

SKRIPSI

ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA PADA TOKO NAKAYMA STORE KECAMATAN BUKIT RAYA KOTA PEKANBARU

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Islam Riau Pekanbaru*



OLEH :

ROMSIDA WATI.R

185210748

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU**

2022

ABSTRAK

ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA PADA TOKO NAKAYMA STORE KECAMATAN BUKIT RAYA KOTA PEKANBARU

Oleh:

ROMSIDA WATLR

185210748

Penelitian ini dilakukan pada usaha Toko Nakayma Store yang terletak di jalan karya 1 kota pekanbaru. Dengan tujuan untuk menganalisis dan untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha pada Toko Nakayma Store berdasarkan beberapa aspek. Analisis yang digunakan di dalam penelitian ini yaitu meliputi *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Profit Sharing*, *Investible Surplus Method* (ISM), *Gold Value Method* (GVM), *Gold Index* (GI). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha pada Toko Nakayma Store layak untuk di kembangkan/dijalankan dapat dilihat dari beberapa metode yaitu seperti *Payback Period* (PP) adalah selama 3 tahun 3 bulan 26 hari, *Net Present Value* (NPV) yaitu sebesar Rp. 328.209.689, *Profitability Index* (PI) yaitu sebesar 1,2524, *Profit Sharing* yaitu sebesar Rp. 137.618.226, *Investible Surplus Method* (ISM) yaitu sebesar 32%, *Gold Value Method* (GVM) yaitu sebesar 35,19 gram emas, *Gold Index* (GI) yaitu sebesar 1,012.

Kata Kunci: Kelayakan Usaha, Aspek Hukum, Aspek Pasar, Aspek Teknis, Aspek Manajemen, Aspek Ekonomi, Aspek Lingkungan Dan Aspek Keuangan, Aspek Finansial, Aspek Non Finansial.

ABSTRACT

ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA PADA TOKO NAKAYMA STORE KECAMATAN BUKIT RAYA KOTA PEKANBARU

By:

ROMSIDA WATL.R

185210748

This research was conducted at the Nakayma Store which is located on Jalan Karta 1 Pekanbaru City. With the aim of analyzing and to determine the feasibility of developing a business at the Nakayma Store based on several aspects. The analysis used in the study includes the *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Profit Sharing*, *Investible Surplus Method* (ISM), *Gold Value Method* (GVM), *Gold Index* (GI). The results of this study indicate that the business at the Nakayma Store is feasible to be developed/run. It can be seen from several methods, such as the *Payback Period* (PP) is 3 year 3 months 26 days, *Net Present Value* (NPV) is Rp. 328.209.689, *Profitability Index* (PI) is 1,2524, *Profit Sharing* is Rp. 137.618.226, *Investible Surplus Method* (ISM) is 32%, *Gold Value Method* (GVM) is 35,19 grams of gold, *Gold Index* (GI) is 1,012.

Keyword: Business Feasibility, Legal Aspects, Market Aspects, Technil Aspects, Management Aspects, Ecnmis Aspects, Environmel Aspects, Finansial Aspects, Non Finansial Aspects.

KATA PENGANTAR

Segala puji hanya layak dan pantas penulis persembahkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya bagi kita semua. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan alam yaitu baginda kita nabi SAW.

Syukur alhamdulillah akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang dengan judul “**Analisis Kelayaka Pengembangan Usaha Pada Toko Nakayma Store Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru**”. Skripsi ini diajukan untuk melengkapi syarat mendapatkan gelar sarjana pada program studi Manajemen S1, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Riau. Penulis telah memperoleh dukungan dan bantuan dari banyak pihak, baik dari lingkungan keluarga , sahabat, teman akademik kampus dan lain-lain. Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi. SH, MCI, selaku Rektor Universitas Islam Riau.
2. Bapak Dr. Fisdaus AR., SE., M.Si, AK.CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau.
3. Bapak Abd. Razak Jer, SE. M.Si selaku ketua Prdi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau.
4. Bapak Dr. Hamdi Agustin, SE., MM selaku pembimbing yang telah memberikan waktu, motifasi untuk membimbing penulis dalam menyusun skripsi.

5. Bapak Azmansyah, SE., M.Econ dan Ibu Restu Hayati. SE., M.Si selalu penguji dalam skripsi penulis.
6. Kedua orang tua penulis yaitu Bapak Mulkan Siregar dan Ibu Ummiati Rambe serta keluarga yang sayangi serta memeberikan penulis cinta dan kasih sayang yang tulus, kesabaran, perhatian, semangat, dukungan moral maupun dukungan material serta doa yang tidak pernah berhenti dalam setiap langkah penulis.
7. Saudara-saudara kandung Sri indah Lestari Siregar dan Rizky Nazaruddin Siregar yang saya sayangi dan cintai karena telah memberikan semangat dan dorongan untik selalu sabar dalam mengerjakan skripsi ini.
8. Nur Afidah selaku teman dekat penulis yang sangat baik, ramah dalam memberikan masukan yang positif serta selalu ada disamping penulis bahagia maupun sedih.
9. Teman-temen seperjuangan Manajemen keuangan angkatan 2018 kelas J program studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau.

Dalam penelitian ini, penulis telah menyajikan sebaik mungkin sesuai dengan kemampuan penulis. Jika masih ada kesalahan dalam skripsi ini, penulis meminta saran dan kritikan.

Pekanbaru, 18 Juni 2022

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II TELAAH PUSTAKA	9
2.1 Usaha Kecil Menengah.....	9
2.2 Studi Kelayakan Bisnis.....	10
2.2.1 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis.....	12
2.2.1 Pihak-Pihak Yang Memerlukan Studi Kelayakan Bisnis.....	14
2.2.3 Lembaga-Lembaga Yang Memerlukan SKB.....	15
2.2.4 Aspek-Aspek Kelayakan Bisnis.....	17
2.2.5 Tahap-Tahap Dalam Studi Kelayakan Bisnis.....	23

2.2.6 Analisis Kelayakan Dalam Perspektif Islam.....	25
2.2.7 Analisis Kelayakan Dalam Perspektif Konvensional.....	27
2.3 Penelitian Terdahulu.....	29
2.4 Kerangka Penelitian.....	31
2.5 Hipotesis Penelitian.....	31
BAB III METODE PENELITIAN.....	32
3.1 Lokasi Dan Objek Penelitian.....	32
3.2 Populasi Dan Sampel.....	32
3.3 Operasional Variabel.....	32
3.4 Metode Analisis Data.....	34
3.5 Jenis Dan Sumber Data.....	34
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	35
BAB IV GAMBARAN UMUM.....	36
4.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	36
4.2 Struktur Organisasi.....	37
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
5.1 Analisis Non Finansial.....	40
5.1.1 Aspek Hukum.....	40
5.1.2 Aspek Pasar Dan Pemasaran.....	41
5.1.3 Aspek Teknis.....	43
5.1.4 Aspek Manajemen.....	46
5.1.5 Aspek Ekonomi.....	47
5.2 Analisis Biaya.....	47

5.2.1 Biaya Investasi Awal.....	47
5.2.2 Biaya Tetap.....	50
5.2.3 Biaya Variabel.....	51
5.3 Analisis Pemasaran.....	53
5.3.1 Analisis Harga Jual.....	54
5.3.2 Analisis Penerima.....	54
5.3.3 Analisis Biaya Pengeluaran.....	56
5.4 Analisis Finansial.....	57
5.4.1 Analisis Arus Kas (<i>Cash Flow</i>).....	57
5.4.2 Payback Period (PP).....	60
5.4.3 Net Present Value (NPV).....	61
5.4.4 Profitability Index (PI).....	62
5.4.5 Profit Sharing (PS).....	62
5.4.6 Investible Surplus Method (ISM).....	63
5.4.7 Gold Value Method (GVM).....	64
5.4.8 Gold Index (GI).....	66
5.5 Pembahasan.....	66
BAB VI PENUTUP.....	70
6.1 Kesimpulan.....	70
6.2 Saran.....	71
DAFTAR PUSTAKA.....	73

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pendataan Perbulan Usaha Toko Nakayma Store.....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	29
Tabel 3.1 Operasional Variabel.....	33
Tabel 5.1 Tingkat Penjualan Toko Nakayma Store 2021-2025.....	45
Tabel 5.2 Biaya Investasi Awal Toko Nakayma Store.....	48
Tabel 5.3 Rincian Biaya Perawatan Kendaraan.....	50
Tabel 5.4 Rincian Biaya Pemakaian Listrik.....	51
Tabel 5.5 Rincian Biaya Distribusi Barang.....	52
Tabel 5.6 Rincian Gaji Karyawan Pada Usaha Toko Nakayma Store....	52
Tabel 5.7 Rincian Bonus Karyawan Pada Toko Nakayma Store.....	53
Tabel 5.8 Rincian Harga Jual Pakain Muslim.....	54
Tabel 5.9 Rincian Estimasi Usaha Tahun 2021-2025.....	55
Tabel 5.10 Pengeluaran Usaha Tahun 2021-2025.....	56
Tabel 5.11 Arus Kas (<i>Cash Flow</i>) Usaha Toko Nakayma Store.....	58
Tabel 5.12 Net Cash Flow Usaha Toko Nakayma Store.....	60
Tabel 5.13 Perhitungan Net Present Value (NPV).....	61
Tabel 5.14 Perhitungan Profit Sharing (PS).....	63
Tabel 5.15 Perhitungan Investible Method (ISM).....	64
Tabel 5.16 Perhitungan Gold Value Method (GVM).....	65
Tabel 5.17 Rekapitulasi Hasil Analisis Kelayakan Usaha.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran.....	31
Gambar 4.1 Stuktur Organisasi.....	37



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Persaingan usaha semakin ketat pada era globalisasi saat ini. Sebelum kebijaksanaan pengembangan usaha dilakukan, perlu adanya investasi yang matang. Yang paling penting yaitu mencari cara yang tepat untuk menilai apakah perusahaan tersebut dapat dijalankan atau tidak.

