu proyek atau usaha (Kasmir dan Jakfar, 2017). Perhitungan ini dilihat dari perhitungan kas bersih yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi modal sendiri). Rumus untuk mencari payback period adalah sebagai berikut:

1. Jika arus kas bersih setiap tahun sama

$$payback\ period = \frac{investasi}{kas\ bersih\ per\ tahun}$$

2. Jika arus kas bersih setiap tahun beda

Investasi	= XXX
Arus kas I	= XXX(-)
	= XXX
Arus kas II	= XXX(-)
	= -XXX

Karena sisa dari perhitungan arus kas II bernilai negatif, maka sisa proceed tahun ke 2 dibagi tahun ke 3 yaitu:

$$payback\ period = \frac{XXX}{XXX} \times 12\ bulan$$

Kriteria:

- Jika PP sekarang lebih kecil dari rata-rata industri unit usaha sejenis maka layak.

Adapun kelemahan metode payback period adalah:

- Mengabaikan time value of money.
- Tidak mempertimbangkan arus kas yang terjadi setelah masa pengembalian.

c. Internal Rate of Return (IRR)

IRR merupakan suatu tingkat diskon rate yang menghasilkan net present value sama dengan nol. Dengan demikian apabila nilai hasil perhitungan IRR lebih besar dari SOCC (social opportunity cost of capital) usaha dikatakan layak.

Berikut merupakan rumus IRR :

$$IRR = PI - CI - \left(\frac{P2 - P1}{C1 - C2} \right) \cdot 1\%$$

Keterangan:

P1 = Tingkat bunga ke-1

P2 = Tingkat bunga ke-2

C1 = NPV ke-1

C2 = NPV ke-2

Kriteria :

Usaha dinyatakan layak apabila IRR lebih besar dari tingkat bunga.

Usaha dinyatakan tidak layak apabila IRR lebih kecil dari tingkat bunga.

d. Profitability Index (IP)

Profitability index adalah rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi (Kasmir dan Jakfar: 2015).

Rumus menghitung profitability index:

$$\text{profitability index (PI)} = \frac{PV \text{ Arus Kas}}{\text{Investasi}}$$

Dengan criteria penerimaan:

- Proyek diterima jika nilai PI > 1
- Proyek ditolak jika nilai PI < 1

2.5.2. Analisis Kelayakan Dalam Perspektif Islam

a. Gold Value Method

Dalam perspektif islam investasi seharusnya tidak dilakukan dengan menentukan keuntungan dimuka, tetapi dilakukan melalui bagi hasilbaik dalam keadaan untung maupun rugi (Hamdi: 2017). Prinsip ini lebih menjunjung tinggi keadilan, karena hasil akhir suatu kegiatan bisnis sebenarnya tidak bisa dipastikan.

Standar emas perhitungan GVM didasarkan pada pendapat yang dikemukakan oleh Ibnu Khaldun, menyatakan dua logam yaitu emas dan perak adalah ukuran nilai.

Rumus Gold Value Method (Hamdi: 2017) :

$$GV_n = \sum_t^n = (LB_t \times N_t) : (HE_t) - INV$$

Keterangan:

GV_n = surplus investasi selama n tahun

LB_t = laba bersih

- N_t = Nisbah bagi hasil
- HE_t = laba bersih
- INV = investasi awal
- N = Umur proyek
- T = suatu periode waktu

b. Gold Index Method (GI)

Gold index adalah rasio antara PV emas dan PV emas dari pengeluaran aliran kas (Hamdi: 2017). Metode ini memberikan hasil yang konsisten dengan GVM.

Rumus GI:

$$GI = \frac{\text{Total Pendapatan Emas (gram)}}{\text{Jumlah Investasi Awal (gram)}}$$

Dengan kriteria kelayakan GI lebih dari satu dinyatakan layak.

c. Investible Surplus Method (ISM)

Investible surplus method adalah seberapa besar surplus investasi yang dilaksanakan selama waktu berjalan, dengan menghitung sejumlah tahun untuk surplus investasi (setelah balik modal) yang terus dicapai perusahaan dengan peningkatan (surplus) keuangan. Metode ISM ini bertujuan untuk membuat alternatif untuk mengganti metode NPV yang ada unsure bunga.

Rumus menghitung ISM:

$$IS_n = \sum_{t=1}^n (B_t - C_t)(n - t)$$

Keterangan:

- IS_n = surplus investasi setelah ke-n tahun
- B_t = keuntungan yang diperoleh

C_t = biaya yang dibutuhkan

N = Usia usaha

t = Periode waktu

$B_t - C_t > 0$ maka menandakan perbedaan hanya positif yang dalam keuangan, berasumsi bahwa semua kas masuk berjalan sampai akhir periode.

Persamaannya, biaya usaha dapat diperbandingkan dengan peningkatan investasi.

Rumus Investible surplus rate (ISR):

$$\sum_{t=0}^N ISR(ct)(b - t^1) \times 100\%$$

Persamaan diatas dapat digunakan hanya ketika kas digunakan secara hati-hati dan dianggap terjadi pada permulaan sebuah periode.

2.5.3. Kelebihan dan Kekurangan Metode Konvensional dan Metode Syariah

Dalam metode konvensional perhitungan yang digunakan berdasarkan tingkat suku bunga. Berbeda dengan metode syariah menggunakan nilai emas sebagai nilai hitung. Selain itu juga menggunakan metode syariah pembagian laba bersikap adil, karena pembagian laba pada saat laba diperoleh di akhir periode. Selain itu, dengan menerapkan perhitungan syariah, laba dan hasil yang diperoleh tidak mengandung riba.

