

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA KULINER TENDA
PAPA DI PEKANBARU**

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) Pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau*



Oleh :

CHICA OKTAZULFIANI

175210195

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

PEKANBARU

2022

ABSTRAK

ANALISIS STUDI PENGEMBANGAN USAHA KULINER TENDA PAPA DI PEKANBARU

Oleh :

CHICA OKTAZULFIANI

175210195

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat layak atau tidak layaknya pengembangan usaha kuliner Tenda Papa Pekanbaru yang ditinjau dari aspek finansial. Aspek-aspek yang digunakan berupa Aspek Produksi, Aspek Pemasaran, Aspek Sumber Daya manusia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha kuliner Tenda Papa Pekanbaru layak untuk dikembangkan dilihat dari beberapa metode seperti *Payback Period* (PP) adalah 1tahun 1bulan 24hari, Profit Sharing sebesar 201.772.216, *Net Present Value* (NPV) sebesar 327.151.896 (positif), *Profitability Index* (PI) sebesar 4,2198 (nilai PI > 1), *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 83,1%, *Gold Value Method* (GVM) sebesar 136,79, *Gold Index* (GI) sebesar 2,23, *Investible Surplus Method* (ISM) sebesar 64,02%.

Kata Kunci : Kelayakan, Aspek Finansial

ABSTRACT

STUDY ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF PAPA TENT CULINARY BUSINESS IN PEKANBARU

By :

CHICA OKTAZULFIANI

175210195

The purpose of this research is to see whether it is feasible or not to develop a culinary business at Papa's Tent Pekanbaru in terms of financial aspects. The aspects used are in the form of Production Aspects, Marketing Aspects, Aspects of Human Resources. The results showed that the Pekanbaru Papa Tenda culinary business was feasible to develop based on several methods such as Payback Period (PP) was 1 year 1 month 24 days, Profit Sharing was 201,772,216, Net Present Value (NPV) was 327,151,896 (positive), Profitability Index (PI) of 4.2198 (PI value > 1), Internal Rate of Return (IRR) of 83.1%, Gold Value Method (GVM) of 136.79, Gold Index (GI) of 2.23, Investible Surplus Method (ISM) of 64.02%.

Keywords: Feasibility, Financial Aspect

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatu

Puji syukur kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan dengan judul **“ANALISIS STUDI PENGEMBANGAN USAHA KULINER TENDA PAPA PEKANBARU”**

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa baik dalam penyampaian maupun dalam penulisan masih banyak kekurangan dan kesalahan, sebagai manusia biasa yang tak luput dari kesalahan dan kekhilafan. Dengan segenap kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan masukan dari pembaca yang sangat membangun.

Terselesaikannya skripsi ini tidak lepas dari bantuan, doa, dan dukungan dari beberapa pihak yang telah membantu dan membimbing jalannya skripsi ini. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, SH., MCL selaku Rektor Universitas Islam Riau.
2. Ibu Dr. Eva Sundari, SE.,MM.,CRBC selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau.
3. Ibu Dina Hidayat, SE.,M.Si.,Ak.,CA selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau.

4. Ibu Dr. Ellyan Sastraningsih, SE.,M.Si selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau.
5. Bapak Dr. H. Zulhelmy, SE., M.Si., AK, CA selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis 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 dan Bisnis Universitas Islam Riau.
7. Bapak Azmansyah, SE., M.Econ. selaku Dosen Pembimbing yang tidak pernah sekalipun lelah untuk memberikan bimbingan dan juga petunjuk kepada penulis sehingga skripsi ini selesai.
8. Bapak dan Ibu Dosen Prodi Manajemen Universitas Islam Riau yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama proses perkuliahan.
9. Terimakasih juga kepada orang yang paling saya sayangi Bapak Alm. Zulfan dan ibu Alm. Miharti yang telah memberikan saya doa dan dukungan diawal saya menulis skripsi ini.
10. Terimakasih untuk abang-abang dan kakak-kakak saya yang telah memberikan saya semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Untuk teman-teman seperjuangan dalam mengerjakan skripsi Ririn, Matul, Bella, Nurul, Mumut, Shentya dan yang lainnya tidak bisa saya sebut satu persatu.

Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis mengakui banyak terdapat beberapa kesalahan dalam penulisan. Maka dari itu saya mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar skripsi ini lebih baik dan dapat memberikan ilmu yang bermanfaat.

Pekanbaru, 25 Oktober 2021

CHICA OKTAZULFIANI



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii-v
DAFTAR ISI	vi-viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1-3
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	3-4
BAB II TELAAH PUSTAKA	
1.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	5
2.1 Usaha Kuliner	6
1.1.1 Pengertian Usaha Kuliner	6
1.1.2 Jenis-jenis Usaha Kuliner	7-8
2.3 Studi Kelayakan Bisnis	8
2.3.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	8-10
2.3.2 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis	10
2.3.3 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis	11
2.3.4 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis	11-16
2.3.4 Tahapan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis	17
2.3.6 Pihak Yang Berkepentingan Memerlukan Laporan Studi Kelayakan Bisnis	18-19

2.4	Arus kas (Cash Flow)	20
2.4.1	Payback Period (PP).....	20
2.4.2	Net Present Value (NPV).....	21
2.4.3	Profitability Index (PI).....	21
2.4.4	Internal Rate of Return (IRR)	22
2.4.5	Gold Value Method (GVM).....	22
2.4.6	Gold Index (GI).....	23
2.4.7	Investible Surplus Method (ISM).....	24
2.5	Penelitian Terdahulu.....	25-26
2.6	Kerangka Pemikiran	27
2.7	Hipotesis	28
BAB III METODE PENELITIAN		
3.1	Lokasi Penelitian	29
3.2	Populasi dan Sampel.....	29
3.3	Jenis dan Sumber Data	29
3.4	Operasional Variabel	30-31
3.5	Analisis Data.....	31
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN		
4.1	Sejarah Berdirinya Usaha Kuliner Tenda Papa.....	32
4.2	Struktur Organisasi Perusahaan	33-34
4.3	Visi dan Misi Usaha Kuliner Tenda Papa.....	35-36
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN		
5.1	Hasil Penelitian	37-44
5.1.1	Analisis Penilaian Kelayakan Secara Konvensional	45-49

5.1.2 Analisis Penilaian Kelayakan Secara Syariah	50-52
5.3 Pembahasan.....	53
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan	54-55
6.2 Saran.....	56
DAFTAR PUSTAKA.....	57-58



Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pendapatan.....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	25-26
Tabel 3.1 Operasional Variabel.....	30-31
Tabel 5.1 Harga Jual.....	39
Tabel 5.2 Data Pendapatan tahun 2020.....	40
Tabel 5.3 Investasi Awal.....	41-42
Tabel 5.4 Biaya Tetap.....	42-43
Tabel 5.5 Analisis Cash Flow.....	44
Tabel 5.6 Profit Sharing.....	46
Tabel 5.7 Net Present Value.....	47
Tabel 5.8 Internal Rate of Return.....	48-49
Tabel 5.9 Gold Value Method.....	50
Tabel 5.10 Investible Surplus Method.....	52
Tabel 5.11 Rekapitulasi Perhitungan Kelayakan Usaha.....	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	27
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan	34



Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis kuliner masih terlihat menarik di mata masyarakat Indonesia dikarenakan besarnya jumlah penduduk. Bisnis kuliner tergolong bisnis yang mudah dilakukan karena hanya menyediakan berbagai jenis makanan dan minuman.

Berbagai jenis kuliner pun sudah banyak di pasaran dengan bervariasi jenis kuliner dan dengan harga yang beragam. Jenis-jenis kuliner yang sedang marak di pasaran seperti Frozen food, Snack kering, Jajanan pasar, Minuman kekinian, Gorengan, Kopi, dan lain sebagainya.

Di area Pekanbaru ini sudah banyak kali usaha dibidang kuliner. Namun banyak juga pebisnis yang tidak bisa bertahan karna kerasnya persaingan bisnis. Tercatat di Badan Pendapatan Daerah (Bapenda) dalam satu hari terdapat 10 restoran atau kafe yang mendaftar.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan.

Menurut Liedholm Saputra (1997), pada umumnya industri kecil lebih banyak berkembang di daerah pedesaan dan kota-kota kecil yang sering kali merupakan usaha sampingan atau pola paruh waktu dari kegiatan ekonomi lainnya.

Salah satu industri yang berpotensi untuk dikembangkan dalam bidang kuliner yaitu usaha Tenda Papa. Usaha dari Tenda Papa ini mempunyai ciri khas menu masakan yaitu mie pedas dengan berbagai level. Level yang ditawarkan mulai dari level 1 sampai level 10.

Usaha Tenda Papa ini menawarkan rasa yang tidak kalah saing seperti restoran yang lainnya. Harga yang ditawarkan sangat mudah dijangkau oleh kalangan masyarakat terutama di kalangan remaja karena di tempat lokasi usaha identik dengan para remaja.

Harga yang ditawarkan mulai dari Rp. 10.000. Setiap kenaikan level dikenakan seharga Rp. 1000. Tenda Papa ini terletak di Bundaran Tugu Keris, Jl. Diponegoro, Pekanbaru.

Dilokasi tempat usaha Tenda Papa ini identik sekali dengan keramaian, sebelum adanya pandemic Covid-19 dan sebelum di berlakukannya PPKM sering sekali para pengunjung tidak kebagian tempat untuk makan ditempat.

Keterbatasan meja dan kursi membuat pengunjung lebih sering membungkus makanan untuk dibawa pulang. Oleh karena itu, berdasarkan permintaan dan penawaran konsumen pemilik usaha Tenda Papa ini berencana menambah daya tampung untuk pengunjung.

Penambahan daya tampung seperti meja dan kursi yang lebih banyak akan membuat para pengunjung lebih merasa nyaman ketika memilih tempat untuk di duduki.

Tabel 1.1

Tenda Papa

Pendapatan tahun 2017-2020

No	Tahun	Pendapatan
1	2017	Rp. 306.243.000
2	2018	Rp. 376.303.000
3	2019	Rp. 382.254.000
4	2020	Rp. 433.717.000

Sumber : Pemilik Tenda Papa Pekanbaru,2021

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan, maka perumusan masalah yang di angkat adalah “ Apakah usaha kuliner Tenda Papa layak dikembangkan jika ditinjau berdasarkan aspek keuangan?”