Investasi merupakan bentuk pengelolaan dana guna memberikan keuntungan yaitu dengan cara menempatkan dana tersebut pada alokasi yang diperkirakan akan memberikan keuntungan atau *coumpounding*. Proses ini tentunya mencari keuntungan dengan melakukan investasi ini merupakan sesuatu yang membutuhkan analisis dan perhitungan mendalam dengan tidak mengesampingkan kehati-hatian (*prudent*). (irham: 2009).

Pada umumnya setiap perusahaan dalam melakukan sebuah investasi akan berusaha agar dapat berkembang sesuai dengan tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba sebanyak-banyaknya demi kelangsungan perusahaan. Sehingga seberapa lama pengembalian dana yang ditanam pada usaha tersebut akan menjadi sangat penting. Artinya yaitu sebelum perusahaan menanamkan investasi untuk perluasan usaha, maka hal yang sangat perlu diketahui yaitu apakah usaha yang akan dijalankan dapat mengembalikan dana yang telah diinvestasikan dalam /usaha tersebut, dengan batas jangka waktu tertentu. Selain itu juga agar dapat melihat apakah investasi yang dijalankan dapat memberikan keuntungan finansial

lainnya seperti yang diharapkan sebelumnya. (sumiatai dan toto sugiharto: 2002).

Indonesia merupakan salah satu negara yang mayoritas penduduknya beragama muslim terbanyak di dunia. 84% dari 268.583.016 jiwa penduduk di indonesia merupakan beragama islam (badan pusat statistik, 2020). Tentunya hal tersebut akan berpengaruh terhadap *tren fashion* yang ada di indonesia. Perkembangan busana muslim di indonesia tentu dipengaruhi oleh tren memakai busana muslim oleh perempuan beragama islam yang ada di indonesia.

Busana muslim terus berkembang mengikuti zaman yang dahulu hanya di pakai oleh kebanyakan orang-orang dewasa bahkan orang tua, kini dengan mengikuti perkembangan zaman busana muslim lebih bisa diterima di semua kalangan mulai dari anak-anak maupun remaja. Diharapkan busana muslim bisa diterima sangat baik di indonesia terutama pada kaum hawa karena mereka bisa tampil dengan modis di berbagai kesempatan dengan tetap mengikuti aturan berpakaian menurut syari'at islam.

Perkembangan suatu bisnis terjadi dikarenakan besarnya peluang dalam bisnis yang dapat dilihat dari tingkat kualitas hidup masyarakat yang semakin meningkat serta keinginan untuk waktu secara efektif maupun efisien. Pengembangan usaha yaitu hal yang sangat penting karena dengan adanya pengembangan usaha yang baik, maka akan semakin meningkat sebuah kinerja di perusahaan, tidak terkecuali pada sebuah toko.

Toko Nakayma Store salah satu usaha yang berada di jln karya 1 kecamatan bukit raya kota pekanbaru yang menjual berbagai macam busana muslim. Usaha ini sudah berdiri dari tahun 2017 dan masih berjalan sampai saat ini. Pemilihan lokasi usaha busana muslim ini berada di jln. Kaharuddin nasution dengan lokasi yang sangat mudah ditemukan dikarenakan tempatnya yang strategis. Mayoritas pengunjung atau konsumennya yaitu para ibu-ibu dan anak remaja.

Untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek. Setiap aspek dapat dikatakan layak harus memiliki standar nilai tertentu. Keputusan penilaian tidak hanya dapat dilakukan pada satu aspek saja. Penelitian juga harus menentukan kelayakan dengan berdasarkan aspek yang nantinya akan dinilai. Untuk mendirikan usaha sangat penting adanya rencana bisnis yang baik sehingga biaya yang akan dikeluarkan memberikan keuntungan dimasa yang akan datang nantinya. Berdasarkan fenomena diatas tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang analisis kelayakan pengembangan usaha pada Toko Nakayma Store kecamatan bukit raya kota pekanbaru.

Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Tabel 1.1

Data Pendapatan Perbulan Usaha Toko Nakayma

Store Tahun 2020-2021

No	Bulan	Nama Barang	Tahun		Jumlah (Pcs)
			2020	2021	
1	Januari	Gamis Wanita	123	168	291
		Abaya	99	108	207
		Hijab	90	100	190
		Gamis Pria	110	91	201
		Baju Koko	107	95	202
2	Februari	Gamis Wanita	195	109	304
		Abaya	189	89	278
		Hijab	79	85	164
		Gamis Pria	96	100	196
		Baju Koko	87	90	177
3	Maret	Gamis Wanita	115	115	230
		Abaya	105	65	170
		Hijab	92	55	147
		Gamis Pria	119	101	220
		Baju Koko	106	99	205
4	April	Gamis Wanita	118	110	228
		Abaya	112	96	208
		Hijab	98	114	212
		Gamis Pria	145	107	252
		Baju Koko	123	102	225
5	Mei	Gamis Wanita	215	224	439
		Abaya	165	170	335
		Hijab	100	106	206
		Gamis Pria	155	157	312
		Baju Koko	145	155	300
6	Juni	Gamis Wanita	190	185	375
		Abaya	115	117	232
		Hijab	93	99	192
		Gamis Pria	118	80	198
		Baju Koko	110	70	180
7	Juli	Gamis Wanita	205	208	413
		Abaya	148	135	283
		Hijab	96	90	186
		Gamis Pria	108	115	223
		Baju Koko	105	110	215
8	Agustus	Gamis Wanita	130	140	270
		Abaya	114	111	225
		Hijab	95	105	200
		Gamis Pria	97	100	197
		Baju Koko	112	123	235

No	Bulan	Nama Barang	Tahun		Jumlah (Pcs)
			2020	2021	
9	September	Gamis Wanita	140	145	285
		Abaya	98	128	226
		Hijab	85	117	202
		Gamis Pria	102	119	221
		Baju Koko	100	109	209
10	Oktober	Gamis Wanita	135	158	293
		Abaya	120	99	219
		Hijab	92	97	189
		Gamis Pria	96	114	210
		Baju Koko	80	85	165
11	November	Gamis Wanita	133	156	289
		Abaya	87	95	182
		Hijab	80	100	180
		Gamis Pria	94	90	184
		Baju Koko	99	118	217
12	Desember	Gamis Wanita	165	189	354
		Abaya	101	110	211
		Hijab	78	99	177
		Gamis Pria	96	98	198
		Baju Koko	87	198	285

Sumber: Toko Nakayma Store, 2021

Tabel 1.1 Merupakan data penjualan 12 bulan terakhir busana muslim Toko Nakayma Store. Hasil Penjualan busana muslim 12 bulan terakhir ini mengalami fluktuasi dimana terjadinya kenaikan dan penurunan dari nilai variabel tersebut. Dimana jumlah penjualan tertinggi dibulan mei pada tahun 2021-2025 karena memasuki hari raya idul fitri sehingga banyak masyarakat yang berbondong membeli busana/pakaian muslim. Sedangkan jumlah penjualan terendah pada bulan maret pada tahun 2021-2025.

Jumlah perhitungan penjualan diatas tidak termasuk penjualan sorban, sejadah, sarung dan peci (kopiah). Penjualan di tahun 2021-2025 januari paling banyak peminatnya yaitu gamis wanita, abaya, hijab, gamis pria dan baju jumlah penjualan tertinggi yang kedua pada bulan juli karena dibulan ini bertepatan mendekati hari

raya idul adha dimana sebagian umat muslim membeli perlengkapan shalat maupun pakaian muslim yang dikenakan pada hari raya tersebut. Berdasarkan uraian diatas, maka tertulis tertarik untuk membahas rumusahan masalah dalam penelitian ini dalam bentuk proposal dimana penulis beri judul: “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Pada Toko Nakayma Store Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru”

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu apakah Toko Nakayma layak melakukan pengembangan usaha ditinjau dari aspek hukum, aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek ekonomi, aspek lingkungan dan aspek keuangan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengembangan usaha pada Toko Nakaymm Store ditinjau dari aspek hukum, aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek ekonomi, aspek lingkungan dan aspek keuangan.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

a. Bagi peneliti

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan kepada penulis sebagai wadah dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh semasa mengikuti perkuliahan pada fakultas ekonomi dan bisnis universitas islam riau.

b. Bagi Pembaca

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan referensi bagi pembaca maupun bagi peneliti selanjutnya.

c. Bagi Pemilik Usaha

Dari hasil penelitian ini dapat diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan pada bidang ekonomi, terutama pada kelayakan pengembangan usaha pada Toko Nakayma Store.

1.5 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian penulis ini adalah sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bab pendahuluan yang menyajikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II: TELAAH PUSTAKA

Bab ini menguraikan tentang teori yang mendasari masalah yang akan dibahas dalam penelitian, yang menguraikan beberapa aspek-aspek kelayakan bisnis.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian, yaitu lokasi dan objek penelitian, operasional variabel penelitian, populasi dan sampel, metode analisis data, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data.