2.6. Penelitian Terdahulu

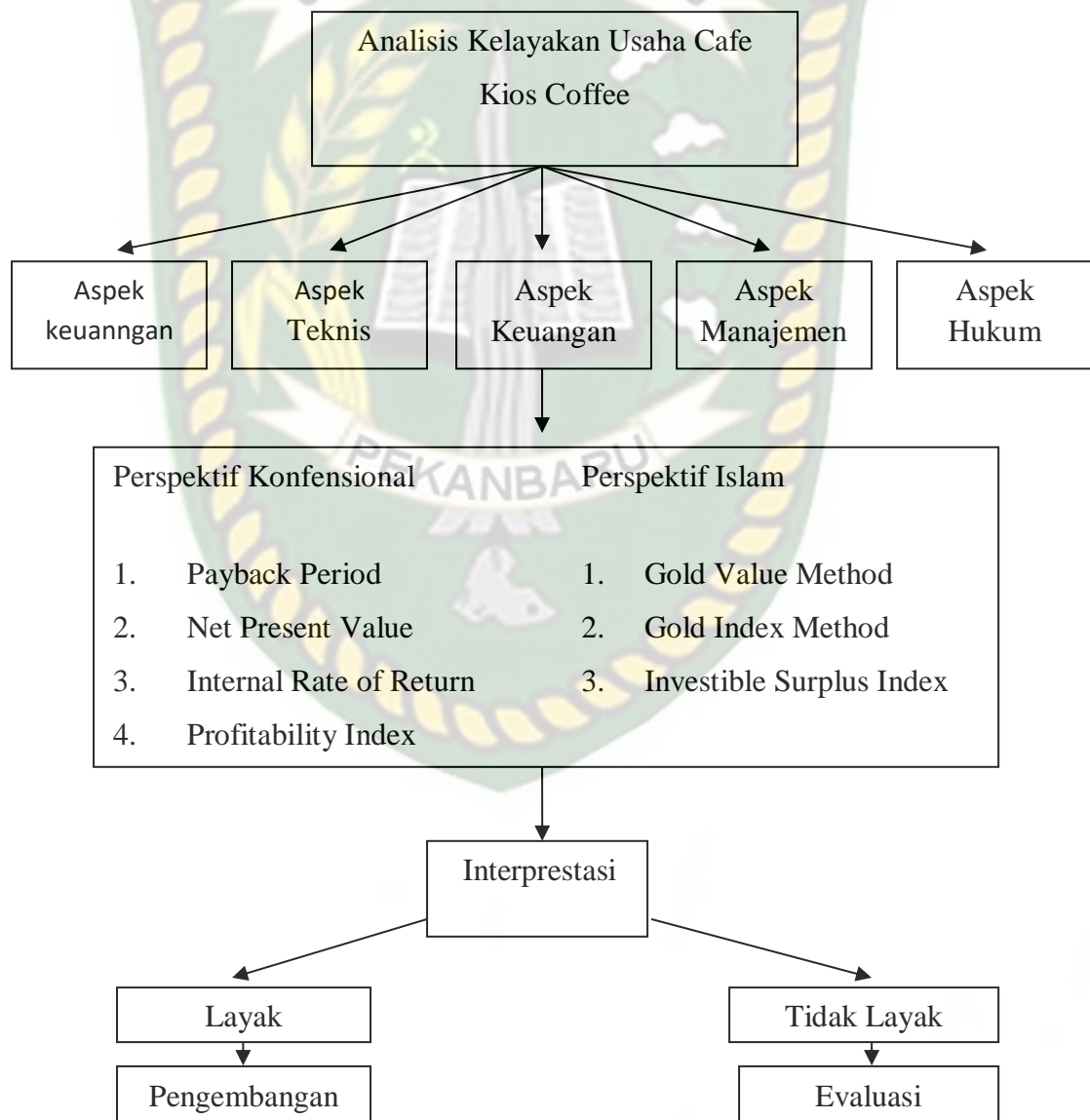
Tabel 2

Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	Vissimli Rarasmita, (2015)	Analisis kelayakan pengembangan usaha tahu bapak Budi di kelurahan Pandau Jaya kecamatan Siak Hulu kab. Kampar	PP, NPV, IRR	Pendirian dan pengembangan usaha pabrik pembuatan tahu dengan rumusan metode usaha studi kelayakan bisnis dinyatakan layak dikembangkan
2	Abidatul Afiyah ,dkk (2015)	Analisis Kelayakan Usaha Pendirian Home Industrty (Studi Kasus Pada Home Industry “Cozy” Kademangan Blitar	NPV, PP, IRR, PI	Berdasarkan anlisis kelayakan usaha Home Industry “Cozy” Kademangan Blitar layak dikembangkan
3	Putry Octariany (2017)	Analisis studi kelayakan investasi pengembangan usaha klepper pie di Pekanbaru-Riau	PR, NPV, IRR	Pendirian dan pengembangan usaha kleppr pie di Pekanbaru Riau layak di Kembangkan
4	Hamdi Agustin (Juni 2017)	Analisis kelayakan keuangan bisnis syariah Hamdi’s model (studi kasus usaha swalayan syariah di Pekanbaru)	ISM, GI, GVM	Berdasarkan analisis kelayakan syarih usaha swalayan syariah di Pekanbaru layak di kembangkan

5	Nudi Marhaban, (2019)	Analisis Kelayakan Usaha Laundry (Studi Kasus : Chitra Laundry di Gagak Sipat, Ngemplak, Boyolali)	PP, NPV, IRR, PI	PP, NPV, IRR, PI
---	-----------------------	--	------------------	------------------

2.7. Kerangka Pemikiran



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

2.8. Hipotesis

Berdasarkan perumusan dan tujuan yang telah dilaporkan , maka hipotesis yang dirumuskan: Diduga Pengembangan Usaha Café “Kios Coffee” di Jalan Surabaya Pekanbaru adalah layak dan dapat dikembangkan ditinjau dari aspek finansial dan dapat direalisasikan.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi Penelitian

Untuk mendapatkan data yang diperlukan penulis melakukan penelitian di usaha café “Kios Coffee” di jalan Surabaya Pekanbaru.

3.2. Operasional Variabel

Tabel 3
Operasional Variabel

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
Kelayakan usaha adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah yang menilai kelayakan suatu ide usaha dalam rencana investasi perusahaan, (Hamdi Agustin, 2015:12).	1. Analisis kelayakan perspektif konvensional	<p>Net Present Value (NPV)</p> $NPV = \sum_{t=1}^n (Bt - Ct)/(1 + i)^t$ <p>Profitability Index (IP)</p> <p><i>profitability index (PI)</i></p> $= \frac{PV \text{ Arus Kas}}{\text{Investasi}}$ <p>Internal Rate of Return (IRR)</p> $IRR = PI - CI + \left(\frac{P2-P1}{C2-C1}\right).1\%$ <p>Payback Period (PP)</p> $PP = \frac{\text{investasi}}{\text{kas bersih per tahun}}$	Rasio
	2. Analisis kelayakan perspektif islam	<p>Gold Value Method</p> $GVn = \sum_t^n = (LBt \times Nt)$ <p style="text-align: right;">: (HEt) - INV</p> <p>Gold Index Method</p> $G = \frac{\text{Total Pendapatan Emas (gram)}}{\text{Jumlah Investasi Awal (gram)}}$ <p>Investible Surplus Method</p> $ISn = \sum_{t=1}^n (Bt - Ct)(n - t)$	

3.3. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi yang dijadikan dalam penelitian ini adalah UKM Kios Coffee.

b. Sampel

Sampel merupakan bagian kecil yang diambil dari anggota populasi berdasarkan prosedur yang sudah ditemukan sehingga bisa digunakan untuk mewakili populasinya. Dalam penelitian ini, sampel yang digunakan adalah Kios Coffe Jalan Surabaya Pekanbaru.

3.4. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

Jnis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif, yaitu data numeric yang dapat memberikan penafsiran yang kokoh atau dengan kata lain data ini berupa angka-angka yang diperoleh dari laporan keuangan UKM usaha Kios Coffee.

b. Sumber Data

Sumber data yang dalam penelitian terdiri dari dua macam yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer adalah data yang diperoleh melalui pengamatan langsung dari UKM usaha Kios Coffee, baik melalui observasi, kuisisioner dan wawancara secara langsung degan pemilik usaha.
2. Data Sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung, yaitu data yang diperoleh dari data atau laporan keuangan UKM usaha Kios Coffee.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara adalah metode untuk mendapatkan data dengan melakukan Tanya jawab secara langsung kepada pemilik usaha Kios Coffee. hal ini dilakukan untuk mendapatkan informasi terkait dengan laporan keuangan dan data-data yang diperlukan lainnya.

b. Observasi

Mengumpulkan data dengan melakukan observasi atau riset secara langsung ke tempat penelitian dengan tujuan untuk mengetahui secara langsung ke lokasi penelitian.