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis kelayakan pengembangan usaha Tenda Papa di tinjau dari aspek keuangan

Adapun manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian ini adalah :

a. Manfaat Teoritis

Asal dari penelitian ini diharapkan mampu menambah pemahaman perihaltentingnya studi kelayakan bisnis serta menjadi acuan buat penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

Yang akan terjadi dari penelitian ini bisa menjadi wahana penerapan teori studi kelayakanbisnis yang diperoleh selamakuliah, mengetahui wahana kondisi nyata tentang sebuah usaha serta pentingnya melakukan analisis kelayakan bisnis.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)

UMKM adalah pendorong kebangkitan ekonomi negara setelah beberapa kali mengalami krisis. Sebagai contoh, pada krisis moneter tahun 1998 dan krisis keuangan pada tahun 2008, UMKM lah yang menjadi faktor terbesar kebangkitan ekonomi Indonesia. Dari tahun ke tahun, jumlah UMKM di Indonesia mengalami peningkatan yang besar. Jumlah UMKM pada Indonesia adalah 52,8 juta usaha pada tahun 2010. Lima tahun kemudian, jumlah tadi naik menjadi 59,3 juta usaha. Pada tahun 2018, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta usaha.

Dari segi omset, rata-rata omset usaha mikro sampai Juli 2019 baru menyentuh 25% dari batas atas omset Rp. 300juta. Sementara itu, usaha kecil sudah menyentuh 65% dan usaha menengah menyentuh angka 59% dari batas atas omset, seperti yang ditulis di UMKM Indonesia.

Dengan jumlah tersebut, UMKM berkontribusi terhadap 60,3% dari total Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Selain itu, UMKM juga menyerap 97% dari total tenaga kerja serta 99% dari total lapangan pekerjaan. Sesuai dari data Kementerian Koperasi serta UKM Republik Indonesia, terdapat 62.922.617 unit UMKM pada tahun 2017. Sementara itu, hanya ada sekitar 5.460 unit usaha besar. Meskipun jumlahnya tinggi, tetapi masih banyak UMKM yang berjuang keras untuk bisa bertahan dan sukses.

Undang-undang No. 20 Tahun 2008 perihal UMKM menyebutkan bahwa UMKM ialah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh orang perseorangan atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan serta penghasilan tertentu.

2.2. Usaha Kuliner

2.2.1 Pengertian Usaha Kuliner

Usaha kuliner adalah usaha yang dilakukan seseorang yang bergerak di bidang makanan dan minuman. Usaha kuliner adalah jenis usaha yang menguntungkan dan akan laris sepanjang masa, karena makanan dan minuman adalah kebutuhan pokok manusia.

Usaha kuliner ini adalah peluang bisnis yang cukup menjanjikan dan hemat biaya meskipun terciptanya modal kecil tetapi memiliki ide dan strategik yang baik. Banyak orang mengalami kesulitan membuat bisnis karna keterbatasan modal.

Begitu banyak sekali pebisnis melirik usaha kuliner ini, salah satu alasannya adalah karena menjalankan usaha dibidang kuliner itu tidak terlalu sulit, yang dibutuhkan hanyalah keterampilan dalam mengelola makanan atau minuman yang enak.

Bisnis kuliner ini punya banyak kategori, mulai dari makanan ringan, minuman kekinian, hingga makanan pokok. Semua kategori di bisnis ini punya potensi yang sangat bagus, tergantung bagaimana cara kita dalam memasarkannya.

2.2.2 Jenis - jenis Usaha Kuliner

Berikut beberapa jenis usaha kuliner yang banyak di pasarkan di pasaran :

1. Frozen Food

Frozeen food adalah jenis makanan yang paling digemari saat ini. Frozeen food atau makanan beku yang tinggal kita goreng saat di rumah, seperti nugget, sosis, kebab, dimsum, kentang, bakso, dan makanan familiar lainnya.

Frozen Food ini dapat dijadikan cemilan maupun lauk yang akan dikonsumsi untuk sehari-hari. Dimana harga yang ditawarkan juga telah beragam dari yang paling murah hingga mahal tinggal disesuaikan saja dengan kebutuhan.

2. Snack Kering

Snack kering yang bersifat tradisional maupun internasional saat ini sedang trend. Target pasar yang dituju dapat berupa dari kalangan remaja, anak-anak maupun dewasa. Dapat dilihat dari metode iklan di media sosial yang banyak diterapkan.

Snack kering yang memiliki bumbu pedas adalah salah satu makanan kering yang paling sering banyak dicari dan juga diminati oleh berbagai kalangan. Seperti contoh kerupuk kulit, keripik singkong, mie lidi, makaroni, batagor kering dan juga kerupuk seblak. Tampilan makanan kering merah ini sangat populer dan mengundang banyak pelanggan.

3. Jajanan Pasar

Jajanan pasar berupa kue-kue basah akan selalu dicari, terutama pagi hari dan sore hari. Jajanan pasar ini biasa dikonsumsi untuk sarapan atau bekal kerja.

Jajanan pasar ini banyak diincar pada sore hari ketika selesai beraktivitas sehingga mantap untuk dinikmati.

4. Minuman Kekinian

Tentunya minuman yang sedang trend seperti Boba, Milk Tea, Thai Tea, Cheese Tea dan juga Green Tea banyak diminati oleh semua kalangan. Pemasaran yang cukup pesat juga terjadi pada minuman kekinian ini sehingga makin banyaknya usaha minuman yang berdiri dan bertahan hingga saat ini.

Modal yang digunakan dalam membangun sebuah bisnis atau usaha minuman kekinian tidaklah terlalu besar. Tergantung pada pemilihan bahan yang akan digunakan dan patokan harga. Melakukan analisis lingkungan sangatlah penting sebelum menjalankan usaha agar usaha dapat berjalan dengan lancar.

5. Kopi

Kopi sudah menjadi sebuah kebiasaan dan gaya hidup masyarakat hingga anak muda jaman sekarang. Coffe shop sangat mudah sekali dijumpai, masing-masing coffeshop juga mempunyai ciri khas masing masing, mulai dari yang aesthetic theme hingga classic theme. Dan aneka kopi yang disediakan juga tentunya sangatlah unik-unik.

Menjual kopi pada saat ini nampaknya sangat membawa keuntungan yang tentunya menjanjikan. Setiap coffe shop dapat meraup keuntungan yang cukup besar dan dapat melakukan kreasi yang berbeda-beda pada setiap usaha masing-masing, mulai dari varian rasa yang berbagai macam.

2.3 Studi Kelayakan Bisnis

2.3.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Bisnis yang ingin dijalankan atau juga disebut kegiatan yang dipelajari secara mendalam dapat mengetahui apakah suatu usaha dapat dikatakan layak atau tidak layak untuk di jalankan disebut juga studi kelayakan bisnis (Kasmir dan Jakfar). Ada beberapa aspek yang dijalankan untuk menentukan apakah suatu usaha layak atau tidak untuk dijalankan, seluruh aspek dalam menentukan kelayakan tersebut tentu memiliki standar nilai tertentu, dimana salah satu aspek tidak hanya ditentukan oleh satu keputusan penilaian tetapi seluruh aspek yang akan dinilai harus berdasarkan kepada seluruh penilaian yang diberikan.

Menurut Hamdi Agustin (2016: 12) Studi Kelayakan Bisnis Syariah (SKBS) atau disebut *Feasible Study* adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis dalam rangka rencana investasi perusahaan. Secara umum, tujuan adanya diadakan studi kelayakan bisnis khususnya bagi para investor dilakukan agar dapat menghindari adanya keterlanjuran investasi atau penanaman modal yang terlalu besar pada suatu proyek atau kegiatan usaha yang tentunya ternyata tidak menguntungkan. Bisnis atau usaha biasanya melakukan kegiatan berupa evaluasi, menilai apakah layak atau tidaknya suatu usaha yang dijalankan serta mengevaluasi.

Hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan antara lain untuk :

- a. Membuka toko baru, mendirikan sebuah perusahaan jasa dan barang, membuka usaha dagangm membangun pabrik dan sebagainya. Ini disebut juga memulai usaha baru.

- b. Pengembangan usaha yang sudah ada, disini maksudnya untuk memperluas usaha, menambah adanya kapasitas pabrik, ataupun menambah mesin baru, serta mengupgrade peralatan atau mesin-mesin yang telah digunakan.
- c. Pemilihan pada usaha yang mendatangkan keuntungan yang besar, seperti contohnya usaha dagang, usaha pabrik atau perakitan, serta pemilihan usaha barang dan jasa.

Dapat dipahami bahwa studi kelayakan bisnis adalah pertimbangan awal yang harus dilakukan sebelum menjalankan usaha dan untuk mengontrol kegiatan operasional agar mendapatkan keuntungan yang maksimal. Oleh karena itu penting untuk mengetahui dan mengenal studi kelayakan bisnis itu sendiri.

2.3.2 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Studi Kelayakan Bisnis mempunyai tujuan dan juga harapan yang diinginkan oleh pelaku bisnis. dalam hal ini Kasmirdan Jakfarmengatakan paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan yaitu:

- a. Menghindari resiko kerugian. Untuk mengatasi resiko kerugian pada masa yang akandatang harus ada semacam kondisi kepastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau terjadi tanpa dapat diramalkan. Fungsi studi kelayakan adalah meminimalkan resiko yang tidak diinginkan, baik risiko yang dapatdikendalikan maupunyang tidakdapat dikendalikan.
- b. Memudahkan perencanaan. Apabila sudah dapat dibayangkan apa yang akan terjadi pada masa yangakandatang, maka kita juga dapat melakukan sebuah perencanaan baru

- c. Mempermudah kegiatan pekerjaan. Berbagairencana yang telah direncanakan akan memudahkan pelaksanaan usaha. Pedoman yang telah tersusun secara sistematis, menyebabkan usaha yang dilaksanakan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun.
- d. Memudahkan pengawasan. Pelaksanaan usaha yang sesuai dengan rencana yang sudah disusun, akan memudahkan kita untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.
- e. Memudahkan pengendalian. Apabila dalam pelaksanaan telah dilakukan pengawasan, jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut.

2.3.3 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

- a. Pelaku bisnis dalam melakukan bisnis dapat merasakan bisnis tersebut menguntungkan dibandingkan dengan resiko yang bakal dihadapi kedepannya merupakan manfaat finansial yang diperoleh pebisnis.
- b. Bisnis yang dijalankan tidak hanya menguntungkansecaraekonomis sajatetapi juga bermanfaat bagi peningkat ekonomi Negara secaramakro merupakan manfaat ekonomi nasional. Misalnya semakin banyak tenaga kerja yang dapat diserat, peningkatan devisa, membuka peluang investasi yang lain, peningkatan GNP, kontribusi pajak, dan sebagainya.
- c. Manfaat sosial, memberikan manfaat terutama bagi masyarakat disekitar lokasi bisnistersebutdibangun.

2.3.4 Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

Pada saat pekerjaan usaha atau proyek dan juga bisnis dilaksanakan dan pihak manajer membutuhkan dana yang sifatnya eksteren maka pengajuan kepada pihak perbankan adalah salah satu alternatif pembiayaan yang ditempuh.