BAB IV: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan mengenai gambaran umum, sejarah perusahaan, dan visi misi Toko Nakayma Store kecamatan bukit raya kota pekanbaru.

BAB V: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis kelayakan pengembangan usaha.

BAB VI: PENUTUP

Bab ini merupakan penutup dari penelitian dimana yang meliputi kesimpulan, dan sarandari hasil penelitian ini.

BAB II

TELAAH DAN HIPOTESIS

Untuk mendapatkan hasil penelitian yang objektif, maka penelitian ini menggunakan penelitian sebelumnya sebagai referensi yang relevan dengan penelitian ini.

2.1 UKM (usaha kecil Menengah)

Usaha kecil dan menengah (UKM) atau yang sekarang lebih dikenal dengan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sangat berperan penting dalam perkembangan perekonomian Indonesia. Selain memberikan lapangan pekerjaan baru, usaha kecil menengah mampu mendorong ekonomi paska krisis moneter ditahun 1997 dimana pebisnis besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan sebuah bisnis.

Usaha kecil menengah adalah usaha yang mempunyai peran penting dalam perekonomian Indonesia, baik dilihat dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya. Masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha kecil dan menengah untuk melangkah maju dengan cara mandiri. Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah sangat penting dan strategis dalam meminimalisir perreekonomian kedepannya terutama dalam memperkuat struktur perekonomian. UMKM sangat berperan penting dalam mebantu program pemerintah dalam

menciptakan lapangan pekerjaan sekaligus meminimalkan tingkat pengangguran.

Beberapa keunggulan usaha kecil dan menengah terhadap usaha besar yaitu sebagai berikut:

- a. Hubungan kemanusiaan yang akrab dengan perusahaan-perusahaan kecil.
- b. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak.
- c. Kemampuan untuk menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah-ubah dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan besar pada umumnya.
- d. Inovasi dalam teknologi yang telah terjadi dalam pengembangan suatu produk.

2.2 Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah sebuah penelitian yang tidak hanya menentukan layak atau tidaknya suatu usaha yang dijalankan. Sebelum menjalankan sebuah usaha, seorang pengusaha alangkah sangat baiknya harus mengetahui serta mempelajari apakah bisnis yang dijalankan tersebut layak untuk dilaksanakan. Adapun tujuan dari studi kelayakan bisnis yaitu untuk mengetahui, apakah usaha yang akan dijalankan maupun usaha yang sudah dijalankan dapat bertahan serta dapat dikembangkan. Adapun beberapa pengertian studi kelayakan bisnis menurut para ahli yaitu sebagai berikut:

Menurut Hamdi Agustin (2015) Studi kelayakan bisnis merupakan sebuah laporan yang sistematis penelitian yang menggunakan metode analisis ilmiah mengenai layak atau tidak layak usulan suatu bisnis dalam rangka rencana investasi perusahaan.

Menurut Kasmir dan Jaksa (2003) Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam mengenai suatu usaha maupun bisnis yang akan dijalankan tersebut, dalam menentukan layak atau tidak layak sebuah usaha yang dijalankan.

Menurut Kasmir (2013) Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam mengenai suatu kegiatan, usaha, ataupun bisnis yang akan dijalankan nantinya, dalam rangka menentukan layak atau tidak layak usaha tersebut dijalankan. Dan juga kelayakan dapat diartikan yaitu penelitian yang dilakukan secara mendalam untuk dapat menentukan apakah usaha yang dijalankan bisa memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan nantinya.

Menurut Sofyan (2004) studi kelayakan bisnis yaitu suatu konsep yang akan dikembangkan dari satu konsep manajemen keuangan, terutama yang diajukan dalam rangka mencari inovasi baru dalam sebuah perusahaan.

Berdasarkan definisi studi kelayakan bisnis diatas dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan studi yang sebelum membuka sebuah usaha lebih baiknya untuk menilai layak atau tidak sebuah usaha yang dijalankan tersebut.

2.2.1. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Sebelum sebuah usaha atau proyek dijalankan perlu adanya studi kelayakan agar meminimalisir kegagalan dalam suatu usaha maupun proyek yang akan dijalankan sehingga usaha dapat memberikan keuntungan pada setiap pihak yang terlibat.

Dalam melakukan analisis terhadap usaha memiliki tujuan . Tujuan tersebut akan memberikan manfaat berupa fungsi dari apa yang akan dijalankan. Adapun tujuan dari studi kelayakan bisnis menurut Hamdi Agustin (2017):

a. Ikhtiar untuk kesuksesan usaha

Sebagai umat muslim berikhtiar kepada Allah SWT merupakan bukti tujuan utama studi kelayakan bisnis untuk mencapai sebuah kesuksesan dengan harapan semoga Allah SWT dapat mengabulkan usaha yang akan dibuat nantinya. Berdoa kepada Allah SWT yaitu sebuah tindakan yang nyata untuk meminta semoga usaha yang akan dibuat nantinya dapat dipermudahkannya dalam menjalankannya.

b. Meminimalisi Risiko

Studi kelayakan bisnis mempunyai tujuan untuk mengurangi timbulnya risiko kerugian pada usaha yang akan dijalankan. Maka dari itu dapat diketahui bahwa setiap usaha memiliki risiko tersendiri dari usaha yang akan dibuat. Hal ini disebabkan karena adanya kesulitan untuk memprediksi keadaan di masa yang akan mendatang.

c. Memudahkan perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang, maka akan sangat memudahkan pelaksanaan suatu usaha yang dijalankan dalam waktu tertentu. Studi kelayakan bisnis memberikan kemudahan dalam perencanaan yaitu menentukan besarnya dana yang akan dibutuhkan, lokasi usaha, pihak yang terlibat, serta besaran keuntungan yang diperoleh nantinya sehingga akan sangat mudah meminimalisir jika terjadi penyimpangan.

d. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Dengan adanya rencana tersebut pasti memudahkan posisi yang nantinya akan diisi. Sehingga pelaksanaan tersebut berjalan sesuai dengan rencana.

- e. Memudahkan pengendalian dan pengawasan

Laporan studi kelayakan bisnis memberikan suatu pedoman untuk bisa mengendalikan kegiatan usaha. Pengendalian ini dapat mendekati kepada kesuksesan pada usaha tersebut karena pekerjaan yang akan dilakukan di pantau sesuai dengan rencana studi kelayakan bisnis. Pengawasan ini sangat penting karena pekerjaan yang dilakukan terselesaikan secara efektif dan efisien.

2.2.2 Pihak-Pihak Yang Memerlukan Studi Kelayakan Bisnis Usaha

Ada beberapa pihak yang memerlukan laporan SKB untuk mengkaji ulang dan mempertimbangkan sebelum usaha tersebut dijalankan. Adapun pihak-pihak yang berkepentingan tersebut menurut Agustin (2017) adalah:

- a. Pihak investor

Pihak investor perlu mengkaji terlebih dahulu secara mendalam laporan studi kelayakan bisnis dengan mempertimbangkan keuntungan dan kerugian dari bisnis tersebut. Jika hasil studi kelayakan layak diterima oleh pihak investor untuk di realisasikan maka akan diberikan jumlah dana yang dibutuhkan untuk usaha tersebut.

- b. Pihak manajemen perusahaan

Sebagai *leader* manajemen perusahaan juga sangat memerlukan studi kelayakan bisnis untuk mengetahui dana yang dibutuhkan nantinya. Bagi pihak manajemen pembuatan laporan SKB

merupakan salah satu upaya dalam merealisasikan pengembangan kinerja usaha perusahaan tersebut. SKB yang sudah di realisasikan akan berdampak pada kinerja usaha perusahaan serta mempengaruhi peningkatan keuntungan secara finansial maupun nonfinansial.

c. Pihak pemerintah

Bagi pemerintah studi kelayakan bisnis bertujuan untuk meyakinkan apakah bisnis yang akan dijalankan memberikan manfaat bagi perekonomian secara umum. Maka dari itu pihak pemerintah perlu mengkaji ulang laporan SKB dengan pertimbangan perundangan nasional serta peraturan pemerintah daerah, yaitu dimana tempat bisnis tersebut dijalankan.

d. Pihak *stockholder* (pemilik)

Pihak *stockholder* sebelumnya perlu mengkaji ulang dalam hal kemampuan perusahaan baik dari segi finansial maupun nonfinansial. Karena usaha bisnis tersebut kemungkinan akan mengalami keuntungan atau kerugian.