3.6. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan kuantitatif. Metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk melakukan penelitian terhadap manusia, objek, suasana ataupun pemikiran dimasa yang akan datang. Jika seorang peneliti melakukan penelitian yang memuat deskripsi, gambaran yang tersusun, fakta yang akurat serta fenomena yang sedang diteliti. Analisis kuantitatif yang dilakukan pada penelitian ini untuk menilai kelayakan usaha Kios Coffee dinilai berdasarkan aspek konvensional dan aspek syariah.

Penelitian analisis kelayakan berdasarkan perpektif konvensional yaitu Net Present Value, Payback Period, Internal Rate of Return dan Profitability Index, .

Sedangkan penilaian kelayakan berdasarkan perspektif syariah adalah Gold Value Method, Gold Index Method dan Investible Surplus Method.

3.7. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan merupakan suatu pola dalam penyusunan karya ilmiah, dalam menggambarkan secara garis besar deskripsi dan penjelasan dari bab pertama hingga bab terakhir. penelitian ini terdiri dari enam bab, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Didalam bab ini berisikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Pada bab ini menguraikan teori-teori yang berkaitan dengan harga kualitas produk dan minat beli, dilengkapi juga dengan penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan terakhir adalah hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan diuraikan tentang metode penelitian yang terdiri dari lokasi tempat penelitian, operasional variable, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini memuat sejarah singkat perusahaan atau organisasi yang diteliti, visi dan misi, struktur, serta gambaran aktivitas perusahaan atau organisasi.

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini membahas tentang hasil dari penelitian serta penjelasannya.

BAB VI : PENUTUP

Pada bab ini memuat kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1. Sejarah Singkat Perusahaan

Café Kios Coffe berdiri pada tanggal 5 Agustus 2019 di Jl. Surabaya, Pekanbaru. Kios coffee ini menyediakan berbagai varian makanan dan minuman serta jajanan ringan lainnya seperti kentang goreng, sosis dan lain-lain.

Usaha café ini didirikan oleh dua orang pemuda yaitu, Ria megawati dan Rezi Hernanda. Pemilik membuka usaha ini karena besarnya peminat, terutama anak-anak muda yang hobi nongkrong atau bersantai-santai. Sekarang sudah banyak terdapat café-café yang selalu ramai pengunjung, mulai dari sekedar duduk sambil menikmati minuman, makanan, bahkan wifi gratis. Banyak anak muda menghabiskan waktu di café dengan bermain game ataupun membuat tugas.

Café ini beroperasi dari pukul 14:00 hingga pukul 23:00, dengan luas bangunan 10x5 meter persegi, maka dari itu, disini pemilik berencana ingin sedikit memperluas bangunan agar bisa lebih banyak menampung pengunjung.

4.2. Struktur Organisasi

Pemilik Café Kios Coffe sekaligus manajer yang berperan sebagai pengambil keputusan dalam kegiatan usaha tersebut. Pemilik usaha yang bertanggungjawab dalam hal pemasaran sekaligus membuat, dan melayani orderan yang ada. Café ini memiliki satu orang karyawan. Adapun tugas karyawan sebagai berikut:

1. Membuat menu pesanan
2. Bersih-bersih
3. Mengantar pesanan
4. Dan lainnya.



BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Hasil Penelitian

5.1.1. Analisis Non Finansial

Dalam melakukan analisis kelayakan pada usaha cafe perlu diperhatikan aspek non finansial yang dapat mendukung kegiatan usaha. Analisis non finansial memberikan pengaruh dalam penilaian kelayakan usaha café kios koffee yang dijalankan oleh Ria Megawati dan Muhammad Rezi. Adapun analisis non finansial yang akan dijabarkan dalam penilaian kelayakan café kios coffee ini adalah aspek pemasaran.

5.1.1.1. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran berperan untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Atau dengan kata lain seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar *market share* yang dikuasai oleh para pesaing.

a. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan (Tjiptono, 2008). Produk yang diperjualbelikan oleh *café kios coffe* adalah minuman dan makanan.

b. Konsumen

Konsumen adalah seseorang yang menggunakan produk dan jasa yang dipasarkan (Dewi, 2013). *Kios coffee* memiliki jumlah konsumen yang relatif tinggi setiap harinya. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi *kios coffe* mampu melayani 30-60 konsumen setiap harinya. Berdasarkan hal tersebut pengembangan usaha cafe ini layak di kembangkan karena tempat café sekarang ini belum terlalu luas.

c. Persaingan

Tingkat persaingan café kios coffee di Kota Pekanbaru lumayan besar. Hal ini dapat terlihat dari banyaknya café yang ada. Namun hal ini tidak menjadi penghalang bagi café kios coffe untuk dikembangkan, mengingat banyaknya konsumen yang senang dengan tempat tongkrongan khususnya di café-café, dengan menambah wifi, serta promo-promo lainnya untuk menarik konsumen datang.

d. Distribusi

Menurut Philip Kortler distribusi merupakan sekumpulan organisasi yang membuat sebuah proses kegiatan penyaluran suatu barang atau jasa untuk dipakai atau dikonsumsi oleh para konsumen. Dalam perspektif islam mendistribusikan produk dapat dilakukan dimanajaja selagi lokasi tersebut halal dan jauh dari masalah persengketaan (Hamdi, 2017).

Sosial media seperti Instagram, WhatsApp, Facebook dan lain-lain merupakan salah satu platform yang digunakan oleh *café kios coffee* dalam

mendistribusikan produknya. Hal tersebut merupakan cara-cara yang digunakan *café kios koffee* untuk menarik konsumen.