Maka disini akan menjadi bahan kajian serius oleh pihak perbankan khususnya bagian analisis kredit apakah proyek atau usaha yang dikerjakantersebut feasible or infeasible (layak atau tidak layak) untuk realisasikannya pinjaman yang diajukan.

Dalam Studi Kelayakan Bisnis tentunya harus memperhatikan beberapa aspek sehingga analisisnya lebih kuat sehingga ada beberapa aspek Studi Kelayakan Bisnis (SKB) yang harus diperhatikan. Berikut adalah beberapa aspek yang harus dihapuskan dalam melakukan kajian kelayakan bisnis, yaitu :

a. Aspek Produksi (*product aspect*)

Dalam aspek produksi kita harus memperhatikan bahan baku yang dibutuhkan agar memudahkan kita untuk melakukan perencanaan belanja berikutnya. Penyebab adanya kelalaian produksi pada produk yang dihasilkan nantinya sangatlah berpengaruh pada kegiatan penjualan. Aspek produksi dapat dikatan sebagai cara menyelesaikan suatu pekerjaan dalam waktu tertentu dan kemampuan menghasilkan dalam berusaha.

b. Aspek Keuangan (*financial aspect*)

Dalam aspek keuangan kemampuan seorang manager dalam mengatur arus kas (*Cash Flow*) sangat penting sehingga kewajiban-kewajiban finansial dapat

terrealisasikan, sehingga tidak adanya tunggakan atau kendala dalam melakukan pembayaran atas pinjaman ataupun transaksi yang telah dilakukan.

Kendala-kendala yang biasa terjadi seperti tunggakan cicilan pinjaman ataupun pokok bunga harus sangat diperhatikan, terutama pada pihak bank karena ini termasuk pada kategori permasalahan yang rentan muncul pada permasalahan perbankan.

Analisis kelayakan finansial dilakukan pada penelitian ini untuk mengetahui kelayakan usaha sehingga diketahui apakah usaha yang dijalankan.

c. Aspek Sumber Daya Manusia (*human resource aspect*)

Cara kita melihat karakter seseorang saat seseorang memiliki jiwa berwirausaha atau tidak, cara pola pikir serta pemikiran tentang berusaha dan juga seperti yang kita lihat pada kehidupan sehari-hari dimana banyak orang yang mengikuti perkembangan zaman atau trend yang sedang berkembang itu disebut dengan Analisis Karakter.

Aspek Manajemen dapat kita lihat dari sebuah kemampuan yang dimiliki seorang karyawan dan juga manager yang saat itu berada pada suatu usaha atau proyek, yang dapat kita lihat dari karakter yang paling dasar dimiliki oleh karyawan dan juga manager sehingga tidak ada pengecualian dalam kualitas akademik yang mereka miliki ataupun latar pendidikan.

d. Aspek Pemasaran (*marketing aspect*)

Perusahaan mampu melakukan support terhadap usahanya dimana usaha tersebut memiliki tujuan tertentu yang akan membuat usaha nya tersebut dapat

menembus pasar yang bisa dikatakan dengan pasar yang tidak mungkin bisa dijangkau sekalipun.

Sukses atau tidak suatu manajemen yang ada pada perusahaan tentunya sangat berpengaruh terhadap produk dan jasa yang akan dihasilkan sehingga dapat di distribusikan kepada konsumen dengan tepat waktu sehingga target penjualan yang diinginkan sesuai dengan harapan yang diinginkan.

Marketing mix atau biasa disebut bauran memiliki produk (*product*), tempat (*place*), harga (*price*), promosi (*promotion*) biasa disebut atau dikenal dengan 4P. memperhatikan dan juga mengenal 4P ini sangatlah wajib bagi suatu perusahaan karena dengan marketing mix ini merupakan hal penting yang bisa membentuk sebuah program pemasaran bagi perusahaan.

4P bisa dipahami sebagai kemampuan kesiapan perusahaan untuk menjalankan kemampuan pasar, memutuskan suatu kegiatan, serta jasa dan produk yang nanti mampu untuk dipersaingkan. Sehingga marketing mix tidak hanya dipandang sebelah mata karena sangat penting seorang analisis kredit untuk mengkaji aspek pemasaran pada suatu perusahaan yang akan menjadi calon penerima kredit nantinya.

e. Aspek Teknis (*technical aspect*)

Kemampuan karyawan dalam melakukan suatu pekerjaan proyek atau usaha merupakan salah satu hal yang harus diperhatikan pada aspek teknis ini. Lokasi proyek, perolehan bahan baku produksi, serta pemilihan pada mesin dan juga jenis teknologi yang akan digunakan untuk proses produksi juga dibahas dalam aspek teknis ini.

f. Aspek hukum (*juridical aspect*)

didalam aspek hukum kita dapat melihat usaha atau proyek yang dijalankan sudah mengikuti ketentuan yang berlaku di perusahaan atau yang telah diterapkan oleh gonverment (pemerintah) dalam pelaksanaannya.

Ketika aspek hukum tidak dapat dilaksanakan dengan maksimal maka bisa dipastikan adanya masalah yang ditimbulkan kedepannya dimana dapat berupa gugatan yang akan datang dari berbagai pihak yang dimana mereka merasa dirugikan denganadanya proyek atau usaha tersebut.

Jika usaha dapat menyebabkan kerusakan pada faktor lingkungan seperti kebisingan, polusi udara ataukan dampak-dampak pencemaran lingkungan lainnya yang dapat menjadi ancaman buat lingkungan sekitar maka kasus ini dapat ditindak lanjuti hingga ketahap yang serius dan dapat mengeluarkan biaya yang sangat besar sehingga perusahaan dapat megalami kerugian yang sangat besar.

g. Aspek kemanfaatan (*benefit aspect*)

Aspek kemanfaatan yang dimaksud adalah bahwa proyek usaha yang dikerjakan tersebut nantinya diharapakan akan bermanfaat bagi masyarakat dan juga telah turut membantu menyukseskan program pemerintah dalam pembangunan.

Oleh karena itu, pada dasarnya setiap pengajuan dan pencairan kredit yang dilakukan sebuah perbankan adalah mengacu kepada target, tujuan, dan prioritas pambanaguan pemerintah yaitu memberikan sesuatu arti berupa pencapaiin dari target pembangunan ekonomi, seperti target menengah, dan jangkapanjang. Kita

juga dapat mengetahui apakah suatu usaha tersebut termasuk dalam kategori jangka pendek, jangka menengah, ataukah jangka panjang.

h. Aspek kesempatan kerja (*opportunity job aspect*)

Proyek atau usaha yang dilakukan dapat membuka lapangan pekerjaan yang baru kepada masyarakat sehingga lapangan pekerjaan ini dapat membantu mengurangi jumlah angka pengangguran.

Contohnya usaha yang sifatnya dikarya memiliki kemampuan yang cukup besar dalam peningkatan tenaga kerja yang sangat pesat. .

2.3.5 Tahapan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis

1. Penemuan ide

Menemukan ide termasuk susah-susah gampang, sebab jika hanya sekedar ide tak akan ada yang merasa kesulitan tentu saja. Namun, penemuan ide yang dimaksud disini ialah terciptanya sebuah gagasan cemerlang terkait penciptaan produk atau jasa yang unik, berbeda, menggugah minat konsumen, dan prioritas akan keuntungan yang didapatkan.

2. Penelitian

Setelah menemukan ide yang pas dan dirasa cocok dari berbagai pertimbangan yang ada, lakukanlah penelitian. Penelitian dilakukan untuk mengetahui kebutuhan pasar, lalu diolah dengan berbagai metode yang sesuai untuk menguji data-data yang ada, baik menggunakan terori yang relevan, analisis dan interpretasi hasil olah data.

3. Tahap evaluasi

Tahap evaluasi dalam studi kelayakan bisnis merupakan proses membandingkan sesuatu dengan satu atau beberapa kriteria standar yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif, terutama terkait biaya (*cost*) yang dikeluarkan dengan manfaat (*benefit*) yang akan diperoleh.

4. Tahap pengurutan usulan yang layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan rencana bisnis yang dianggap layak, maka perlu dilakukan pemilihan rencana bisnis yang memiliki skor tertinggi dalam tahap evaluasi yang telah dilakukan sebelumnya.

5. Rencana pelaksanaan

Setelah terpilih sebuah rencana bisnis, maka tahap selanjutnya dalam studi kelayakan bisnis adalah menyusun rencana kerja terkait proses realisasi dari rencana pembangunan bisnis tersebut

6. Pelaksanaan

Setelah semua rencana siap, maka langkah selanjutnya adalah merealisasikan semua rencana yang telah disusun. Jika proses pembangunan bisnis dapat berjalan dengan lancar, maka tahap selanjutnya hanyalah tinggal melakukan operasional bisnis secara rutin.

2.3.6 Pihak yang Berkepentingan Memerlukan Laporan Studi Kelayakan Bisnis

2. Pihak investor

Ketika sebuah laporan studi kelayakan bisnis (SKB) dinyatakan layak, maka langkah selanjutnya ialah mencari investor atau penanam modal jika diperlukan. Sebelum pihak investor menyetujui untuk menanamkan modalnya

pada bisnis tersebut, pihak investor akan mempelajari laporan studi yang diajukan. Hal tersebut sebagai bahan pertimbangan investor atas keuntungan yang akan dihasilkan serta jaminan keselamatan atas modal yang akan ditanamkan.

3. Pihak kreditor

Pilihan lain buat mencari modal selain investor yakni kreditor. Kreditor yang dimaksud disini ialah pihak yang akan dipinjami modal. Contohnya yang akan dipinjami modal adalah Bank, maka Bank tersebut juga berhak meninjau ulang bisnis yang telah didesain untuk mempertimbangkan keputusannya supaya memberikan pinjamannya atau tidak.

3. Pihak manajemen perusahaan

Pihak manajemen perusahaan memerlukan laporan studi kelayakan bisnis (SKB) ketika studi kelayakan bisnis (SKB) dilakukan oleh pihak eksternal. Sebagai *project leader* serta tempat dijadikan proyek, tentu pihak manajemen memerlukan studi kelayakan bisnis (SKB) dari proyek bisnis tersebut.

4. Pihak pemerintah dan masyarakat

Pihak dari bagian ini pasti memerlukan laporan studi kelayakan bisnis (SKB). sebab bagaimanapun juga secara langsung atau tidak langsung, kebijakan pemerintah akan mempengaruhi kebijakan perusahaan. Misalnya kebijakan pemerintah pada sektor ekonomiantara lain: penghematan devisa negara, penggalakan ekspor non-migas serta pemakaian tenaga kerja masal.