2.2.3 Lembaga-Lembaga Yang Memerlukan Studi Kelayakan

Laporan hasil penilaian studi kelayakan bisnis ini sangat diperlukan dan dibutuhkan oleh berbagai pihak, terutama pada pihak-pihak yang berkepentingan terhadap usaha atau proyek yang akan dijalankan. Adapun pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil studi

kelayakan bisnis menurut Kasmir dan Jakfar (2003) diantara lain ialah:

a. Pemilik usaha

Para pemilik perusahaan sangat berkepentingan terhadap hasil analisis studi kelayakan bisnis yang telah dibuat hal ini disebabkan karena para pemilik usaha tidak mau jika dana yang telah dikeluarkan mengalami kerugian. Oleh karena itu. Hasil studi kelayakan bisnis yang sudah dibuat harus benar-benar sangat dipelajari oleh para pemilik usaha, apakah akan memberikan keuntungan atau tidak.

b. Kreditur

Jika biaya modal perusahaan tersebut berasal dari dana pinjaman bank ataupun lembaga keuangan lainnya, maka dari itu pihak mereka pun sangat berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan yang telah dibuat. Sebelum memberikan pinjaman pihak bank akan melakukan studi kelayakan usaha terlebih dahulu dan akan mempertimbangkan secara mendalam sebelum pinjaman dikucurkan kepada pihak peminjam.

c. Pemerintah

Bagi pemerintah sangat penting adanya studi kelayakan untuk meyakinkan apakah usaha yang akan dijalankan nantinya akan memberikan manfaat baik dari perekonomian secara umum maupun memberikan manfaat kepada masyarakat luas. Salah salah

seperti menyediakan lapangan pekerjaan. Pemerintah sangat berharap usaha yang akan dijalankan nantinya tidak merusak lingkungan sekitarnya, baik itu manusia, binatang maupun tumbuhan sekalipun.

d. Masyarakat luas

Bagi masyarakat luas, adanya sebuah usaha atau proyek akan memberikan manfaat seperti tersedianya lapangan kerja, baik bagi pekerja di sekitar lokasi maupun bagi masyarakat lainnya. Dengan adanya sebuah usaha tentunya akan menyediakan sarana dan prasarana berupa fasilitas umum, seperti jalan, jembatan, telepon, listrik, rumah sakit, sekolah, sarana olahraga, sarana beribadah, taman dan fasilitas lainnya.

e. Manajemen

Hasil studi kelayakan usaha adalah ukuran kinerja bagi pihak manajemen perusahaan untuk menjalankan apa yang telah ditugaskan. Dari kinerja tersebut dapat dilihat dari hasil yang telah dicapai sehingga terlihat presentase pihak kerja manajemen yang menjalankan usaha.

2.2.4 Aspek-Aspek Kelayakan Bisnis

Adapun aspek-aspek yang perlu dilakukan dalam studi kelayakan menurut Kasmir dan Jaksa (2003) diantaranya sebagai berikut :

a. Aspek Pasar

Setiap usaha yang akan dijalankan harus memiliki pasar yang jelas.

Aspek pasar adalah aspek yang sangat perlu dipahami dan dipelajari karena jika aspek pasarnya tidak jelas maka prospek bisnis kedepannya juga tidak akan jelas. Sehingga timbulnya risiko kegagalan bisnis menjadi besar bila aspek pasar tidak jelas.

b. Aspek teknis

Aspek teknis atau operasi yang dikenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. Hal hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis yaitu penentuan lokasi, luas produksi, dan tata letak. Aspek teknis atau operasi sangat tergantung dari usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersendiri.

c. Aspek manajemen

Aspek manajemen menyangkut masalah SDM maupun menyangkut rencana perusahaan secara keseluruhan harus disusun sesuai dengan tujuan perusahaan (Kasmir dan Jaksa, 2003). Tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai jika memenuhi kaidah-kaidah atau tahapan dalam proses manajemen.

d. Aspek ekonomi dan lingkungan

Setiap usaha yang akan dijalankan, tentu akan memberikan dapat positif dan negatif. Dampak positif dan negatif akan dapat

dirasakan oleh berbagai pihak, baik bagi pengusaha, pemerintah, ataupun masyarakat luas. Dalam ekonomi dampak positif yang diberikan dengan adanya investasi lebih ditekankan kepada masyarakat khususnya pemerintah daerah setempat (Kasmir dan Jaksa, 2003).

Aspek lingkungan salah satu bagian terpenting dari studi kelayakan bisnis aspek ini mengkaji bagaimana dampak bisnis terhadap lingkungan, apakah dengan adanya bisnis tersebut lingkungan menjadi semakin baik atau bahkan sebaliknya. Oleh karena itu sebelum membuka sebuah usaha sangat penting untuk menganalisis kondisi lingkungan terlebih dahulu karena setiap usaha yang akan dijalankan akan sangat besar risikonya terhadap lingkungan sekitarnya.

e. Aspek hukum

Sebelum menjalankan sebuah usaha diperlukan berbagai dokumen penunjang usaha beserta izin-izinnya. Kelengkapan dokumen sangat penting dalam membuka sebuah usaha karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila dikemudian hari timbul masalah. Dokumen-dokumen yang diperlukan sebelum membuka usaha yaitu meliputi :

1. TDP (tanda daftar perusahaan)
2. NPWP (nomor pokok wajib pajak)
3. Bentuk badan usaha beserta keabsahannya

f. Aspek keuangan

Tujuan menganalisis aspek keuangan dari suatu studi kelayakan bisnis yaitu untuk menentukan sebuah rencana investasi melalui perhitungan biaya beserta manfaat yang diharapkan/diinginkan, yaitu dengan cara membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan. Kemudian juga menganalisis seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika sebuah usaha/bisnis dijalankan.

Adapun alat ukur untuk menentukan kelayakan usaha dilihat dari aspek keuangan berdasarkan kriteria investasi dapat dilakukan dengan melalui cara pendekatan diantaranya meliputi *Payback Period*, *Net Present Value*, *Internal Of Return*, *Profitability Index*, *Break Event Point* . secara keseluruhan penilaian dalam aspek keuangan meliputi hal-hal yakni seperti sumber dana yang akan diperoleh, kebutuhan biaya investasi, pendapatan dan biaya investasi selama beberapa periode.

Adapun kriteria investasi yang sering digunakan untuk menentukan kelayakan usaha dari aspek keuangan diantaranya yaitu sebagai berikut:

1. *Payback period* (PP)

Metode *payback period* (PP) adalah teknik penilaian terhadap jangka waktu seberapa lama pengembalian uang yang diinvestasikan itu akan kembali. Jika periode *payback* lebih

pendek dari pada yang disyaratkan maka usaha yang dijalankan dinyatakan menguntungkan, sedangkan usaha yang lebih lama dijalankan dinyatakan tidak layak (ditolak).

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{kas/Tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

rumus ini mengamsumsikan bahwa besarnya kas masuk bersih merupakan sama pada setiap periode atau sama pada setiap tahunnya.

2. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value atau nilai bersih sekarang adalah membandingkan antara PV kas bersih (*PV Of Proceed*) dengan PV investasi (*Capital Outlays*) selama umur investasi. Metode ini menghitung selisih antara nilai investasi sekarang dengan nilai penerimaan kas bersih sekarang (*Cash Flow*) dimasa yang akan datang.

$$NPV = \frac{C_1}{1+r} + \frac{C_2}{(1+r)^2} + \frac{C_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{C_t}{(1+r)^t} - C_0$$

Keterangan :

NPV = Net present value (rupiah)

C_t = Arus kas pertahun pada periode t

C₀ = Nilai investasi awal pada tahun ke 0 (rupiah)

r = Suku bunga atau discount rate (%)

3. *Internal Rate Of Return* (IRR)

Internal rate of return merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern. Metode ini menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai investasi sekarang dengan nilai penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang.

$$IRR = i_1 + \frac{NPV}{(NPV_1 - NPV_2)} (i_2 - i_1)$$

Keterangannya :

IRR = internal rate of return

i_1 = Tingkat diskonto yang menghasilkan NPV positif

i_2 = Tingkat diskonto yang menghasilkan NPV negatif

NPV1 = Net present value positif

NPV2 = Net present value negative

4. *Profitability Indek* (PI)

Profitability indek merupakan ratio yang mengukur dengan membandingkan antara penerimaan bersih yang akan datang deengan nilai sekarang. Metode ini menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang dengan nilai sekarang investasi. Kalau PI nya lebih besar daei 1 maka proyek bisnis dikatakan menguntungkan, tetapi kalau kurang kurang dikatakan tidak menguntungkan.

$$PI = \frac{PV \text{ Kas Bersih}}{PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

5. *Average Payback Of Return (ARR)*

Average payback of return (ARR) merupakan cara untuk mengukur rata-rata pengembalian bunga dengan cara membandingkan antara rata-rata laba sebelum pajak dengan rata-rata investasi. Metode ini mengukur bunga tingkat keuntungan rata-rata yang diperoleh dari suatu investasi. Angka yang dipergunakan yaitu laba setelah pajak dibandingkan dengan total atau *Average Investment*.

$$\frac{\text{Rata-rata keuntungan setelah pajak}}{\text{rata-rata investasi}}$$

2.2.5 Tahap-Tahap Dalam Studi Kelayakan Bisnis

Agar dapat tercapainya tujuan usaha yang telah ditetapkan, maka dari itu sebelum suatu studi dijalankan perlu dilakukan beberapa Persiapan. Dan kemudian hendaknya suatu studi dilakukan dengan mengikuti prosedur yang berlaku, yaitu mulai dari tahap-tahap yang telah ditentukan secara benar dan baik agar dapat mencegah terjadinya penyimpangan. Tahapan dalam studi kelayakan bisnis bertujuan dilakukan untuk mempermudah pelaksanaan studi kelayakan bisnis tersebut.