5.1.2. Analisis Finansial

5.1.2.1. Analisis Biaya

Biaya yang dikeluarkan oleh *café kios coffee* dalam mendukung jalannya usaha terdiri dari Investasi Awal, biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel dibawah ini berisi rincian investasi awal *café kios coffee* :

Tabel 5.1

Biaya Investasi Awal *Café Kios Coffee*

No	Uraian	Unit	Umur Ekonomis (Tahun)	Harga/Unit	Total Biaya	Depresiasi/ Penyusutan
1	Meja dan Kursi	8 set	3	875.000	7.000.000	2.333.333
2	Mesin Press	1	3	800.000	800.000	266.667
3	Mesin grinder	1	3	1.500.000	1.500.000	500.000
4	Mesin pembuat kopi (Expresso)	1	3	3.500.000	3.500.000	1.166.667
5	Kulkas (Showcase)	1	3	3.500.000	3.500.000	1.166.667
6	Mesin Kasir	1	3	900.000	900.000	300.000
7	Lampu	13	1	13.000	169.000	169.000
8	Kipas Angin	3	2	400.000	1.200.000	600.000
9	Meja Bar	1	5	4.800.000	4.800.000	960.000
10	Magic Com	1	2	300.000	300.000	150.000
11	Dispenser	1	2	150.000	150.000	75.000
12	Gallon	2	1	50.000	100.000	100.000
13	Timbangan	1	2	250.000	250.000	125.000
14	Laptop	1	5	4.000.000	4.000.000	800.000
15	Tong Sampah	2	1	30.000	60.000	60.000
16	Sapu	1	11	30.000	30.000	2.727
17	Speaker	1	3	200.000	200.000	66.667
18	Hiasan Meja	7	1	20.000	140.000	140.000
19	Hiasan Dinding	7	1	15.000	105.000	105.000
20	Kompur Gas	1	5	300.000	300.000	60.000

21	Gas	2	1	150.000	300.000	300.000
22	Wajan	2	1	50.000	100.000	100.000
23	Skop	1	1	25.000	25.000	25.000
24	Spatula	2	1	15.000	30.000	30.000
25	Gelas	4 Lusin	2	175.000	700.000	350.000
26	Toples	10	1	38.000	380.000	380.000
27	Kettle	1	2	150.000	150.000	75.000
28	Kettle Pemanas Air	1	2	250.000	250.000	125.000
29	Sendok	3 Lusin	1	30.000	90.000	90.000
30	Garpu	3 Lusin	1	30.000	90.000	90.000
31	Pulpen	5	1	4.000	20.000	20.000
32	Buku	2	1	5.000	10.000	10.000
TOTAL					31.149.000	10.741.727

Sumber : Owner Kios Coffee, 2021

a. Investasi Bangunan

Usaha café kios coffee menyewa ruko berukuran 10 x 5m sebagai tempat operasional. Biaya yang dikeluarkan untuk menyewa ruko selama 1 tahun sebesar Rp. 16.200.000,-.

b. Investasi Peralatan

Setelah memenuhi kebutuhan tempat atau gedung, café kios coffee melengkapi peralatan yang dibutuhkan untuk kegiatan operasional. Untuk memenuhi kebutuhan peralatan dikeluarkan total biaya sebesar Rp 31.149.000,-. Berikut ini rincian dari total dana yang dikeluarkan untuk peralatan:

1. Meja dan Kursi

Meja berjumlah 8 unit dan kursi 32 unit masing-masing terdiri dari unit dengan total biaya sebesar Rp 7.000.000,- dengan nilai penyusutan Rp. 2.333.333 pertahun.

2. Mesin Press

Mesin Press berjumlah 1 unit dengan harga Rp 800.000,- dengan nilai penyusutan Rp 266.667 per tahun.

3. Mesin Grinder

Mesin grinder berjumlah 1 unit dengan harga Rp 1.000,- dengan nilai penyusutan Rp 500.000 per tahun.

4. Mesin Pembuat Kopi (Espresso)

Mesin Espresso berjumlah 1 unit senilai Rp. 3.500.000,- dengan nilai penyusutan Rp 1.166.667 pertahun

5. Kulkas (Showcase)

Kulkas (Showcase) berjumlah 1 unit senilai Rp. 3.500.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 1.166.667,- pertahun.

6. Mesin Kasir

Mesin Kasir berjumlah 1 unit senilai Rp. 900.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 300.000 per tahun.

7. Lampu

Lampu 13 unit dengan harga 169.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 196.000 pertahun.

8. Kipas Angin

Kipas angin 3 unit senilai RP 1.200.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp 600.000 pertahun.

9. Meja Bar

Meja Bar 1 unit senilai Rp 4.800.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 960.000 pertahun.

10. Magic Com

Magic Com 1 unit senilai Rp. 300.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 150.000.

11. Dispenser

Dispenser 1 unit senilai Rp. 150.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 75.000 pertahun.

12. Galon

Galon 2 unit senilai Rp. 100.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 100.000 pertahun.

13. Timbangan

Timbangan 1 unit senilai Rp. 250.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 125.000 pertahun.

14. Laptop

Laptop 1 unit senilai Rp. 4.000.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 800.000 pertahun.

15. Tong Sampah

Tong Sampah 2 unit senilai Rp. 60.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 60.000 pertahun.

16. Sapu

Sapu 1 unit senilai Rp. 30.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 30.000 pertahun.

17. Speaker

Speaker 1 unit senilai Rp. 200.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 66.667 pertahun.

18. Hiasan Meja

Hiasan Meja 7 unit senilai Rp. 140.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 140.000 pertahun.

19. Hiasan Dinding

Hiasan Dinding 7 unit senilai Rp. 105.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 105.000 pertahun.

20. Kompor Gas

Kompor Gas 1 unit senilai Rp. 300.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 60.000 pertahun.

21. Gas

Gas 2 unit senilai Rp. 300.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 300.000 pertahun.

22. Wajan

Wajan 2 unit senilai Rp. 100.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 100.000 pertahun.

23. Skop

Skop 1 unit senilai Rp. 25.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 25.000 pertahun.

24. Spatula

Spatula 2 unit senilai Rp. 30.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 30.000 pertahun.

25. Gelas

Gelas 4 Lusin senilai Rp. 700.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 350.000 pertahun.

26. Toples

Toples 10 unit senilai Rp. 380.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 380.000 pertahun

27. Kettle

Kettle 1 unit senilai Rp. 150.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 75.000 pertahun.

28. Kettle Pemanas Air

Kettle Pemanas Air 1 unit senilai Rp. 250.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 125.000 pertahun.

29. Sendok

Sendok 3 lusin senilai Rp. 90.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 90.000 pertahun.

30. Garpu

Garpu 3 lusin senilai Rp. 90.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 90.000 pertahun.

31. Pulpen

Pulpen 5 unit senilai Rp. 20.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 20.000 pertahun.

32. Buku

Buku 2 unit senilai Rp. 10.000,- dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 10.000 pertahun.

5.1.2.2. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan seluruh biaya yang wajib dikeluarkan oleh café kios coffee baik saat cafe sedang beroperasi ataupun tidak beroperasi dengan nilai yang sama. Berikut ini biaya tetap yang ditanggung oleh café kios coffee :

1. Gaji Karyawan

Café Kios Coffee saat ini memiliki 3 karyawan, yang bertugas secara rangkap. Pada tabel dibawah ini dijelaskan rincian gaji karyawan kios coffee.

Tabel 5.2

Gaji Karyawan *Café Kios Koffee* Periode 2021 – 2025

TAHUN	Jumlah Karyawan	Biaya Perbulan	Total Perbulan	Total Pertahun
2021	3	1.500.000	4.500.000	54.000.000
2022	3	1.500.000	4.500.000	54.000.000
2023	3	1.500.000	4.500.000	54.000.000
2024	3	1.500.000	4.500.000	54.000.000
2025	3	1.500.000	4.500.000	54.000.000

Sumber : *Owner Kios Coffee, 2021*

Pada tahun 2021 total biaya gaji yang dikeluarkan sebesar Rp 54.000.000,.- Berdasarkan tabel diatas, total biaya gaji *kios coffee* dari tahun 2021-2025 sebesar Rp 270.000.000,-.