5. Tujuan pembangunan ekonomi

Studi kelayakan bisnis (SKB) juga perlu menganalisis biaya dan manfaat yang akan ditimbulkan perusahaan terhadap pembangunan perekonomian

nasional. Aspek-aspek yang perlu dianalisis untuk mengetahui biaya dan manfaat suatu perusahaan terhadap perekonomian nasional diantaranya: Rencana Pembangunan Nasional, distribusii nilai tambah pada seluruh masyarakat, nilai investasi per tenaga kerja, pengaruh sosial, serta analisis beban dan manfaat sosial. Dengan begitu, jelaslah bahwa studii kelayakan bisnis (SKB) yang dibuat perlu dikaji demii tujuan pembangunan ekonomi nasional.

2.4 ARUS KAS (CASH FLOW)

2.4.1 Pengertian Arus Kas (*Cash Flow*)

Arus kas yang digunakan buat mengetahui jumlah biaya yang dikeluarkan dan penghasilan yang diterima serta menentukan jumlah pemenuhan sumber dana, yaitu melalui pinjaman, modal sendiri, atau investor. Terdapat tiga kegiatan utama pada penilaian aspek finansial, yaitu membuat laporan biaya, serta menguji aliran kas masuk yang akan dihasilkan berdasarkan kriteria kelayakan yang ada (Ibnu Sofyan, 2003:105). Metode penelitian yang digunakan sebagai berikut :

a) *Payback Period* (PP)

PaybackPeriod(PP) adalah metode buat menghitung berapa lama waktu atau periode yang diperlukan dalam pengembalian modal yang telah ditanamkandari aliran kas masuk tahunan yang dihasilkan dari proyek investasi tersebut. Rumus yang digunakan buat menghitung PP dengan kas masuktahunan dari tahun ke tahun ialah sebagai berikut :

$$\text{PaybackPeriod} = \frac{\text{alirankasmasukbersih}}{\text{alirankasmasukbersihtahunan}}$$

Apabila aliran kas (*cash flow*) tidak sama setiap tahunnya, maka Payback Period bisa dihitung dengan mengurangkan kas masuk pada investasi (Jumingan, 2009: 179). Suatu investasi dinyatakan layak ketika Payback Period lebih singkat dari pada periode Payback Period maksimal dan jika terdapat beberapa alternatif investasi, maka alternatif terbaik dilakukan pemilihan investasii dengan PP paling singkat (Suliyanto, 2010: 199).

b) *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) adalah metode yang dilakukan dengan membandingkan nilai sekarang aliran kas masuk bersih dengan nilai sekarang investasi. Selisih antara nilai sekarang keduanya tersebut yang disebut Net Present Value (NPV) (Kasmir dan Jakfar, 2012: 103).

Rumus untuk menghitung NPV sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \left(\frac{At}{(1+k)^t} \right)$$

Di mana:

At = Aliran kas masuk bersih pada periode

Tk = Discount rate yang digunakan

N = Peiode terakhir di mana aliran kas diharapkan

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode NPV adalah suatu investasii dinyatakan layak apabila NPV lebih besar dari nol atau bernilai positif.

c) *Profitability Index (PI)*

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012: 108), *Profitability index (PI)* atau benefit and cost ratio (B/ C rasio) ialah rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Rumus untuk menghitung PI adalah sebagai berikut:

$$PI = \frac{\sum PV \text{ kas bersih}}{\sum PV \text{ investasi}}$$

d) *Internal Rate of Return (IRR)*

Internal Rate of Return (IRR) merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara presentvalue dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek (Suliyanto, 2010: 208). Rumus yang digunakan untuk menghitung IRR sebagai berikut:

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

Keterangan :

P1 = Tingkat bunga ke-1

P2 = Tingkat bunga ke-2

C1 = NPV ke-1

C2 = NPV ke-2

e) *Gold Value Method (GVM)*

GVM juga memiliki standar perhitungan emas dimanayang didasari dari pendapat Ibnu Kaldun, yaitu emas dan perak (dua logam) merupakan ukuran volume seperti yang diterima secara umum serta dapat digunakan sebagai mata uang yang nilainya tidak terpengaruh oleh fluktuasi objektif.

Rumus yang digunakan untuk menghitung GVM adalah sebagai berikut :

$$GVM = \sum_t^n = (LBt \times Nt) : (HEt) - INV$$

Keterangan :

LBt : Laba bersih aliran kas masuk

Nt : Nisbah bagi hasil

Het : Laba bersih aliran kas masuk

INV : Investasi awal

n : Proyek

t : Periode Waktu

f) *Gold Index (GI)*

Metode ini konsisten dengan hasil yang diberikan oleh *Gold ValueMethod*. *Gold Index* merupakan rasio antara Present Value emas dan Present Value emas dari pengeluaran aliran kas.

Rumus Gold Index (GI) adalah sebagai berikut :

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

g) *Investible Surplus Method (ISM)*

Besarnya surplus investasi satu usaha yang dijalankan sepanjang waktu disebut Metode *investible surplus method (ISM)* dengan melakukan perhitungan terhadap jumlah tahun bagi surplus investasi ketika balik modal dimana

perusahaanbisa mencapai angka tersebut dengan surplus (peningkatan) keuangan. Metode ISM memiliki tujuan dimana dapat membuat alternatif lain untuk mengganti metode *Net Present Value* (NPV) yang ada unsur bunganya.

Rumus perhitungan *Investible Surplus Method* (ISM) adalah sebagai berikut :

$$ISn = \sum_{t=1}^n (Bt - Ct)(n - t); \text{ untuk semua } Bt - Ct > 0$$

Keterangan :

ISn : Surplus investasi setelah ke-n (tahun)

Bt : keuntungan yang diperoleh, misalnya kas masuk

Ct : Biaya (cost) yang dibutuhkan, misalnya penganggaran kas

n : Usia usaha

t : Periode waktu

2.5 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

Berdasarkan penelitian ini, penulis mencantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu sebagai berikut :

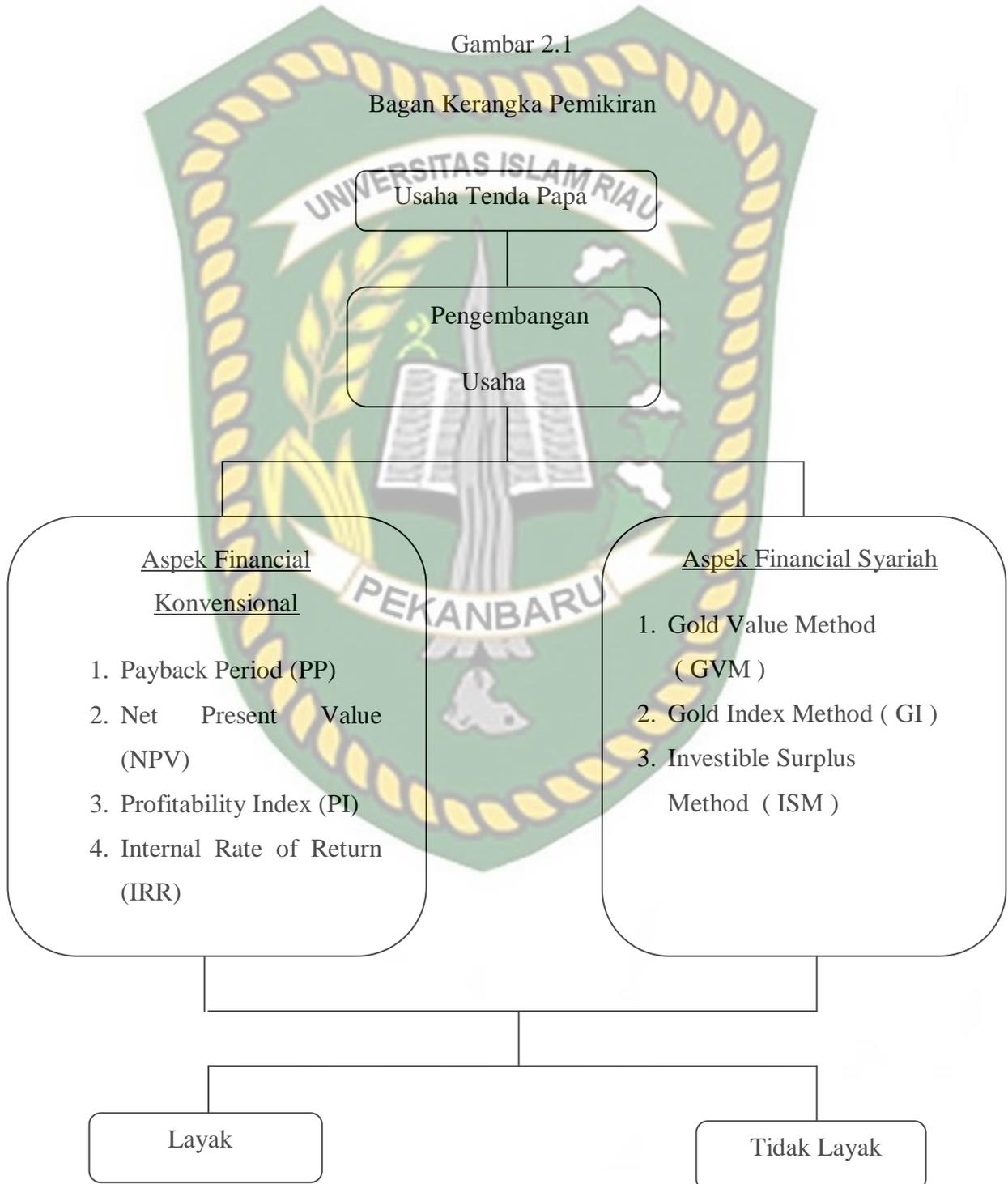
Nama Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan
Gerry Anugrah Dwiputra (2017).	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Rumah Makan Krebo Jantan.	Metode Deskriptif Kuantitatif dengan menggunakan analisis : 1. Net Present Value (NPV) 2. Internal Rate of Return (IRR) 3. Payback Period (PP) 4. SWOT	Hasil analisis finansial sudah terpenuhi, maka penanaman modal untuk pengembangan Rumah Makan Krebo Jantan adalah layak untuk dilaksanakan dengan kondisi yang masih normal.
Gusti Agung, Mimpin Sitepu, Fery Panjaitan (2018).	Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha “UMKM” Jeruk Kunci Melati Di Kota PangkalPinang Di Tinjau Dari	Metode Deskriptif Kuantitatif dengan menggunakan analisis : 1. Analisis Trend 2. Net Present Value (NPV) 3. Internal Rate of Return (IRR)	Hasil penelitian menunjukkan usaha UMKM Jeruk Kunci dalam rencana untuk pengadaan investasi mesin dinyatakan layak, sehingga pengembangan usaha dalam rangka peningkatan produksi

Nama Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan
	Aspek Financial.	4. Payback Period (PP) 5. Average Rate of Return (ARR) 6. Profitability Index (PI)	akan berjalan dengan lancar.
Yuni Sri Wahyuni (2017).	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Ruby Hijab.	Metode Deskriptif Kuantitatif dengan menggunakan analisis : 1. Payback Period (PP) 2. Net Present Value (NPV) 3. Internal Rate of Return (IRR)	Nilai yang diperoleh menunjukkan bahwa seluruh investasi dapat dikembalikan dalam jangka waktu 1 bulan 16 hari dan lebih cepat dibandingkan dengan umur usaha. Dengan demikian pengembangan usaha kerudung layak untuk dijalankan.