Adapun tahap-tahap dalam melakukan studi kelayakan yang umumnya dilakukan yaitu sebagai berikut :

- a. Pengumpulan data dan informasi

Mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan selengkap mungkin, baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Pengumpulan data dan informasi dapat diperoleh dari berbagai sumber-sumber yang dapat dipercaya.

b. Melakukan pengolahan data

Setelah terkumpulnya data dan informasi yang dibutuhkan maka selanjutnya adalah melakukan pengolahan data dan informasi tersebut. Pengolahan data hendaknya dikerjakan secara benar dan teliti dengan metode-metode yang digunakan untuk bisnis.

c. Analisis data

Langkah berikutnya yaitu melakukan analisis data dalam menentukan kriteria kelayakan dari seluruh aspek. Setiap jenis usaha pasti memiliki kriteria tersendiri untuk dikatakan layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) untuk dilakukan.

d. Mengambil keputusan

Setelah diukur dengan kriteria tertentu dan telah diperoleh hasilnya dari pengukuran, maka hal selanjutnya yaitu mengambil keputusan terhadap hasil tersebut. Mengambil keputusan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan apakah layak (diterima) atau tidak (dibatalkan) dengan ukuran yang telah ditentukan berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya.

e. Memberikan rekomendasi

Langkah terakhir dalam tahap-tahapan studi kelayakan bisnis yaitu memberikan rekomendasi kepada pihak-pihak yang bersangkutan terhadap laporan studi yang telah disusun dengan sangat baik. dengan memberikan rekomendasi serta saran-saran perbaikan yang perlu, jikalau masih dibutuhkan, baik dari perlengkapan dokumen maupun sampai persyaratan lainnya.

2.2.6 Analisis Kelayakan Dalam Perspektif Islam

Dalam perspektif islam, perhitungan untung atau rugi harus berorientasi dalam jangka panjang, yaitu dengan mempertimbangkan perhitungan perolehan keuntungan untuk kepentingan akhirat dibandingkan keuntungan di dunia Hamdi Agustin (2017).

a. Investible Surplus Method (ISM)

Investible Surplus Method yaitu untuk mengetahui seberapa besar surplus investasi usaha yang akan dijalankan dengan menghitung sejumlah tahun untuk surplus investasi (setelah modal kembali) yang akan terus tercapai perusahaan dengan meningkatkan surplus keuangan. metode ISM bertujuan untuk membuat alternative dan mengganti metode NPV yang terdapat unsur bunga Agustin (2017).

Rumus Menghitung ISM :

$$ISn = \sum_{t=1}^n (Bt - Ct) (n - t) \text{ keter}$$

Keterangan :

ISn = Surplus investasi setelah ke-n tahun

Bt = Keuntungan yang diperoleh

Ct = Biaya yang dibutuhkan

N = Usia usaha

T = Periode waktu

$Bt - Ct > 0$ menandakan perbedaan hanya positif yang terjadi dalam keuangan, berasumsi bahwa semua kas masuk berjalan sampai akhir periode. Maka dari itu persamaan biaya usaha dapat diperbandingkan dengan cara meningkatkan investasi.

b. Gold Index Method (GI)

Menurut Agustin (2017) *Gold Index Method* merupakan rasio antara PV emas dan PV emas dari pengeluaran aliran kas dengan menggunakan Metode ini akan memberikan hasil yang konsisten dengan *Gold Value Method*.

Rumus GI:

$$GI = \frac{\text{Total pendapatan emas (gram)}}{\text{total investais emas (gram)}}$$

Jika nilai GI lebih dari satu maka usaha yang dijalankan tersebut layak dijalankan.

c. Gold value method (GVM)

Menurut Hamdi Agustin (2017) kelayakan investasi dinilai dengan menggunakan VPV, yaitu dengan cara mengkedepankan analisis kelayakan finansial, tentunya akan menolak usaha investasi dengan nilai *cash flow* bersih yang lebih kecil dari pada modal. Karena pihak investor tersebut akan mengalami kerugian. Dalam perspektif

islam investasi tidak akan menentukan keuntungan dimuka, tetapi dilakukan dengan membagi hasil baik dalam keadaan untung maupun situasi rugi.

Rumus GVM:

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

Keterangan :

IS_n = Surplus investasi selama n tahun

LB_t = Laba bersih (aliran kas masuk)

N_t = Nisbah bagi hasil

HE_t = Laba bersih (aliran kas masuk)

INV = Investasi awal

n = umur proyek

t = Suatu periode waktu

2.2.7 Analisis Kelayakan Dalam Perspektif Konvensional

Dalam perspektif konvensional, teori investasi tidak terlepas dan sangat bergantung dengan peran bunga. Bunga tersebut yaitu indikator fluktuasi yang terjadi pada investasi dengan tabungan Agustin (2017).

a. Net present value (NPV)

Salah satu pendekatan untuk mengevaluasi usulan investasi adalah NPV. Metode *Net present value* ditemukan dengan mendiskontokan pengeluaran kas dan setara kas dengan memberikan tingkat bunga selama masa usaha tersebut berjalan.



Perbedaan nilai sekarang dari pengeluaran kas dan penerimaan kas dikenal sebagai NPV.

Rumus NPV :

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

b. Profitability Index (PI)

Profitability Index yaitu *present value* arus kas yang dibandingkan dengan nilai investasi. Apabila nilai *profitability Index* di atas 1, maka investasi layak untuk dijalankan.

Rumus PI:

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

c. Internal Rate Of Return (IRR)

Internal Rate Of Return merupakan tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceed* di harapkan akan layak diterima dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal. Untuk menghitung IRR terlebih dahulu mencari *Discount Factor* sehingga menghasilkan NPV apabila mendekati nilai nol maka NPV yang pertama bernilai positif.

Rumus IRR :

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

Keterangan :

P1 = Tingkat bunga ke-1

P2 = Tingkat bunga ke-2

C1 = NPV ke-1

C2 = NPV ke-2

2.3 Penelitian terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan untuk mengkaji penelitian yang dilakukan. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukan diantaranya :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

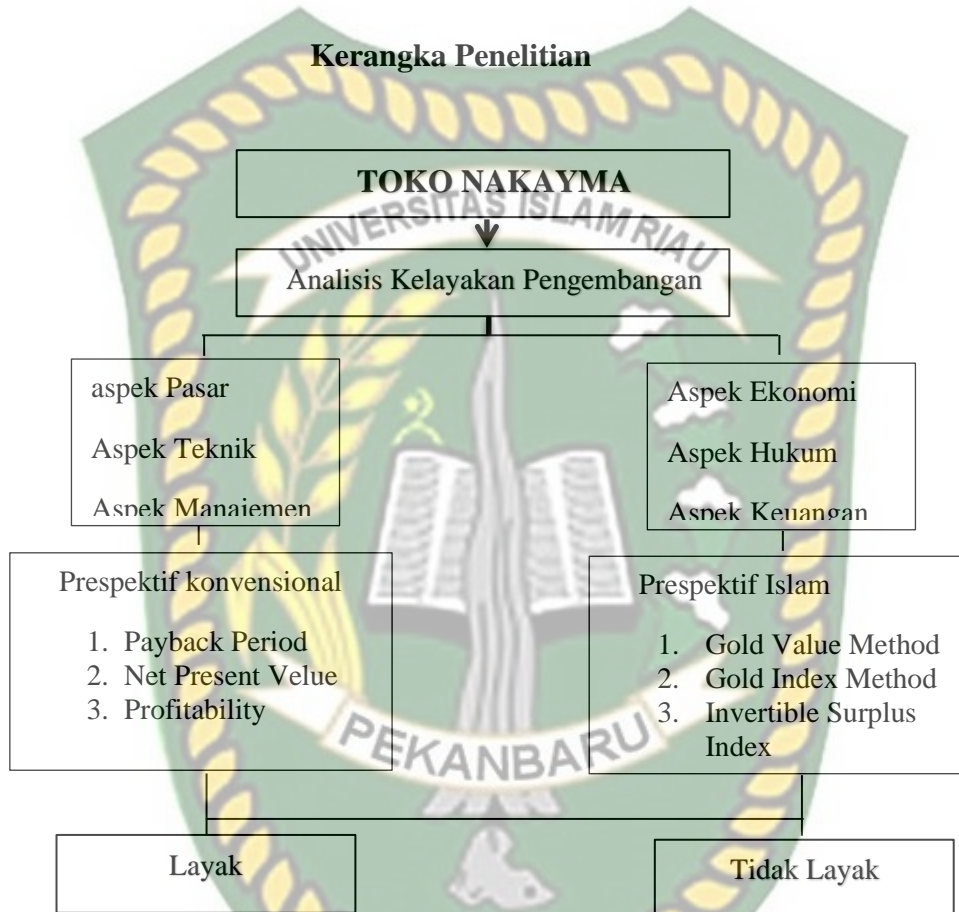
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Gerry Anugrah Dwiputra (2017)	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Rumah Makan Krebo Jantan	- kelayakan pengembangan - Payback Period (PBP) - Net Present Value (NPV) - Internal Rate Of Return (IRR) -SWOT	Berdasarkan penelitian pada aspek pasar menunjukkan rumah makan krebo jantan memiliki strengths, weakneser, opportunities dan threats yang telah dianalisa dan diantisipasi dampak risikonya dengan baik.
2	Parama Tirta Wulandari Wening Kusuma (2012)	Analisis Kelayakan Finansial Pengebangan Usha Kecil Menengah (UKM) Nata De Coco Di Sumedang, Jawa Barat	- Pengembangan UKM - Kelayakan Finansial - Kriteria Kelayakan	Berdasarkan penelitian hasil perhitungan kelayakan finansial UKM aneka sari adalah, akan mencapai BEP dengan menjual prodik sebanyak 15.560 kg atau senilai Rp. 21.783.556 setiap bulannya NPV senilai Rp. 119.278.467,41, payback period selama 2 tahun 9 bulan , IRR senilai 71,2% serta ratio B/C 1.13 ditahun pertama dan 1,45 pada tahun kedua dan ketiga
3	Abidatul Afiyah, Muhammad Saifi,	Analisis Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus Pada	- Home Industry - Studi Kelayakan - Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis	Berdasarkan Hasil Penelitian Analisis Kelayakan Home Industry “Cozy” Kademangan Layak Untuk Dijalankan