2. Biaya Penyusutan

Biaya penyusutan yang ditanggung oleh *kios coffee* selama tahun 2021-2025 sebesar Rp. 10.741.727.

3. Biaya Perawatan

Kios cofee melakukan perawatan kendaraan secara rutin setiap bulan, untuk meminimalisir kerusakan fatal. biaya perawatan yang dikeluarkan Kios Coffee selama tahun 2021-2025 senilai Rp 18.315.300,-. seperti yang terlihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 5.3

Biaya Perawatan Periode 2021 - 2025

No	Tahun	Biaya Perbulan	Biaya pertahun
1	2021	250.000	3.000.000
2	2022	275.000	3.300.000
3	2023	302.500	3.630.000
4	2024	332.750	3.993.000
5	2025	366.025	4.392.300

Sumber : Owner Kios Coffee, 2021

4. Biaya Listrik dan Air

Biaya listrik dan air yang ditanggung oleh *kios coffee* pertahun selama periode 2021-2025 sebagai berikut :

Tabel 5.4

Biaya Listrik dan Air Café Kios Coffee Periode 2021-2025

No	Tahun	Biaya Perbulan	Biaya Pertahun
1	2021	400.000	4.800.000
2	2022	440.000	5.280.000
3	2023	484.000	5.808.000
4	2024	532.400	6.388.800
5	2025	585.640	7.027.680

Sumber : Owner Kios Coffee, 2021

5. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku yang ditanggung *kios coffee* pertahun selama periode 2021-2025 sebagai berikut:

Tabel 5.5

Biaya Bahan Baku *Café Kios Coffee* Periode 2021 - 2025

Bulan	TAHUN				
	2021	2022	2023	2024	2025
Aug-20	4.720.943	5.193.037	5.712.340	6.283.574	6.911.932
Sep-20	6.033.294	6.636.623	7.300.286	8.030.314	8.833.346
Oct-20	6.209.449	6.830.394	7.513.433	8.264.776	9.091.254
Nov-20	6.363.584	6.999.942	7.699.937	8.469.930	9.316.923
Dec-20	6.627.816	7.290.597	8.019.657	8.821.623	9.703.785
Jan-21	6.737.912	7.411.704	8.152.874	8.968.161	9.864.978
Feb-21	6.839.201	7.523.121	8.275.434	9.102.977	10.013.275
Mar-21	4.558.000	5.013.799	5.515.179	6.066.697	6.673.367
Apr-21	4.210.094	4.631.104	5.094.214	5.603.635	6.163.999
May-21	4.472.124	4.919.337	5.411.270	5.952.397	6.547.637
Jun-21	4.835.443	5.318.987	5.850.886	6.435.975	7.079.572
Jul-21	6.086.140	6.694.755	7.364.230	8.100.653	8.910.718
TOTAL	67.694.000	74.463.400	81.909.740	90.100.714	99.110.785

Sumber : Owner Kios Coffee, 2021

6. Biaya Sewa

Biaya sewa yang ditanggung *kios coffee* pertahun selama periode 2021-2025 sebagai berikut:

Tabel 5.6

Biaya Sewa *Café Kios Coffee* Periode 2021-2025

No	Tahun	Biaya Perbulan	Biaya Pertahun
1	2021	1.350.000	16.200.000
2	2022	1.350.000	16.200.000
3	2023	1.350.000	16.200.000
4	2024	1.350.000	16.200.000
5	2025	1.350.000	16.200.000

Sumber : Owner Kios Coffee, 2021

7. Biaya Lain-Lain

Biaya lain-lain yang ditanggung *Café Kios Coffee* pertahun selama periode 2021-2025 sebagai berikut:

Tabel 5.7

Biaya Lain-Lain *Café Kios Coffee* Periode 2021-2025

No	Tahun	Biaya Perbulan	Biaya Pertahun
1	2021	500.000	6.000.000
2	2022	550.000	6.600.000
3	2023	605.000	7.260.000
4	2024	665.500	7.986.000
5	2025	732.050	8.784.600

Sumber: Owner Kios Coffee, 2021

5.1.3. Analisis Penerimaan dan Pengeluaran

5.1.3.1. Analisis Penerimaan

Penerimaan *Café Kios Coffee* adalah jumlah uang yang diperoleh dari menjual minuman dan makanan yang ada di café tersebut. Berikut ini tabel rincian penerimaan *Café Kios Coffee* selama periode 2020-2021 :

Tabel 5.8
Penerimaan *Café Kios Coffee* selama setahun

No	Bulan	Penerimaan
1	Agustus 2020	Rp. 11.720.000
2	September 2020	Rp. 15.070.000
3	Oktober 2020	Rp. 15.510.000
4	November 2020	Rp. 15.895.000
5	Desember 2020	Rp. 16.555.000
6	Januari 2021	Rp. 16.830.000
7	Februari 2021	Rp. 17.083.000
8	Maret 2021	Rp. 11.385.000
9	April 2021	Rp. 10.516.000
10	Mei 2021	Rp. 11.170.000
11	Juni 2021	Rp. 12.078.000
12	Juli 2021	Rp. 15.202.000
TOTAL		Rp. 169.014.000

Sumber : Owner Kios Coffe, 2021

Dari tabel diatas terlihat penerimaan *Café Kios Coffee* dari tahun 2020-2021. Pada tahun 2020 *Café Kios Coffee* menerima pendapatan penjualan dengan berbagai jenis dan harga yang bervariasi dengan total penerimaan Rp 169.014.000.

5.1.3.2. Analisis Pengeluaran

Pada tabel dibawah ini terlihat alokasi biaya pengeluaran café kios coffee selama periode 2021-2025 :

Tabel 5.9
Pengeluaran *Café Kios Coffee* 2021-2025

No	Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025
1	Biaya Listrik dan Air	4.800.000	5.280.000	5.808.000	6.388.800	7.027.680
2	Biaya Gaji	18.000.000	59.400.000	39.600.000	65.340.000	261.360.000
3	Biaya Bahan Baku	30.240.000	33.264.000	36.590.400	40.249.440	44.274.384
4	Biaya Lain-lain	6.000.000	6.600.000	7.260.000	7.986.000	8.784.600
5	Biaya Sewa	16.200.000	17.820.000	19.602.000	21.562.200	23.718.420
6	Biaya Perawatan	3.000.000	3.300.000	3.630.000	3.993.000	4.392.300
TOTAL		75.240.000	125.664.000	112.490.400	145.519.440	349.557.384

Sumber : Owner *Kios Coffee*, 2021

Dari tabel diatas terlihat biaya pengeluaran yang ditanggung oleh *Café Kios Coffee* selama periode 2021-2025. Pada tahun 2021 terlihat biaya yang dikeluarkan oleh *Kios Coffee* Rp 75.240.000,-. Biaya pengeluaran ini mengalami kenaikan setiap tahunnya. Adapun total alokasi biaya pengeluaran selama periode 2021-2025 sebesar Rp. 349.557.384,-.