Dokumen ini adalah Arsip Miik :

2.6 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan dari penelitian terdahulu maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :



2.7 Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah dan landasan teori tersebut, maka penulis membuat suatu hipotesis yaitu adalah : “ Diduga Usaha kuliner Tenda Papa jika ditinjau dari aspek keuangan Layak untuk dikembangkan”



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Objek Penelitian

Untuk mendapatkan data yang diperlukan, penulis melakukan penelitian Usaha Tenda Papa yang terletak di Bundaran Tugu Keris, Jl. Diponegoro. Pekanbaru

3.2 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah usaha Tenda Papa yang beralamatkan di Bundaran Tugu Keris, Jl. Diponegoro. Pekanbaru

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif, data ini berupa angka-angka yang diperoleh dari laporan keuangan Usaha Tenda Papa.

Sumber data dalam penelitian terdiri dari dua sumber data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dilapangan, seperti observasi dan wawancara langsung dengan pemilik usaha. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung yaitu dari laporan keuangan Usaha Tenda Papa.

Tabel 3.1

Operasional Variabel

Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala
Analisis Finansial Konvensional merupakan suatu analisis yang membandingkan antara biaya dan manfaat untuk menentukan apakah suatu bisnis akan menguntungkan selama umur bisnis.	Analisis Finansial Konvensional merupakan suatu analisis yang membandingkan antara biaya dan manfaat untuk menentukan apakah suatu bisnis akan menguntungkan selama umur bisnis.	1. Payback Period (PP) $PP = \frac{\text{Payback Period}}{\text{Investasi Kas Bersih}} = \frac{\text{Investasi Kas Bersih}}{\text{Aliran Kas Masuk Bersih Tahunan}}$ 2. Net Present Value (NPV) $NPV = \sum_{t=0}^n \left(\frac{At}{(1+k)^t} \right)$ 3. Profitability Index (PI) $PI = \frac{\Sigma PVkasbersih}{\Sigma PVinvestasi}$ 4. Internal Rate of Return (IRR) $IRR = PI - CI + \left[\frac{P2 - P1}{C2 - C1} \right] \times 1\%$	Rasio
Analisis Finansial Syariah merupakan keuntungan tidak dimuka saja, tapi dilakukan melalui bagi hasil baik dalam	Analisis Finansial Syariah merupakan keuntungan tidak dimuka saja, tapi dilakukan melalui bagi hasil baik dalam	1. Gold Value Method (GVM) $GVM = \sum_t^n = (Lbt \times Nt) : (HEt) - INV$ 2. Gold Index Method (GI) $GI = \frac{\text{Total Pendapatan Emas (Gram)}}{\text{Jumlah Investasi Awal (Gram)}}$ 3. Investible Surplus Method (ISM) $ISn =$	Rasio

Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala
	keadaan untung maupun situasi rugi.	$\sum_{t=1}^n (Bt - Ct)(n - t)$; untuk semua $Bt - Ct > 0$	

3.4 Analisis Data

Berdasarkan data yang diperoleh, maka penulis menganalisa data-data keuangan tersebut secara deskriptif dan kuantitatif untuk mengetahui kelayakan usaha yang dilakukan di Usaha Tenda Papa. Adapun kriteria kelayakan investasi yang digunakan dalam penelitian antara lain *Net Present Value (NPV)*, *Payback Period (PP)*, *Profitability Index (PI)*, *Investible Surplus Method (ISM)*, *Gold Index Method (GI)*, *Gold Value Method (GVM)* dan juga *Internal Rate of Return (IRR)*

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Berdirinya Usaha Kuliner Tenda Papa

Usaha Kuliner Tenda Papa adalah usaha yang bergerak di bidang makanan. Usaha Kuliner Tenda Papa terbentuk di awal tahun 2016 oleh ibu Keissa Meda dan Bapak Wingga. Bisa di bilang Usaha Kuliner Tenda Papa ini bisnis mie pedas pertama di Pekanbaru

Awal mula Usaha Kuliner Tenda Papa ini membuka warung mie pedas di daerah Panam, kurang lebih 1 tahun. Dan akhirnya memutuskan pindah ke daerah Bundaran Tugu Keris, Jl. Diponegoro karena tempatnya yg lebih ramaidan lebih luas dibanding di daerah Panam.

Mie pedas diterima dengan baik di daerah Panam maupun di Bundaran Tugu Keris. Alasan pemilik memilih usaha Mie Pedas, yang pertama mencari kesibukkan lain selain mengajar, kedua sebagai penambah pemasukkan, ketiga suka sama dunia kuliner.

Pemilik mendapatkan inspirasi dari kuliner mie pedas yg pertama kali buka di Jakarta, Mie Abang Adek. Dari 2018-2019, menu bertambah tidak hanya mie pedas saja, ada menu mie rebus pedas, varian topping lebih banyak, roti bakar dan varian minuman yang bervariasi

Setahun berjalan di Bundaran Keris, omset naik dan stabil. Tenda Papa pernah mengisi FoodCourt untuk acara festival musik Internasional di Alam Mayang Pekanbaru. Food stand disetiap bazar kalau ada event di Pekanbaru.

Sampai akhirnya memilih untuk melebarkan sayap dengan jual Paket Usaha dari Tenda Papa ini.

Penjualan juga semakin baik dengan hadirnya ojek online, karena saat itu usaha Tenda Papa bergabung dengan Go-Food, GrabFood, MaximFood. Untuk karyawan, kita memilih mahasiswa tingkat akhir yang punya visi yang sama terhadap bisnis dan kuliner.

Semenjak Pandemi Covid-19 mengubah kuliner di Pekanbaru jadi suram. Sampai pada akhirnya jadwal buka warung tidak tetap karena ada aturan dari Pemkot Pekanbaru. Sampai pada akhirnya, Tenda Papa belum memutuskan untuk buka kembali karena adanya PPKM di Pekanbaru yang tidak kunjung selesai.

4.2 Struktur Organisasi Perusahaan

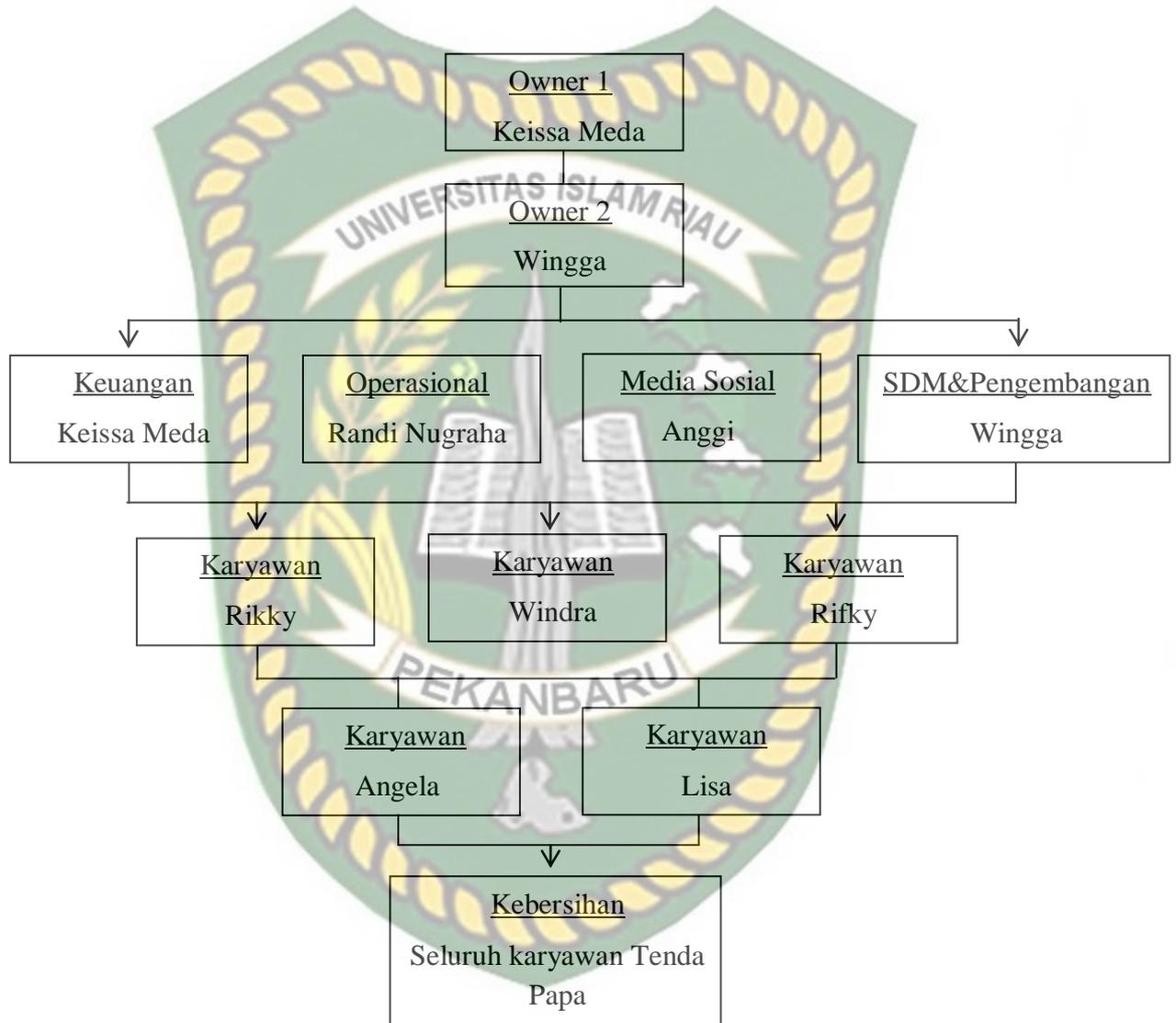
Struktur adalah suatu cara menyusun dan membentuk bagian atau elemen-elemen individu secara bersama-sama dalam satu kesatuan. Sedangkan struktur organisasi adalah kerangka untuk mendefinisikan bagaimana aktivitas-aktivitas atau pekerjaan dalam sebuah organisasi.

Struktur organisasi setiap perusahaan berbeda, ini karena struktur organisasi yang digunakan harus sesuai dengan jenis dan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan agar organisasi dapat berjalan dengan lancar dan tepat dalam mencapai tujuan.