	Dwiatmanto (2015)	Home Industry Cokelat “Cozy” Kademang Blitar)		
4	yuni sri wahyuni dan bramantiyo eko putro (2017)	analisis kelayakan pengembangan usaha ruby hijab	<ul style="list-style-type: none"> - Kelayakan Usaha - IRR - NPV - Payback Period 	Hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai IRR (Internal Rate of Return) yang diperoleh sebesar 57%, Kriteria investasi ini memiliki nilai yang lebih besar dari cost of capital yang telah ditentukan sebesar 19,25% (IRR>DR), dan nilai yang didapat menunjukkan bahwa seluruh investasi dapat dikembalikan dalam jangka waktu 1 bulan 16 hari, jangka waktu yang didapat lebih cepat dibandingkan dengan umur usaha.
5	1.Fara Rahmania Izzaty 2.Dr.ir Endang Chumaidiyah,M.T 3.Maria Dellarosawati,S.T (2021)	analisis kelayakan pengembangan usaha pada unit usaha keripik tempe pondok pesantren arafah	<ul style="list-style-type: none"> - Analisis Kelayakan - NPV - IRR - Payback Period - Analisis Sensitivitas 	Dari hasil perhitungan diperoleh NPV sebesar Rp 411,433,2555, nilai IRR sebesar 32.70% dan PBP selama 3, 34 tahun. Nilai NPV > 0 dan nilai IRR > MARR yaitu 9,95%, maka pengembangan pada Unit Usaha Keripik Tempe Pondok Pesantren Arafah ini dikatakan layak untuk dilakukan

2.4 Kerangka Penelitian

Adapun kerangka penelitian yang digunakan penulis sebagai berikut:

Tabel 2.2



2.5 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan telaah pustaka yang telah dijelaskan diatas maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah toko nakayma store layak melakukan pengembangan usaha/bisnis jika ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek ekonomi dan lingkungan, aspek hukum, aspek keuangan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Atau Objek Penelitian

Penulis melakukan penelitian usaha pada toko Nakayma Store di daerah pekanbaru. Adapun alasan penulis mengambil lokasi penelitian karena usaha ini belum ada meneliti sebelumnya sehingga membuat penulis semakin tertarik untuk melakukan penelitian ini. Selain itu daerah tersebut merupakan wilayah usaha yang selalu banyak berkembang.

3.2 Populasi dan Sampel

Populasi yang telah digunakan dalam penelitian ini yaitu laporan dari toko nakayma store yang tentunya diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri dan dijadikan sebagai objek penelitian.

3.3 Operasional Variabel

Operasional variabel diperlukan guna untuk menentukan dimensi dan indicator variabel yang terkait dalam penelitian ini. Secara lebih rinci operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 2.3
Operasional Variabel

Indikator	Dimensi	Indikator	Skala
<p>Kelayakan usaha adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah yang menilai layak atau tidak layak suatu usaha bisnis dalam rencana investasi Hamdi Agustin (2017)</p>	<p>1. Analisis Kelayakan Perspektif Konfensional</p>	<p>Net Present Value (NPV)</p> $NPV = \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1+k)^t}$	<p>Rasio</p>
		<p>Profitability index (PI)</p> $PI = \frac{PV \text{ Kas Bersih}}{PV \text{ Investasi}} \times 100\%$ <p>Internal Rate Of Return (IRR)</p> $IRR = PI - CI + \left[\frac{P2 - P1}{C2 - C1} \right] \times 1\%$	
	<p>2. Analisis Kelayakan Perspektif Islam</p>	<p>Gold value method (GVM)</p> $GV_n = \sum_t^n (LB_t \times N_t) : (HE_t) - INV$ <p>Metode Gold Index (GI)</p> $GI = \frac{\text{Total pendapatan emas (gram)}}{\text{total investais emas (gram)}}$ <p>Investible surplus method (ISM)</p> $IS_n = \sum_{t=1}^n (B_t - C_t) (n - t)$	<p>Rasio</p>

3.4 Metode 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. Analisis kuantitatif yang dilakukan pada penelitian ini untuk menilai kelayakan usaha pada Toko Nakayama Store berdasarkan perspektif konvensional *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Profit Sharing*. Kemudian metode kelayakan dalam perspektif islam yaitu *Investible Surplus Method* (ISM), *Gold Value Method* (GVM), dan *Gold Index* (GI).

3.5 Jenis Dan Sumber Data

Adapun jenis yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder yaitu sebagai berikut :

- a. Data Primer yaitu data asli yang diperoleh secara langsung dari tempat penelitian yaitu dengan teknik wawancara langsung sipemilik usaha atau narasumber lainnya ditempat usaha tersebut.
- b. Data Skunder yaitu data yang sudah tersedia atau data yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi yang telah dikumpulkan oleh pihak lain. Data skunder dalam penelitian ini merupakan data peramalan penjualan yang telah disusun oleh pemilik usaha.

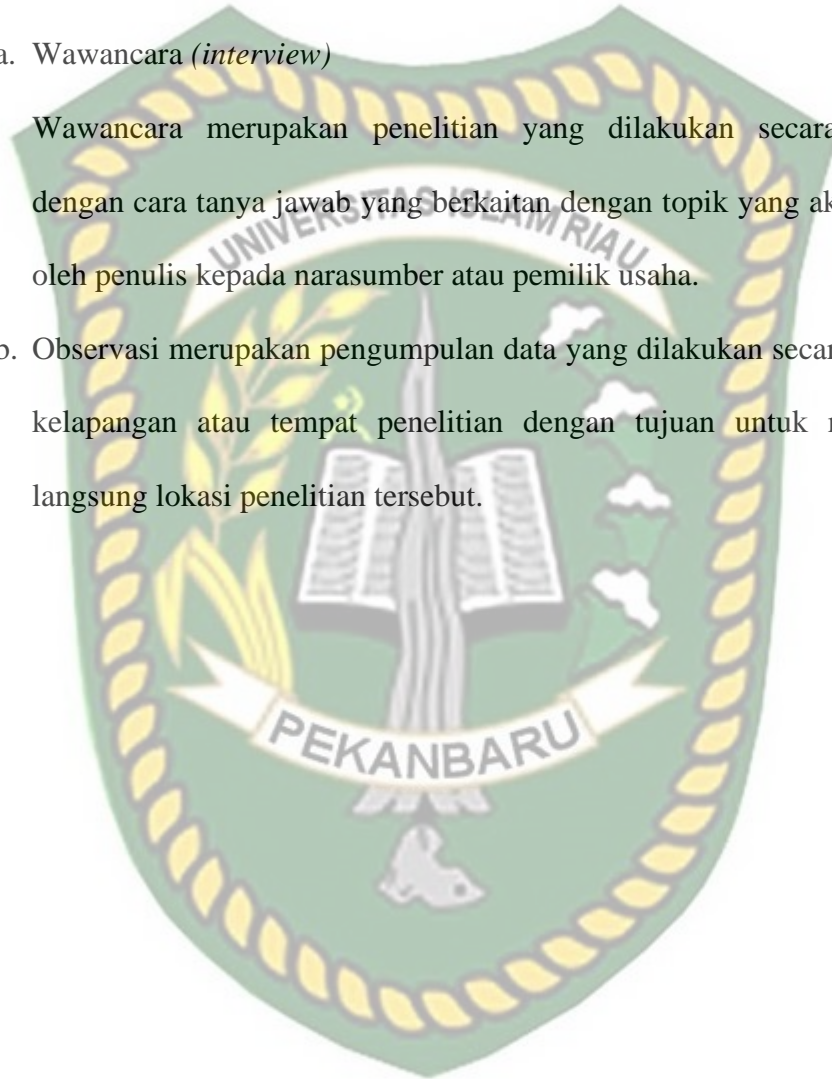
3.6 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan, penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

a. Wawancara (*interview*)

Wawancara merupakan penelitian yang dilakukan secara langsung dengan cara tanya jawab yang berkaitan dengan topik yang akan dibahas oleh penulis kepada narasumber atau pemilik usaha.

b. Observasi merupakan pengumpulan data yang dilakukan secara langsung kelapangan atau tempat penelitian dengan tujuan untuk mengetahui langsung lokasi penelitian tersebut.



BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Sejarah berdirinya Toko Nakayma Store berawal dari hobi ibu khomsah dengan fashion. Usaha ini dibuka pada tahun 2017 pada awalnya usaha ini hanya sebatas jual beli online melalui jejaring sosial media. Usaha pakaian muslim ini dilakukan oleh seorang diri ibu khomsah.

Pada tahun 2018 akhirnya ibu khomsa beserta suami beliau memutuskan untuk membuka sebuah toko yang berlokasi di jalan karya 1 kecamatan bukit raya kota pekanbaru. Toko tersebut diberi label Toko Nakayma Store yang merupakan label tersebut berasal dari nama gabungan anak-anak pemilik usaha ini. Tokobaju ini menawarkan berbagai macam fashion pakaian muslim seperti gamis wanita, abaya, hijab, gamis pria dan baju koko.