5.1.4. Analisis Finansial

Analisis finansial merupakan salah satu aspek analisis studi kelayakan bisnis yang berperan penting untuk mengetahui manfaat pada suatu bisnis. Dalam hal ini, aspek finansial berperan untuk menilai kelayakan *Kios Coffee*. Penilaian kelayakan usaha perspektif konvensional yang digunakan oleh *Kios Coffee* yaitu *Payback period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability index* (PI), dan berdasarkan syariah *Gold value method* (GVM), *Gold index* (GI), dan *Investible surplus method* (ISM).

5.1.4.1. Arus Kas (*Cash Flow*)

Laporan arus kas berisi rincian perputaran kas selama satu periode yang berisi penjelasan meliputi sumber dan penggunaan kas, Kasmir (2015).



Tabel 5.10
Arus Kas (Cash Flow) Café Kios Coffee Periode 2021-2025

Rincian	Tahun				
	2021	2022	2023	2024	2025
Penerimaan					
Penjualan	169.014.000	185.915.400	204.506.940	224.957.634	247.453.397
Total Penerimaan	169.014.000	185.915.400	204.506.940	224.957.634	247.453.397
HPP					
Bahan Baku	67.694.000	74.463.400	81.909.740	90.100.714	99.110.785
Listrik dan Air	4.800.000	5.280.000	5.808.000	6.388.800	7.027.680
Biaya Sewa	16.200.000	16.200.000	16.200.000	16.200.000	16.200.000
Gaji Karyawan	54.000.000	54.000.000	54.000.000	54.000.000	54.000.000
Biaya Perawatan	3.000.000	3.300.000	3.630.000	3.993.000	4.392.300
Total HPP	145.694.000	158.643.400	147.147.740	182.022.514	192.070.765
Laba Kotor	23.320.000	27.272.000	57.359.200	42.935.120	55.382.632
Administrasi Lain-lain	6.000.000	6.600.000	7.260.000	7.986.000	8.784.600
Penyusutan	10.741.727	10.741.727	10.741.727	10.741.727	10.741.727
Total Biaya	16.741.727	17.341.727	18.001.727	18.727.727	19.526.327
Laba sebelum pajak	6.578.273	9.930.273	39.357.473	24.207.393	35.856.305
Pajak Penghasilan (15%)	986.741	1.489.541	5.903.621	3.631.109	5.378.446
Laba Bersih	5.591.532	8.440.732	33.453.852	20.576.284	30.477.859
Cash flow	16.333.259	19.182.459	44.195.579	31.318.011	41.219.586

Sumber : Owner Kios Coffe, 2021

Penjelasan :

Analisis arus kas Kios Coffee selama periode 2021-2025 sebagai berikut :

1. Analisis *Cash Flow* pada tahun 2021 :

$$\begin{aligned} \text{CF} &= \text{NI} + \text{Depresiasi} \\ &= 5.591.532 + 10.741.727 \\ &= 16.333.259 \end{aligned}$$

2. Analisis *Cash Flow* pada tahun 2022 :

$$\begin{aligned} \text{CF} &= \text{NI} + \text{Depresiasi} \\ &= 8.440.732 + 10.741.727 \\ &= 19.182.459 \end{aligned}$$

3. Analisis *Cash Flow* pada tahun 2023 :

$$\begin{aligned} \text{CF} &= \text{NI} + \text{Depresiasi} \\ &= 33.453.852 + 10.741.727 \\ &= 44.195.852 \end{aligned}$$

4. Analisis *Cash Flow* pada tahun 2024 :

$$\begin{aligned} \text{CF} &= \text{NI} + \text{Depresiasi} \\ &= 20.576.284 + 10.741.727 \\ &= 31.317.891 \end{aligned}$$

5. Analisis *Cash Flow* pada tahun 2025 :

$$\begin{aligned}
 \text{CF} &= \text{NI} + \text{Depresiasi} \\
 &= 30.477.859 + 10.741.727 \\
 &= 41.741.727
 \end{aligned}$$

5.1.4.2. Payback Period (PP)

Analisis *payback period* adalah analisis yang digunakan untuk menghitung waktu perputaran kembali nya modal investasi dengan menggunakan perhitungan arus kas bersih, Hamdi (2015).

Berikut ini perhitungan *Payback Period Café Kios Coffee* :

Investasi Awal	31.149.000
<i>Cash flow</i> Tahun 2021 (1)	16.333.259
	1,900
0,900*12 Bulan	10,800
0,800*30 Hari	24

Dari perhitungan *Payback Period* diatas diketahui bahwa dalam jangka waktu 1 tahun 10 bulan 24 hari *café kios coffee* sudah dapat mengembalikan nilai investasi awal. Dengan asumsi jumlah konsumen relative stabil.

5.1.4.3. Net Present Value (NPV)

Menurut Hamdi *Net present value* merupakan hasil dari perbedaan dari nilai sekarang (nilai diskonto) dari pengeluaran dan penerimaan kas.

Tabel 5.11
Net Present Value Café Kios Coffee Periode 2021-2025

Tahun	Arus Kas	Df (9%)	Present Value (PV)
2021	16.333.259	0,752	12.328.953
2022	19.182.459	0,560	10.009.018
2023	44.195.579	0,425	17.585.839
2024	31.318.011	0,320	8.589.492
2025	41.219.586	0,240	8.380.597
Jumlah Arus Kas Bersih			61.722.373
Jumlah Investasi			31.149.000
NPV			30.573.373

Sumber : Owner Kios Coffee, 2021

Dari tabel diatas terlihat diperoleh NPV bernilai positif 30.573.373 yang artinya usaha ini layak dijalankan.

5.1.4.4. Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) merupakan hasil dari perbandingan arus kas sekarang dengan nilai investasi awal. Dengan kriteria kelayakan *Profitability index* > 1, maka usaha layak dijalankan.

$$Profitability\ Index(PI) = \frac{PV\ Arus\ Kas}{Investasi}$$

$$Profitability\ Index(PI) = \frac{61.722.373}{31.149.000} = 1,98$$

Dari hasil perhitungan diatas terlihat nilai *profitability index* di atas 1, yaitu 1,98. Maka investasi ini layak dijalankan.