Berikut struktur organisasi yang terdapat pada usaha kuliner Tenda Papa

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Usaha Kuliner Tenda Papa



Sumber : Pemilik Tenda Papa Pekanbaru, 2021

Adapun uraian dari gambar diatas adalah :

1. Owner

Yaitu sebagai pimpinan sekaligus pemilik yang memegang kekuasaan penuh atas segala pengambilan keputusan.

2. Keuangan

Yaitu yang bertanggung jawab atas segala pemasukan dan pengeluaran didalam Tenda Papa

3. Operasional

Yaitu untuk menghandle inventory barang, supplier dan distributor.

4. Media Sosial

Yaitu yang mengatur bagian pemasaran di bidang online, mengenalkan usaha Tenda Papa di sosial media seperti di Instagram.

5. SDM & Pengembangan

Yaitu menghandle SDM di Tenda Papa mengenai sistem penggajian, schedule, sistem kerja, pembagian tugas, sekaligus pengembangan karyawan yang ada di Tenda Papa.

6. Karyawan

Yaitu yang bertanggung jawab dalam mengelola masakan dan melayani para konsumen dengan baik.

7. Kebersihan

Yaitu yang bertanggung jawab untuk menjaga segala kebersihan di area usaha Tenda Papa dan tugasnya untuk membersihkan segala perlengkapan alat-alat yang digunakan.

4.3 Visi dan Misi Usaha Kuliner Tenda Papa

Setiap usaha bisnis pasti mempunyai visi dan misi. Visi merupakan suatu rangkain kata yang di dalamnya terdapat impian, cita-cita, dan nilai dari suatu tujuan. Berisi pikiran-pikiran yang terdapat didalam tujuan. Pikiran-pikiran itulah gambaran dari masa depan dari tujuan yang ingin di capai. Sedangkan misi bermanfaat untuk memberikan pedoman kepada manajemen dalam memusatkan kegiatannya.

Berikut visi dan misi dalam Usaha Kuliner Tenda Papa Pekanbaru

Adapun visi dalam Usaha Kuliner Tenda Papa adalah :“ Dapat menjadi makanan sekaligus pilihan jajanan favorit disemua kalangan dan disetiap waktu “.

Adapun misi dalam Usaha Kuliner Tenda Papa adalah : “ Tenda Papa sebagai jajanan modern yang dapat dikenal dan dinikmati semua kalangan baik muda maupun tua ”

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Penelitian

Dalam analisis studi kelayakan pengembangan usaha Tenda Papa diperlukan adanya perhitungan segi non-finansial agar usaha yang sedang dijalankan sesuai dengan rencana. Aspek non-finansial ini juga berpengaruh terhadap jalannya usaha yang terdiri dari beberapa aspek yaitu aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek sumber daya manusia.

Dan dalam pembahasan aspek finansial terdiri dari beberapa aspek yaitu *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Profit Sharing*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Gold Value Method (GVM)*, *Gold Index Method (GI)*, dan *Investible Surplus Method (ISM)*.

5.1.1 Aspek Non Finansial

Aspek non finansial studi kelayakan pengembangan terdiri dari aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek sumber daya manusia. Berikut penjelasan aspek non-finansial usaha Kuliner Tenda Papa Pekanbaru :

1. Aspek Produksi

Bahan utama yang digunakan dalam pembuatan kuliner Tenda Papa adalah mie, bumbu cabe, telur, sosis dan bakso. Pembungkusan makanan menggunakan styrofoam, plastik, dan menggunakan sumpit. Peralatan produksi menggunakan kompor gas dan lain sebagainya.

2. Aspek Pemasaran

Usaha kuliner Tenda Papa memasarkan produknya melalui media sosial seperti instagram dan juga dari mulut ke mulut yang dilakukan kerabat atau dari pelanggan. Di usaha kuliner Tenda Papa memiliki seseorang khusus yang bekerja dalam promosi di media sosial.

Di era sekarang ini media sosial sangat berpengaruh dalam promosi usaha karena sebagian masyarakat menggunakan media sosial dalam kesehariannya, terutama media sosial instagram. Usaha kuliner Tenda Papa selalu ikut berpartisipasi dalam bazar-bazar dan selalu mendirikan stand di setiap acara.

Dalam aspek pemasaran dilakukan beberapa analisis untuk memperoleh hasil, antara lain :

- Analisis Pesaing

Tingkat persaingan usaha mie pedas sudah mulai besar, hal ini terlihat dari banyaknya penjual mie pedas di daerah Pekanbaru. Akan tetapi hal itu tidak menjadi alasan untuk mengentikan usaha Tenda Papa ini.

Berikut beberapa nama pesaing di daerah Pekanbaru :

1. Mie padeh bang muslim Jl. Wonorojo
2. Mie pedas tajungkang Jl. Sukajadi
3. Mie pedas bujangan Jl. Labuh baru timur
4. Mie pedas super hot jeletot Jl. Labuh baru timur
5. Mie pedas mama benita Jl. Kampung tengah

- Permintaan dan Penawaran Produk

Sejak awal usaha Tenda Papa ini dimulai, permintaan cukup banyak dikarenakan usaha mie pedas Tenda Papa ini usaha mie pedas pertama di Pekanbaru dan menjadi salah satu produk makanan yang digemari karena orang Indonesia identik dengan cabe.

- Harga

Harga yang dijual berkisar Rp. 10.000, setiap kenaikan level di tambahkan harga sebesar Rp.1000, dan penambahan topping juga diberikan tambahan harga. Harga relatif murah untuk kalangan remaja, dilokasi tempat usaha kuliner Tenda Papa identik dengan para kalangan remaja dan mahasiswa.

Tabel 5.1

Harga jual Usaha Kuliner Tenda Papa (Rupiah)

Nama Produk	Harga (per porsi)
Mie Ngehe level 1	Rp. 11.000
Mie Ngehe level 2	Rp. 12.000
Mie Ngehe level 3	Rp. 13.000
Mie Ngehe level 4	Rp. 14.000
Mie Ngehe level 5	Rp. 15.000
Topping Bakso	Rp. 3.000
Topping Sosis	Rp. 3.000
Topping Keju	Rp. 3.000
Topping Telur	Rp. 3.000

Sumber : Pemilik usaha Tenda Papa, 2021

6. Aspek Sumber Daya Manusia

Usaha kuliner Tenda Papa mempunyai 5 orang karyawan, yang tiap karyawan di gaji sebesar Rp. 1000.000 tiap orang dan belum termasuk uang bonus. Tugas dari karyawan ialah membuat pesanan dan melayani pelanggan dengan baik.

5.1.2 Analisis Penilaian Kelayakan Pengembangan Usaha Secara Finansial

Aspek finansial berperan penting dalam menentukan layak atau tidak layaknya usaha untuk di kembangkan. Terdapat 2 jenis metode aspek finansial yaitu Aspek Finansial Konvensional dan Aspek Finansial Syariah. Dari metode inilah kita menentukan layak atau tidak layaknya untuk dikembangkan.

- Arus Manfaat (*Inflow*)

Dalam pengembangan usaha kuliner Tenda Papa, inflow didapat dari data penjualan Tenda Papa. Berikut adalah jumlah pendapatan Tenda Papa pada tahun 2020 :

Tabel 5.2

Pendapatan tahun 2020 Usaha Kuliner Tenda Papa

Bulan	Pendapatan (Rupiah)
Januari	35.289000
Februari	31.314.000
Maret	33.287.000
April	28.289.000
Mei	38.500.000

Bulan	Pendapatan (Rupiah)
Juni	40.205.000
Juli	37.200.000
Agustus	37.884.000
September	41.400.000
Oktober	38.800.000
November	34.339.000
Desember	37.210.000
Total	433.717.00

Sumber : Pemilik Tenda Papa, 2021

- Investasi Awal

Investasi yang dilakukan Tenda Papa adalah modal milik sendiri. Berikut adalah rincian dari investasi awal usaha kuliner Tenda Papa :

Tabel 5.3

Investasi Awal (Rupiah)

No	Nama Aset	Unit	Harga
1	Gerobak	1unit	Rp. 8.000.000
2	Kompor gas besar	1unit	Rp. 800.000
3	Kompor gas kecil	2unit	Rp. 450.000
4	Alat masak	1unit	Rp. 2.000.000
5	Motor	1unit	Rp. 31.000.000
6	Meja Kompor	2unit	Rp. 1.000.000
7	Kursi	25unit	Rp. 3.125.000
8	Meja	7unit	Rp. 2.450.000

No	Nama Aset	Unit	Harga
9	Galon	2unit	Rp. 100.000
10	Banner	6unit	Rp. 500.000
11	Gas	5tabung	Rp. 900.000
12	Box ice	1unit	Rp. 4.500.000
13	Sewa tempat	1unit	Rp. 12.000.000
14	Box besar	3unit	Rp. 1.350.000
15	Bahan jualan	1unit	Rp. 3.000.000
16	Peralatan jualan	1unit	Rp. 3.870.000
17	Kipas angin	1unit	Rp. 700.000
18	Genset	1unit	Rp. 8.000.000
19	Selang gas	1unit	Rp. 150.000
20	Loudspeaker	2unit	Rp. 2.500.000
21	Lampu	3unit	Rp. 90.000
22	Tablet	1unit	Rp. 4.500.000
	Total		Rp. 90.985.000

Sumber : data olahan, 2021

- Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan Tenda Papa setiap bulannya. Biaya tetap yang harus di keluarkan di jelaskan dalam rincian berikut :

Tabel 5.4

Biaya Tetap (Rupiah)

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah Biaya
1	Gaji karyawan terdiri dari	
	Karyawan 5 orang	Rp. 5.000.000
2	Biaya bensin	Rp. 150.000
3	Sterofoam	Rp. 1.300.000

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah Biaya
4	Indomie	Rp. 10.620.000
5	Bahan jualan	Rp. 3.000.000
6	Cup	Rp. 400.000
7	Sumpit	Rp. 150.000
8	Plastik	Rp. 180.000
9	Alas piring	Rp. 250.000
10	Administrasi lainnya	Rp. 150.000
11	Penyusutan	Rp. 5.140.000
	Total	Rp. 26.340.000

sumber : data olahan, 2021

- Analisis Cash Flow

Tabel 5.5

Aliran Cash Flow (Rupiah)

Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Penjualan	433.717.000	477.088.700	524.797.570	577.277.327	635.005.060
HPP	90.985.000	100.083.500	110.091.850	121.101.035	133.211.138
Laba kotor	342.732.000	377.005.200	414.705.720	456.176.292	501.793.922
Biaya-Biaya					
Gaji karyawan					
5 Karyawan	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000	87.846.000
Sewa tempat	12.000.000	13.200.000	14.520.000	15.972.000	17.569.000
Biaya bensin	1.800.000	1.980.000	2.178.000	2.359.800	2.595.780
Sterofoam	15.600.000	17.160.000	18.876.000	20.763.600	22.839.960
Plastik	2.160.000	2.376.000	2.613.600	2.874.960	3.162.456
Indomie	127.440.000	140.184.000	154.202.400	169.622.640	186.584.904
Bahan jualan	36.000.000	39.600.000	43.560.000	47.916.000	52.707.600
Cup	4.800.000	5.280.000	5.808.000	6.388.800	7.027.680
Sumpit	1.800.000	1.980.000	2.178.000	2.395.800	2.635.380
Alas piring	3.000.000	3.300.000	3.630.000	3.993.000	4.392.300
Administrasi lainnya	1.800.000	1.980.000	2.178.000	2.395.800	2.635.380
Penyusutan	5.140.000	5.140.000	5.140.000	5.140.000	5.140.000
Total biaya	271.540.000	298.180.000	327.484.000	359.682.400	395.136.440
Laba sebelum pajak	71.192.000	78.825.200	87.221.720	96.493.892	106.657.482
Pajak penghasilan (25%)	17.798.000	19.706.300	21.805.430	24.123.473	26.664.370
Laba bersih	53.394.000	59.118.900	65.416.290	72.370.419	79.993.112
Cash Flow	58.534.000	64.258.900	70.556.290	77.510.419	85.133.112

Sumber : data olahan, 2021

Arus Kas Usaha Kuliner Tenda Papa Pekanbaru adalah :

CF = ARUS KAS

NI = LABA BERSIH

CF = NI + PENYUSUTAN

Arus kas Tahun ke-1 = Rp. 53.394.000 + Rp. 5.140.000
= Rp. 58.534.000

Arus kas Tahun ke-2 = Rp. 59.118.900 + Rp. 5.140.000
= Rp. 64.258.900

Arus kas Tahun ke-3 = Rp. 65.416.290 + Rp. 5.140.000
= Rp. 70.556.290

Arus kas Tahun ke-4 = Rp. 72.370.419 + Rp. 5.140.000
= Rp. 77.510.419

Arus kas Tahun ke-5 = Rp. 79.993.112 + Rp. 5.140.000
= Rp. 85.133.112

5.1.3 Aspek Finansial Konvensional

5.1.3.1 Analisis Payback Period (PP)

Investasi awal Rp. 90.985.000

Cash flow Tahun ke-1 Rp. 58.534.000

Rp. 32.451.000

Rp. 32.451.000

Cash flow Tahun ke-2 Rp. 64.258.900

= 0,505 x 12bulan = 6,06 bulan

$$= 0,06 \times 30\text{hari} = 18 \text{ hari}$$

Jadi *Payback Period* adalah 1tahun 6bulan 18 hari

5.1.3.2 Profit Sharing

Sebaiknya investasi dilakukan dengan cara tidak menentukan keuntungan di awal usaha atau sistem bagi hasil. Baik dalam waktu untung maupun dalam waktu kerugian. Jika dilakukan pembagian keuntungan makam diasumsikan bahwa pembagian sebesar 60:40.

Tabel 5.6

Profit Sharing

Tahun	Laba Bersih	Nisbah Bagi Hasil 60%	Profit Sharing
Tahun ke-1	53.394.000	0,6	32.036.400
Tahun ke-2	59.118.900	0,6	35.471.340
Tahun ke-3	65.416.290	0,6	39.249.774
Tahun ke-4	72.370.419	0,6	43.422.251
Tahun ke-5	79.993.112	0,6	47.995.867
Total Profit			198.175.632
Jumlah Investasi			90.985.000
Profit Sharing			107.190.632

Sumber : data olahan, 2021

Berdasarkan hasil perhitungan profit sharing diatas dengan nisbah 60:40 di dapat nilai sebesar Rp. 107.190.632. Oleh karena itu usaha ini layak untuk dijalankan karena nilai profit sharing lebih besar dari pada jumlah investasi awal yang ditanamkan.

5.1.3.3 Metode Net Present Value (NPV)

Metode ini bertujuan untuk melihat selisih antara nilai sekarang dengan aliran kas bersih dan nilai sekarang dari total investasi awal.

Tabel 5.7

Net Present Value

Tahun	Arus kas	Df (7%)	Present Value (pv)
Tahun ke-1	58.534.000	0,9345	54.700.023
Tahun ke-2	64.258.900	0,8734	56.123.723
Tahun ke-3	70.556.290	0,8162	57.588.043
Tahun ke-4	77.510.419	0,7628	59.124.947
Tahun ke-5	85.133.112	0,7129	60.691.395
Jumlah PV Arus Kas			288.228.131
Jumlah Investasi			90.985.000
NPV			197.243.131

Sumber : data olahan, 2021

Untuk nilai NPV (*Net Present Value*) yang positif (+) yaitu Rp. 197.243.131 maka usaha kuliner Tenda Papa ini layak untuk di kembangkan.

5.1.3.4 Metode Profitability Index (PI)

Perbandingan antara nilai investasi dengan arus kas present value disebut juga Profitability Indeks. Jika nilai PI (profitability indeks) > 1, maka investasi layak untuk dikembangkan.

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

$$\text{Profitability Index (PI)} = \frac{288.228.131}{90.985.000}$$

$$= 3,167$$

Profitability Index (PI) > 1 yaitu 3,167 maka usaha kuliner Tenda Papa ini layak untuk dilakukan.

5.1.3.5 Metode Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari proses yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal.

Untuk mencari nilai IRR (*internal rate return*) maka terlebih dahulu harus mencari nilai discount factor sehingga dapat menghasilkan nilai Net Present Value yang negatif atau mendekati nilai nol dan apabila nilai Net Present Value (NPV) yang pertama bernilai positif maka untuk mencari nilai Df (discount factor) dapat dilakukan dengan cara try and error.

Tabel 5.8

Internal Rate of Return

Tahun	Arus Kas	Df (7%)	Present Value (pv)	Df (60%)	Present Value (pv)
Tahun ke-1	58.534.000	0,9345	54.700.023	0,625	34.187.514
Tahun ke-2	64.258.900	0,8734	56.123.723	0,390	21.888.252
Tahun ke-3	70.556.290	0,8162	57.588.043	0,244	14.051.482

Tahun	Arus Kas	Df (7%)	Present Value (pv)	Df (60%)	Present Value (pv)
Tahun ke-4	77.510.419	0,7628	59.124.947	0,152	8.986.991
Tahun ke-5	85.133.112	0,7129	60.691.395	0,095	5.765.682
Jumlah PV Arus Kas			288.228.131		84.879.921
Jumlah Investasi			90.985.000		90.985.000
NPV			197.243.131		-6.105.079

Sumber : data olahan, 2021

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

$$IRR = 7\% - 197.243.131 + \left[\frac{60\% - 7\%}{-6.105.079 - 197.243.131} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 7\% + \left[\frac{53\% (197.243.131)}{-203.348.210} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 7\% + 51,4\%$$

$$IRR = 58,4\%$$

Modal yang diinvestasikan sebesar Rp. 90.985.000, apabila dibandingkan dengan biaya modal atau bunga yang disyaratkan sebesar 7% diperoleh IRR lebih tinggi yaitu 58,4%, maka usaha kuliner Tenda Papa ini layak untuk dilakukan.

5.1.4 Aspek Finansial Syariah

5.1.4.1 Gold Value Method (GVM)

Penilaian kelayakan investasi dengan menggunakan NPV, yang mengedepankan analisis kelayakan finansial, tentu akan menolak usaha investasi

dengan nilai cashflow bersih yang lebih kecil dari modal. Karena pihak investor akan mengalami kerugian.

Akan tetapi, dalam prinsip islam investasi seharusnya tidak dengan menentukan keuntungan di muka, tapi dilakukan melalui bagi hasil baik dalam keadaan untung maupun situasi rugi (profit and loss sharing). Dalam pengukuran menggunakan metode GVM ini menggunakan emas sebagai satuan ukur.

Berikut ini adalah perhitungan menggunakan metode GVM :

Tabel 5.9
Gold Value Method

Tahun	Laba Bersih	Nisbah Bagi Hasil (60%)	Pendapatan	Harga Emas (per gram)	Nilai Pendapatan Setelah dijadikan Gram Emas
Tahun ke-1	53.394.000	0,6	32.036.400	915.000	35,01
Tahun ke-2	59.118.900	0,6	35.471.340	1.052.250	33,70
Tahun ke-3	65.416.290	0,6	39.249.774	1.210.087	32,43
Tahun ke-4	72.370.419	0,6	43.422.251	1.391.600	31,20
Tahun ke-5	79.993.112	0,6	47.995.867	1.600.340	29,99
Total Pendapatan Emas (gram)					162,33
Jumlah Investasi			90.985.000	915.000	99,43
Nilai Pendapatan Emas (gram)					62,9

Sumber : data olahan, 2021

Berdasarkan analisis profit sharing dengan nisbah 40:60 dengan harga emas diasumsikan setiap tahunnya naik 15%, maka jumlah nilai pendapatan emas

yang didapat adalah 62,9gram. Artinya, jika usaha kuliner Tenda Papa ini didirikan maka pengelola dana mendapatkan keuntungan sebesar 62,9 gram emas. Maka sebaiknya investasi diterima.

5.1.4.2 Gold Index Method (GI)

Gold Index (GI) adalah rasio antara *Present Value* emas dan *Present Value* emas dari pengeluaran aliran kas. Metode ini memberikan hasil yang konsisten dengan *Gold Value Method*. Berikut perhitungan *Gold Index* (GI) :

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

$$GI = \frac{162,33}{99,43}$$

$$GI = 1,63$$

Karena nilai GI lebih dari 1 maka usaha kuliner Tenda Papa layak untuk dijalankan.

5.1.4.3 Investible Surplus Method (ISM)

Investible surplus method adalah seberapa besar surplus investasi usaha yang dilaksanakan selama waktu berjalan, dengan menghitung sejumlah tahun untuk surplus investasi (setelah balik modal) yang terus dicapai perusahaan dengan peningkatan (surplus) keuangan.

Tujuan metode ISM ini adalah membuat alternatif untuk mengganti metode NPV yang ada unsur bunga. Berikut perhitungan metode ISM :

Tabel 5.10

Investible Surplus Method

Periode	Bt	Ct	Ct + Bt = IS	n - t	IS x (n - t)	ISn
0		90.985.000	(101.605.000)			
Tahun ke-1	58.534.000		(32.451.000)			
Tahun ke-2	64.258.900		31.807.900			
Tahun ke-3	70.556.290		70.556.290	2	70.556.290x2	141.112.580
Tahun ke-4	77.510.419		77.510.419	1	77.510.419x1	77.510.419
Tahun ke-5	85.133.112		85.133.112	0	85.133.112x0	
Isn						218.622.999

Sumber : data olahan, 2021

$$ISn = 218.622.999$$

$$CT = 90.985.000$$

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

$$(Ct) (n-t_1) = 90.985.000 \times 5$$

$$= 454.925.000$$

$$ISR = \frac{218.622.999}{454.925.000} \times 100\% = 48,05 \%$$

Hasil ini menunjukkan bahwa surplus investasi selama lima tahun sebesar 48,05%.