Toko Nakayma Store ini dikelola oleh ibu khomsah sendiri dan dibantu oleh adik ipar ibu khomsah. Pada awalnya usaha ini hanya memiliki 2 orang karyawan, dikarenakan toko ini semakin banyak dikenal orang maka ibu khomsah menambah karyawan sebanyak 3 orang. Sehingga total karyawan Toko Nakayma Store sebanyak 5 orang.

Alasan pemilik membuka dan mengembangkan usaha ini karena melihat besarnya peluang yang ada. Dimana pada zaman sekarang banyak sekali orang berminat memakai pakain muslim selain itu fashion pakaian muslim

saat ini sudah mendunia maka tidak heran banyak para disainer muslim yang karyanya sudah mendunia.

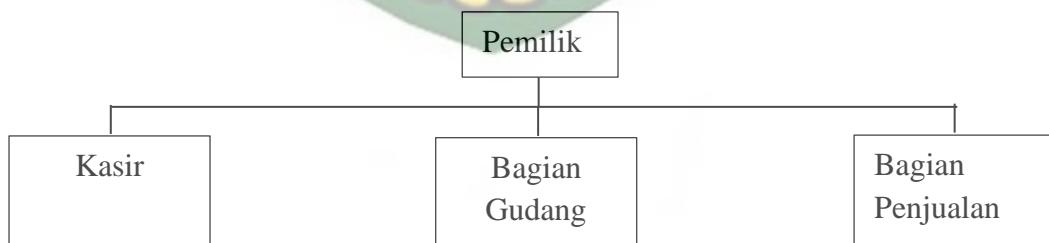
4.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi perusahaan merupakan kerangka yang menunjukkan tugas untuk mencapai tujuan organisasi, struktur organisasi ini sangat penting pengembangan usaha pada masa yang akan datang. Maka sebuah struktur organisasi yang mencerminkan *job description* yang bagus akan membuat perkembangan yang baik pada perusahaan ini.

Pemilik Toko Nakayma Store merupakan pemilik sekaligus manager yang berperan untuk mengambil sebuah keputusan dalam kegiatan usaha. struktur organisasi yaitu susunan umum untuk mencapai tujuan usaha bersama sesuai dengan harapan kedepan. Dengan adanya struktur organisasi maka sasaran target utama sebuah perusahaan akan mudah tercapai dengan menempatkan orang-orang yang hebat sesuai dengan bakat dan bidangnya masing-masing.

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Toko Nakayma Store



Berdasarkan dokumentasi perusahaan yang diperoleh penulis dari pemilik toko Nakayma store, maka tugas-tugas bagian diuraikan yaitu sebagai berikut:

1. Pemilik
 - a. Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan ditoko didalam maupun diluar toko.
 - b. Menetapkan secara umum rencana kerja masing-masing.
 - c. Mengkoordinasikan semua kegiatan yang ada di toko.
 - d. Bertanggung jawab atas kelancaran serta kelangsungan hidup toko.
2. Bagian Kasir
 - a. Menjalankan proses penjualan dan pembayaran.
 - b. Melakukan pencatatan atas semua transaksi.
 - c. Melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerimaan barang.
 - d. Melakukan proses packing barang.
3. Bagian gudang
 - a. Menata barang sesuai ketentuan.
 - b. Melakukan pendataan atau pengecekan.
 - c. Bertanggung jawab atas bongkar muat barang.
 - d. Menandatangani surat penerimaan barang.
 - e. Menyiapkan pengiriman dan penyimpanan barang.

4. Bagian Penjualan
 - a. Memberikan pelayanan terhadap pelanggan.
 - b. Melayani pertanyaan-pertanyaan yang diajukan konsumen.
 - c. Menangani permintaan konsumen.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Analisa Non Finansial

Dalam melakukan analisis kelayakan usaha pada Toko Nakayma Store perlu memperhatikan aspek non finansial yang mendukung kegiatan usaha yang dijalankan. Analisis non finansial akan memberikan pengaruh dalam penilaian kelayakan usaha Toko Nakayma Store yang didirikan oleh ibu khomsah. Adapun beberapa analisis non finansial yang akan dijabarkan dalam penilaian Toko Nakayma Store yaitu aspek hukum, aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek ekonomi, dan aspek lingkungan.

5.1.1 Analisis Aspek Hukum

Untuk memulai studi kelayakan suatu usaha pada umumnya perlu adanya aspek hukum. Adapun tujuan dari aspek hukum yaitu untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Penelitian ini sangat penting diterapkan sebelum usaha tersebut dilajankan, maka segala hal yang terkait dengan izin atau berbagai persyaratan lainnya harus sudah terpenuhi. Bagi badan usaha yang akan dijalankan perlu dipersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan aspek hukum diantaranya:

- a. Surat keterangan domisili usaha
- b. Surat Keterangan Izin usaha
- c. Pajak

5.1.2 Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam studi kelayakan bisnis. Aspek pemasaran juga berperan untuk menilai apakah perusahaan akan melakukan sebuah investasi yang akan ditinjau dari segi pasar memiliki peluang pasar yang diminati atau tidak. Dengan kata lain seberapa besar potensi pasar untuk produk yang di tawarkan serta seberapa besar market share yang dikuasi oleh para pesaing.

5.1.2.1 Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dicari, dimiliki, dipakai atau untuk dikonsumsi agar dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

5.1.2.2 Konsumen

Pada proses pendirian sebuah usaha yang terlebih dahulu diperhatikan yaitu aspek permintaan pasar. Toko Nakayma Store merupakan usaha yang didirikan oleh seorang ibu rumah tangga yang bernama ibu khomsah. Sejak awal usaha ini dijalankan permintaan busana muslim cukup banyak diminati dikalangan masyarakat dan sejumlah mahasiswa Universitas Islam Riau. Dilihat dari tingginya permintaan masyarakat terhadap busana muslim di zaman sekarang membuat pemilik usaha beserta karyawan lebih berusaha untuk terus memberikan yang terbaik bagi konsumennya dan berupaya agar usaha Toko Nakayma Store tetap dikenal oleh masyarakat luas.

5.1.2.3 Pemesanan

Pemesanan adalah aktivitas yang dilakukan konsumen sebelum proses membeli. Agar dapat memberikan kepuasan kepada konsumen maka tentunya sebuah perusahaan harus mempunyai metode pemesanan yang baik dan benar. Metode pemesanan yang dilakukan Toko Nakayma Store berupa pemesanan langsung dan pemesanan melalui media sosial seperti instagram, facebook dan whatsapp. Usaha Nakayma Store memiliki beberapa konsumen yang berada diluar daerah pekanbaru maka usaha ini menggunakan beberapa ekspedisi untuk jasa pengiriman diluar daerah pekanbaru. Rata-rata tingkat penjualan di Toko Nakayma Store sekitar 20-25 Pcs perhari. Khusus untuk konsumen yang melakukan pemesanan melalui media sosial Toko Nakayma Store menyediakan pembayaran menggunakan via transfer.

5.1.2.4 Harga

Harga merupakan biaya yang akan dikeluarkan oleh konsumen untuk bisa menggunakan produk yang ditawarkan. Sebuah perusahaan perlu melakukan strategi dalam menentukan penetapan harga dan perusahaan juga perlu memastikan beberapa hal sebelum menentukan sebuah harga, yaitu:

1. Harga produk dibandingkan dengan pesaing bisnis

Harga produk yang ditawarkan toko nakayma store lebih murah dibanding dengan toko lainnya salah satunya seperti penjualan abaya di toko nakayma store seharga 135.000 per Pcs sedangkan di toko lainnya abaya dijual dengan harga rata-rata 150.000 per Pcs.

2. Harga produk dapat memberikan keuntungan pada usaha selama 5 tahun toko nakayma store mendapatkan jumlah keuntungan yakni sebesar 32% .

5.1.2.4 Persaingan

Tingkat persaingan usaha Toko Nakayma Store khusus pakaian muslim sudah mulai besar. Hal ini terlihat karena banyaknya penjual pakaian muslim yang berada di kota pekanbaru. Tetapi hal itu tidak akan menjadi hambatan ataupun halangan untuk menghentikan usaha Toko Nakayma Store (pakaian muslim). Bahkan ibu khomsah semakin tertarik untuk meningkatkan kualitas usahanya serta rencananya beliau akan membuka cabang lagi. Terdapat beberapa pesaing toko pakaian muslim yang terletak di marpoyan yaitu diantaranya:

- a. Toko Tisyah Muslim Store
- b. Toko Busana Muslim Yuka
- c. Toko Y'ka Busana Muslim
- d. Toko Dahlia Muslim Collection

5.1.3 Analisis Aspek Teknis

Aspek teknis adalah untuk menilai kesiapan suatu usaha dalam menjalankan suatu kegiatan.

5.1.2.1 Lokasi Usaha

Lokasi usaha Toko Nakayma Store di jalan karya 1 kecamatan bukit raya kota pekanbaru. Lokasi usaha ini cukup strategis karena berada di kawasan kampus sehingga peminat belinya kebanyakan mahasiswa.

5.1.2.2 Kapasitas Produksi

Produksi yaitu merupakan analisis mengenai bagaimana seharusnya seorang pengusaha dalam tingkat teknologi tertentu, mampu mengkombinasikan berbagai macam faktor produksi untuk menghasilkan sejumlah produk seefisien mungkin, suherman (2000). Produksi merupakan suatu proses untuk mengubah bahan baku (input) menjadi sebuah produk(output) sehingga suatu produk tersebut memiliki nilai tambah sendiri.