5.1.4.5. Internal Rate of Return (IRR)

Metode IRR dilakukan untuk menghitung berapa besar tingkatan diskonto yang digunakan untuk memperoleh arus kas bersih dimasa yang akan datang yang berjumlah sama dengan nilai investasi awal. Berdasarkan kriteria, IRR dinyatakan

layak apabila nilai IRR lebih besar dari investasi awal. Dalam perhitungan IRR digunakan tingkat bunga 25%. Seperti pada tabel dibawah ini :

5.12
Perhitungan Internal rate of Return (IRR) Café Kios Coffee
Periode 2021-2025

Tahun	Arus Kas	Df (33%)	Present Value (PV)	Df (38%)	Present Value (PV)
2021	16.333.259	0,752	12.282.611	0,714	8.802.872
2022	19.182.459	0,560	10.742.177	0,51	5.104.599
2023	44.195.579	0,425	18.783.121	0,364	6.401.245
2024	31.318.011	0,320	10.021.764	0,26	2.233.268
2025	41.219.586	0,240	9.892.701	0,186	1.558.791
Jumlah Arus Kas Bersih			61.722.373		25.531.051
Jumlah Investasi			31.149.000		31.149.000
NPV			30.573.373		(5.617.949)

Sumber : Owner Kios Coffee, 2021

$$IRR = P1 - C1 + \left[\frac{P2 - P1}{C2 - C1} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 33\% - 30.573.373 + \left[\frac{38\% - 33\%}{-5.617.949 - 30.573.373} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 33\% - \left[\frac{5\% (30.573.373)}{-36.191.322} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 33\% + 04,22\%$$

$$IRR = 37,22\%$$

Nilai IRR dari perhitungan diatas sebesar 37,22% berarti lebih besar dari biaya rata-rata 33% sehingga dapat dikatakan usaha pengembangan yang dijalankan oleh Ria Megawati dan Muhammad Rezi ini layak.

5.1.4.6. Gold Value Method (GVM)

Dalam prinsip islam, pembagian keuntungan dalam kegiatan investasi seharusnya tidak dilakukan dimuka, tetapi dilakukan melalu bagi hasil baik dalam

keadaan rugi ataupun untung. Apabila pembagian keuntungan dilakukan di awal investasi, maka akan besar kemungkinan terjadi kerugian pada salah satu pihak.

Berikut ini perhitungan GVM *Café Kios Coffee* :

Tabel 5.13
Gold Value Method (GVM) *Café Kios Coffee* Periode 2021-2025

Tahun	Laba Bersih	DF 52%	Profit Sharing	Harga Emas (Rp)	Nilai Emas (Gram)
2021	5.591.532	0,52	2.907.596,64	1.018.000	2,86
2022	8.440.732	0,52	4.389.180,64	1.068.900	4,11
2023	33.453.852	0,52	17.396.003,04	1.122.345	15,50
2024	20.576.284	0,52	10.699.667,68	1.178.462	9,08
2025	30.477.859	0,52	15.848.486,68	1.237.385	12,81
Total Pendapatan Emas (Gram) (PI)					44,35
Investasi Awal (Gram)			31.149.000,00	1.018.000	30,60
Nilai Emas (Gram)					13,75

Sumber : Owner *Kios Coffee*, 2021

Dengan nisbah 52:48 diperoleh penerimaan 13,75 gram emas. Artinya, berdirinya *Café Kios Coffee* memberikan penerimaan emas sebanyak 13,75 Gram untuk pemilik usaha. Maka usaha ini layak dijalankan.

5.1.4.7. Gold Index (GI)

Gold index (GI) adalah rasio antara nilai sekarang emas dari pengeluaran aliran kas.

$$GI = \frac{\text{Total pendapatan emas (gram)}}{\text{Jumlah investasi awal (gram)}}$$

$$\frac{44,35}{30,60} = 1,44$$

Berdasarkan perhitungan *Gold Index* (GI) lebih dari 1. Maka usaha ini layak dijalankan.

5.1.4.8. Investible Surplus Method (ISM)

Investible surplus method (ISM) merupakan metode yang digunakan sebagai pengganti NPV dalam perhitungan syariah. Metode ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar surplus investasi selama usaha berjalan.

Tabel 5.14
Investible Surplus Method (ISM) Café Kios Coffee Periode 2021-2025

Periode	Bt	Ct	(Bt - Ct)=IS	n-t	Is x (n-t)	Isn
0		31.149.000	(38.680.000)			
1	16.333.259		(14.754.116)			
2	19.182.459		39.135.065	3	39.135.065	117.405.195
3	44.195.579		44.195.579	2	44.709.157	88.391.158
4	31.318.011		31.318.011	1	49.096.635	31.318.011
5	41.219.586		41.219.586	0	53.922.861	-
Jumlah						237.114.364

Sumber : Owner Kios Coffee, 2021

Keterangan :

$$I_{sn} = 237.114.364$$

$$C_t = 31.149.000$$

$$n - t_1 = (5 - 0) = 5$$

$$C_t - (n - t_1) = 237.114.364 (5) = 1.185.571.820$$

$$ISR = \frac{237.114.364}{1.185.571.820} \times 100\% = 20\%$$

Berdasarkan perhitungan diatas, hasil ISR menunjukkan bahwa surplus investasi selama 5 tahun sebesar 20%.

Tabel 5.15
Pengantar Hasil Analisis Kelayakan Investasi *Café Kios Coffee*

No.	Metode Analisis	Hasil	Keterangan
1	<i>Payback Period</i>	1 Tahun 10 Bulan 24 Hari	Layak
2	<i>Net Present Value</i>	Bernilai Positif 30.573.373	Layak
3	<i>Profitability Index</i>	Lebih besar dari 1 yaitu 1,98	Layak
4	<i>Internal Rate of Return</i>	IRR lebih besar dari nilai rata-rata yaitu 37,22%	Layak
5	<i>Gold Value Method</i>	Bernilai positif 13,75 Gram	Layak
6	<i>Gold Index Method</i>	Lebih besar dari 1 yaitu 1,44	Layak
7	<i>Investible Surplus Method</i>	ISR sebesar 20%	Layak

Sumber : Owner Kios Coffee 2021

Berdasarkan perhitungan *Payback period* pada usaha *Café Kios Coffee* adalah 1 tahun 10 bulan 24 hari. Sesuai dengan kriteria kelayakan studi kelayakan bisnis semakin cepat nilai *payback period* semakin bagus pula investasi dilakukan. Jadi, dari analisis ini *Café Kios Coffee* layak dijalankan. Hal ini juga sejalan dengan penelitian Yusri dkk (2018) apabila nilai *payback period* lebih kecil dari nilai ekonomis maka usaha ini layak dijalankan.

Hasil analisis *Net Present Value* (NPV) dengan df 9% menghasilkan nilai NPV positif yang artinya lebih besar dari nol menyatakan bahwa *Café Kios Coffee* ini layak dijalankan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Mujiningsih (2013) apabila NPV lebih besar dari nol bernilai positif maka usaha layak dijalankan.

Pada saat melakukan analisis studi kelayakan bisnis, nilai dari *Profitability index* harus lebih besar dari 1 maka usaha dinyatakan layak untuk dijalankan.

Profitability index yang dihasilkan dari *Café Kios Coffee* sebesar 1,83 yang artinya usaha ini layak dijalankan. Hal ini sejalan dengan penelitian Octarany (2017) apabila *Profitability index* lebih besar dari 1 maka usaha layak dikembangkan.

Berdasarkan perhitungan syariah yang dilakukan, GVM yang dihasilkan *Café Kios Coffee* bernilai positif dengan tingkat ISR sebesar 20%, jika hasil pendapatan bernilai positif maka usaha layak dijalankan.