5.2 Pembahasan

Dari perhitungan analisis kelayakan usaha dilihat dari aspek finansial konvensional maupun syariah maka didapat hasil sebagai berikut :

Tabel 5.11

Rekapitulasi Perhitungan Kelayakan Usaha

No	Indikator	Hasil	Keputusan
1	Payback Period (PP)	1tahun 6bulan 18hari	Layak
2	Net Present Value (NPV)	197.243.131 (positif)	Layak
3	Profitability Index (PI)	3,167 (nilai PI > 1)	Layak
4	Internal Rate of Return (IRR)	58,4% (nilai lebih besar dari bunga yang diisyaratkan)	Layak
5	Profit Sharing	107.190.632 (nilai lebih besar dari investasi awal)	Layak
6	Gold Value Method (GVM)	62,9gram	Layak
7	Gold Index Method (GI)	1,63 (nilai GI > 1)	Layak
8	Investible Surplus Method (ISM)	48,05%.	Layak

Sumber : data olahan, 2021

Berdasarkan dari tabel rekapitulasi perhitungan kelayakan diatas maka didapat pembahasan analisis kelayakan pengembangan usaha kuliner Tenda Papa sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Payback Period* (PP) didapat hasil perhitungan 1tahun 6bulan 18hari, dimana pengembalian

investasi lebih cepat dibanding umur ekonomis usaha yaitu 5 tahun. Berdasarkan hasil tersebut maka usaha kuliner Tenda Papa layak untuk dikembangkan.

2. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Profit Sharing* didapat hasil perhitungan : Rp. 107.190.632 dimana nilai ini lebih besar daripada investasi awal yang ditanamkan sebesar Rp. 90.985.000. Berdasarkan hasil tersebut maka usaha kuliner Tenda Papa layak untuk dikembangkan.
3. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Net Present Value* (NPV) didapat hasil perhitungan Rp. 197.243.131. Berdasarkan hasil perhitungan usaha kuliner Tenda Papa layak untuk dikembangkan karena mendapat nilai yang positif (+) dengan tingkat bunga sebesar 7%.
4. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Profitability Index* (PI) didapat hasil perhitungan : 3,167. Berdasarkan hasil perhitungan usaha kuliner Tenda Papa layak untuk dikembangkan karena mendapatkan nilai PI yang lebih dari 1.
5. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Internal Rate of Return* (IRR) menggunakan 2 tingkat pengembalian yaitu 7% dan 60%. Dengan tingkat pengembalian 7% didapat *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp. 197.243.131 dimana nilai ini bernilai positif. Berdasarkan dengan tingkat pengembalian 60% didapat hasil Rp. -6.105.079 dimana nilai ini bernilai negatif. Dan dari hasil perhitungan IRR didapat hasil 58,4% maka usaha kuliner Tenda Papa layak untuk dikembangkan karena hasil IRR lebih besar dari bunga yang diisyaratkan.

6. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Gold Value Method* (GVM) didapat hasil perhitungan 62,9gram dengan nisbah 60:40, dapat disimpulkan bahwa jika usaha ini berjalan maka akan mendapatkan keuntungan sebesar 62,9gram emas. Berdasarkan hasil perhitungan usaha kuliner Tenda Papa layak untuk dikembangkan.
7. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Gold Index Method* (GI) didapat hasil perhitungan 1,63. Berdasarkan hasil perhitungan usaha kuliner Tenda Papa layak untuk dikembangkan karena nilai GI lebih besar dari 1.
8. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Investible Surplus Method* (ISM) didapat hasil 48,05% dimana nilai ini adalah nilai surplus yang akan diperoleh apabila usaha ini dikembangkan. Dan dari hasil tersebut maka usaha kuliner Tenda Papa ini layak untuk dikembangkan.

Secara keseluruhan hasil perhitungan analisis studi kelayakan usaha baik secara konvensional maupun syariah menunjukkan bahwa usaha kuliner Tenda Papa ini layak untuk dikembangkan, karena masing-masing perhitungan analisis studi kelayakan memenuhi kriteria investasi.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian di usaha kuliner Tenda Papa dari perhitungan dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

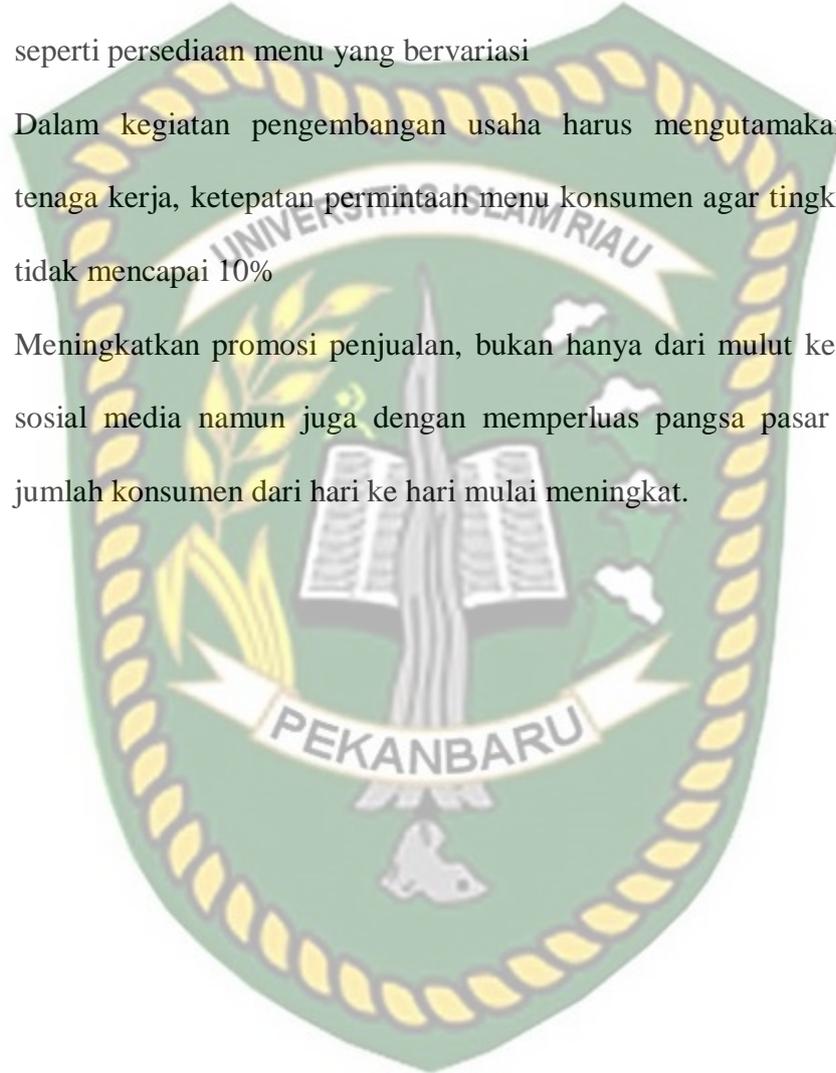
1. Berdasarkan hasil perhitungan kelayakan finansial konvensional dengan metode *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Profit Sharing* dan *Internal Rate of Return (IRR)* usaha kuliner Tenda Papa layak untuk di kembangkan.
2. Berdasarkan hasil perhitungan kelayakan finansial syariah dengan metode *Gold Value Method (GVM)*, *Gold Index Method (GI)*, dan *Investible Surplus Method (ISM)* usaha kuliner Tenda Papa layak untuk di kembangkan.

6.2 Saran

Setelah melakukan analisis dan pembahasan hasil penelitian pada pengembangan usaha kuliner Tenda Papa Pekanbaru dari beberapa masalah yang dihadapi maka penulis memiliki saran-saran yang dapat diberikan kepada usaha, antara lain sebagai berikut :

1. Memperluas daya tampung sekitar usaha agar mempermudah konsumen untuk tetap tinggal dilokasi usaha

2. Dapat mempertahankan cita rasa yang khas dan kualitas dari menu masakan
3. Dalam menjalankan kegiatan jual beli harus menjaga kelancaran proyek seperti persediaan menu yang bervariasi
4. Dalam kegiatan pengembangan usaha harus mengutamakan keahlian tenaga kerja, ketepatan permintaan menu konsumen agar tingkat kerugian tidak mencapai 10%
5. Meningkatkan promosi penjualan, bukan hanya dari mulut ke mulut dan sosial media namun juga dengan memperluas pangsa pasar mengingat jumlah konsumen dari hari ke hari mulai meningkat.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR PUSTAKA

Abidatul Afiah. (2015). *Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendiri Home Industry (studi kasus pada Home Industry Coklat "Cozy" Kedemangan Bitar. Vol 23 No. 1 Juni 2015.*

Agustin, H. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis.* Pekanbaru: Universitas Islam Riau.

Dr. Kasmir, J. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis.* Jakarta: Kencana Prenada Media Group

G, D. A. (2017). *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Rumah Makan Krebo Jantan. Vol 1 No Desember, 95-90.*

Gusti agung, M. s. (2018). *Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha "UMKM" Jeruk Kunci Melati Di Kota Pangkal Pinang Di Tinjau Dari Aspek Finansial. Vol 24 No 2 November, 13-18.*

Jakfar, K. d. (n.d.). *Studi kelayakan Bisnis.* Jakarta: Kencana Prenada Media Group

Jumingan. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis.* Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Kurniawan, A (2014). *ANALISIS KELAYAKAN USAHA TAHU GEMILANG DI "KARAWANG".* Malang.

Kusuma, P. T. (2012). *Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Nata De Coco Di Sumedang Jawa Barat. vol 1 No. 2 Mei 2012, 113-120.*

Muryati, J. F. (2018). *Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Canopy dan Atap Baja Ringan pada CV Baja Jaya Las Muara Berlian. Vol 9 No 2 127-137*

Nuari, A. R (2014). *Pentingnya Usaha Kecil Menengah (UKM) Untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia.*

Purnama, D. S. (2013). *Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-oleh khas Batam. Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis Vol 3 No 3, 2013.*

Rudi (2016). *Analisis Kelayakan Bisnis Es Bang Joe di Purwakarta. 3-7.*

Sofyan, I. (2004). *Studi Kelayakan Bisnis.* Yogyakarta: Graha Ilmu.

Wahyuni, Y. S. (2017). *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Ruby Hijab. Journal Industrial Servicess Vol. 3 No. 1 Oktober 2017.*

Winantara, i. m., bakar, A., & Puspitaningsih, R. (2014). *Analisis Kelayakan Usaha Kopi Luwak di Bali.* Bandung: Institut Teknologi Nasional (Itenas).