Maka, dapat disimpulkan bahwa usaha *Café Kios Coffee* layak dikembangkan berdasarkan penilaian kriteria kelayakan masing-masing metode analisis.

5.2. Pembahasan

Dari hasil penelitian diatas banyak terdapat faktor-faktor yang mendorong sebuah usaha café menjdai berhasil, seperti faktor pemasaran, faktor produksi, faktor organisasi, dan manajemen serta keuangan.

Walaupun café ini termasuk kategori usaha kecil, namun diperlukan jiwa wirausaha. Seorang wirausahawan adalah pribadi yang mandiri dalam mengejar prestasi, ia berani mengambil resiko untuk memulai mengelola bisnis demi mendapatkan laba. Wirausahawan perlu mempunyai desain produk, strategi pemasaran, dan solusi dalam mengatasi problem manajerial yang kreatif untuk bersaing dengan perusahaan lainnya. Seorang wirausahawan adalah seorang pembaru yang mengorganisir, mengelola, dan mengasumsikan segala resiko pada saat dia memulai usahanya untuk mendapatkan keuntungan (Machfoedz,2005:9).

Semakin banyak orang membuka usaha dari waktu ke waktu, beberapa diantara mereka mampu bertahan dan bahkan berkembang, tetapi banyak juga yang gagal.

Pendirinya mempunyai modal besar pada saat mengawali usaha mereka, hal itu disebabkan oleh kenyataan bahwa usaha mereka dikelola oleh wirausahawan yang mengetahui apa yang mereka kerjakan. Kemampuan untuk mengembangkan usaha tersebut bergantung kepada para pengusaha itu sendiri memanfaatkan keterampilan bisnisnya untuk memuaskan pelanggan. Seorang wirausaha dituntut untuk mampu menilai peluang dan kesempatan bisnis secara tepat, serta mengelola sumberdaya dan dana secara baik melalui keputusan yang tepat yang memberi pengaruh kepada perolehan laba. Disamping itu wirausaha sebagai individu yang dituntut memiliki kemauan kerja yang keras dan didorong suatu motivasi yang tinggi untuk mencapai keberhasilan usahanya (Ratno, 2007:22).

Café kios coffee saat ini sedikit banyak telah dikenal oleh masyarakat Pekanbaru, produk yang dihasilkan di café ini pun halal dan aman untuk dikonsumsi oleh berbagai kalangan masyarakat dan café ini dapat terus mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan bisnis minuman yang semakin tajam di kota Pekanbaru ini.

Café kios coffee semakin menunjukkan kemampuannya untuk terus berkembang dengan pesat dan mampu memenuhi harapan dan kebutuhan para konsumennya, dan ditopang oleh strategi yang dijalankan yaitu dengan

memberikan pelayanan maksimal kepada para pelanggan, menetapkan harga yang sesuai dengan produk, memberikan kenyamanan kepada konsumen, serta meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen sehingga mampu mempertahankan keberhasilan yang diperoleh, seperti yang telah dilakukan oleh café kios coffee hingga saat ini.



BAB VI

PENUTUP

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan menganalisa kelayakan usaha Café Kios Coffe yang dijalankan oleh Ria Megawati dan Muhammad Rezi untuk pengembangan usaha. Setelah melakukan penelitian dan pembahasan maka penulis menarik kesimpulan dan saran sebagai berikut :

6.1. Kesimpulan

Dari data diatas maka didapat kesimpulan sebagai berikut:

- a. Hasil penelitian metode *Payback period* diperoleh waktu selama 1 tahun 10 bulan 24 hari lebih kecil dari nilai ekonomis usaha maka usaha ini layak dijalankan.
- b. Diperoleh *Net Present Value* (NPV) bernilai positif maka usaha ini layak dijalankan.
- c. Penggunaan metode *Profitability index* menghasilkan PI lebih besar dari 1 yang artinya usaha layak untuk dikembangkan.
- d. Dari data diatas memperoleh IRR sebesar 37,22% lebih besar dari biaya rata-rata yaitu sebesar 33% maka usaha ini layak.
- e. Dengan nisbah 52:48 diperoleh penerimaan 13,75 gram emas. Artinya, berdirinya *Café Kios Coffee* memberikan penerimaan emas sebanyak 13,75 Gram untuk pemilik usaha. Maka usaha ini layak dijalankan.
- f. Berdasarkan kesimpulan diatas diperoleh GI lebih dari 1 maka usaha ini layak dikembangkan.

- g. hasil ISR menunjukkan bahwa surplus investasi selama 5 tahun sebesar 20%.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian diatas dan kesimpulan yang diperoleh, maka penulis memiliki beberapa saran yaitu:

- a. Sebaiknya pemilik usaha juga memperhatikan dari aspek lainnya dalam melakukan analisis kelayakan pengembangan usaha agar lebih sempurna.
- b. Menjaga kepercayaan konsumen, dengan memberikan pelayanan yang baik sehingga bisa memuaskan konsumen
- c. Menambah luas nya kios agar *kios Coffee* terlihat lebih menarik dan nyaman bagi konsumen.
- d. Memperbanyak promosi di media sosial agar banyak masyarakat yang tau tentang usaha kios coffee ini.
- e. Memberikan promo bagi pelanggan tetap, misalnya membeli 5 kali gratis 1 kali ataupun diskon.
- f. Mempercantik tempat sehingga konsumen merasa lebih nyaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, A. 2015. *Analisis Kelayakan Usaha Pendirian Home Laundry (Studi Kasus Citra Laundry di Galak Sipat, Ngemplak, Boyolali)*. Skripsi
- Agustin, H. 2017. *Analisis Kelayakan Keuangan Bisnis Syariah Hamdi's model (Studi Kasus Usaha Swalayan Syariah di Pekanbaru)*. Zootek Journal.
- Ibrahim, Y. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Indriani, C. 2020. *Analisis Pengembangan Usaha Kilang Padi PH di Kecamatan Padangsidempuan Batunadua Kota Padangsidempuan*. Skripsi.
- Kasmir, & Jakfar. 2015. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- K.Bertens. 2013. *Pengantar Etika Bisnis*. Yogyakarta: Kanisius.
- Marhaban, N. 2019. *Analisis Kelayakan Usaha Laundry (Studi Kasus Chitra Laundry di Gagak Sipat, Ngemplak, Boyolali)*. Journal
- Octary, P. 2017. *Analisis Studi Kelayakan Investasi pengembangan usaha klapper Pie di Pekanbaru-Riau*. Skripsi.
- Rarasmita, V. 2015. *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tahu Bapak Budi di Kelurahan Pandau Jaya Kec. Siak Hulu kb. Kampar*. Skripsi
- Sanusi, A. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sofyan, I. 2004. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Umar, H. 2005. *Studi Kelayakan Bisnis, Manajemen, Metode dan Studi Kasus*. Jakarta: Gramedia Jurnal Utama
- Umar, H. 2015. *Studi Kelayakan Bisnis, manajemen, metode dan studi kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.