Kapasitas produksi Toko Nakayma Store (pakaian muslim) di jalan karya 1 kota pekanbaru sebanyak 10pcs untuk gamis wanita, abaya 6pcs, hijab 22pcs, gamis pria 9pcs, dan baju koko 11pcs setiap harinya. Tentu usaha ini akan memperoleh keuntungan yang optimal apabila sudah memberdayakan maksimal dan kapasitas yang ada. Berikut tabel tingkat produksi usaha Toko Nakayma Store (pakaian muslim).

Tabel 5.1.

Tingkat Penjualan Toko Nakayma Store Tahun 2021 -2025

Tahun	Tingkat Penjualan														
	Gamis Wanita			Abaya			Hijab			Gamis Pria			Baju Koko		
	Rata-rata per hari (pcs)	Rata-rata per bulan	Perta hun	Rata-rata per hari (pcs)	Rata-rata per bulan	Perta hun	Rata-rata per hari (pcs)	Rata-rata per bulan (pcs)	Perta hun	Rata-rata per hari (pcs)	Rata-rata per bulan (pcs)	Perta hun	Rata-rata per hari (pcs)	Rata-rata per bulan (pcs)	Perta hun
2021	4	120	1440	2	60	720	5	150	1800	6	180	2160	3	90	1080
2022	6	180	2160	4	120	1440	7	210	2520	7	210	2520	4	120	1440
2023	8	240	2880	5	150	1800	9	270	3240	8	240	2880	6	180	2160
2024	10	300	3600	7	210	2520	11	330	3960	9	270	3240	8	240	2880
2025	11	330	3960	8	240	2880	12	360	4320	10	300	3600	9	270	3240
Total	39	1170	14040	26	780	9360	44	1320	15840	40	1200	14400	30	900	10800

Sumber: Data Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa penjualan pakaian muslim pada Toko Nakayma Store di tahun 2021 sampai 2025 selalu mengalami peningkatan penjualan di setiap tahunnya. Usaha pakaian muslim pada Toko Nakayma Store selalu menjaga kualitas agar minat beli konsumen semakin meningkat di setiap tahunnya. Bukan hanya itu Toko Nakayma Store juga berupaya sebaik mungkin untuk memenuhi permintaan konsumen agar mencapai pendapatan yang tinggi dan nilai yang positif.

5.1.4 Analisis Aspek Manajemen

Agar sebuah usaha yang didirikan nantinya dapat berjalan dengan baik maka perlu dikaji aspek manajemen. Adapun tugas utama yang harus dilakukan dalam segi aspek manajemen diantaranya:

a. Perencanaan

Perencanaan dalam anggaran perusahaan juga harus dilakukan dengan baik seperti membuat anggaran pembelian, anggaran penjualan dan anggaran lainnya yang sesuai dengan kebutuhan dari masing-masing usaha tersebut.

b. Pengorganisasian

Langkah selanjutnya dalam pelaksanaan kegiatan ini seperti mengadakan pembagian pekerjaan yang jelas diantara pekerjaan serta mengelompokkannya dalam struktur organisasi seperti bagian pembelian, bagian pemasaran, bagian administrasi dan lain sebagainya sesuai dengan kegiatan usaha.

c. Pengadaan Tenagakerja

Berdasarkan struktur organisasi maka ditentukan pula jumlah tenaga kerja serta keahlian yang diperlukan, disesuaikan dengan jenis pekerjaan, dan jenis keahlian apa saja yang diperlukan oleh usaha tersebut.

5.1.5 Analisis Aspek Ekonomi

Aspek ekonomi sangat berperan terhadap lingkungan disekitar perusahaan. Apakah usaha yang dijalankan akan memberikan manfaat ekonomi kepada berbagai pihak disekelilingnya atau mungkin justru merugikan. Dilihat dari segi aspek ekonomi dengan adanya suatu usaha tersebut meliputi terbukanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat dan mengurangi angka pengangguran, tersedianya sarana dan prasarana umum dan tersedianya produk barang maupun jasa dimasyarakat sehingga meningkatkan persaingan dalam menciptakan dan memenuhi kebutuhan masyarakat.

5.1 Analisis Biaya

Analisis biaya yaitu analisis yang digunakan dalam usaha pakaian muslim Toko Nakayma Store terdiri dari biaya investasi awal, biaya tetap, dan biaya variabel. Untuk lebih jelasnya mengenai analisis biaya pada usaha Toko Nakayma Store yang akan diuraikan secara rinci dibawah ini:

5.2.1 Biaya Investasi awal

Biaya investasi awal yaitu biaya awal yang digunakan untuk membeli barang-barang modal ataupun barang yang dipergunakan lebih dari satu

tahun. Biaya investasi awal yang dipergunakan dalam usaha ini adalah sebagai berikut:

Tabel 5.2.

Biaya investasi Awal (Investasi Bangunan, Investasi kendaraan dan Investasi Peralatan) Pada Usaha Toko Nakayma Store

No	Uraian	Umur Ekonomis (Tahun)	Jumlah (Unit)	Biaya Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Penyusutan (Rp)
1	Gedung	25	1	1.200.000.000	1.200.000.000	48.000.000
2	Sepeda Motor	5	2	16.500.000	33.000.000	6.600.000
3	Alat kasir	4	2	2.000.000	4.000.000	1.000.000
4	kipas angin	5	2	335.000	670.000	134.000
5	Lampu	2	7	55.000	385.000	192.500
6	Meja	5	3	205.000	615.000	123.000
7	kursi	5	4	170.000	680.000	136.000
8	Ac	8	2	5.500.000	11.000.000	1.375.000
9	Patung Baju	4	5	880.000	4.400.000	1.100.000
10	Hanger Jepit	5	164	32.000	5.248.000	1.049.600
11	Gantungan Baju	4	7	95.000	665.000	166.250
12	kaca Cermin	5	2	749.000	1.498.000	299.600
13	Etalase	5	3	8.200.000	24.600.000	4.920.000
14	Telepon	5	2	550.000	1.100.000	220.000
15	CCTV	5	1	12.300.000	12.300.000	2.460.000
Total				1.247.571.000	1.300.161.000	67.775.950

Sumber: Data Penelitian, 2022

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa biaya investasi awal yang meliputi investasi bangunna, investasi kendaraan, dan investasi peralatan yang menghabiskan dana sebesar Rp. 1.300.161.000.’ dengan jumlah penyusutan sebesar Rp. 67.775.950. akan lebih jelasnya jika dipaparkan biaya investasi bangunan, kendaraan, dan peralatan sebagai berikut:

1. Investasi Bangunan

Usaha Toko Nakama Store sudah mempunyai ruko untuk tempat menjual pakaian muslim. Ruko tersebut merupakan milik sendiri, artinya tidak ada biaya yang akan dikeluarkan untuk menyewa toko/bangunan. Biaya investasi awal yang dikeluarkan untuk pembuatan tempat usaha Toko Nakayma Store (pakaian muslim) ini yaitu sebesar Rp. 1.200.000.000'- dengan umur ekonomis 25 tahun, dan biaya penyusutannya yaitu sebesar Rp.48.000.000.

2. Investasi Kendaraan

Setelah mempunyai ruko sebagai tempat untuk mmenjual pakaian muslim, maka tahap selanjutnya adalah melengkapi saranaa dan prasarana transportasi. Usaha Toko Nakayma Store memiliki 2 unit sepeda motor yang digunakan untuk mengantar orderan dan kebutuhan lainnya. Biaya motor satuannya yaitu sebesar Rp. 16.500.000'- dengan umur ekonomis 5 tahun, dan biaya penyusutannya yaitu sebesar Rp. 6.600.000.

3. Investasi Peralatan

Setelah mengurus bangunan ruko dan kendaraan maka tahap terakhir yang dilakukan yaitu melengkapi peralatan yang dibutuhkan di dalam toko. Adapun total biaya yang dikeluarkan peralatan yaitu sebesar Rp. 67.161.000, penyusutannya yaitu sebesar Rp. 13.175.950, Rincian jumlah peralatan yang digunakan pada usaha Toko Nakayma store adalah sebagai berikut: a) Alat kasir, b) kipas angin, c) lampu, d) meja, e) kursi, f) ac, g) patung baju, h) hanger jepit, i) gantungan baju, j) kaca cermin, k) etalase, l) telepon, dan m) CCTV.

5.2.2 Biaya Tetap

Biaya tetap yang dikeluarkan oleh Toko Nakayma Store di jalan karya 1 kota pekanbaru adalah biaya penyusutan, perawatan kendaraan dan listrik.

1. Biaya Penyusutan

Biaya penyusutan pada usaha Toko Nakayma Store yaitu sebesar Rp. 67.775.950.

2. Perawatan Kendaraan

Perawatan kendaraan perlu dilakukan rutin setiap bulannya agar kendaraan operasional bisa bertahan lama dan mencegah kerusakan. Usaha Toko Nakayma Store memiliki 2 unit motor. Perawatan rutin yang dilakukan di setiap bulannya yaitu *service* ringan yang dilengkapi dengan penggantian oli. Adapun rincian biaya perawatan sepeda motor pada tabel dibawah berikut ini:

Tabel 5.3.

Rincian Biaya Perawatan Kendaraan

No	Tahun	Biaya/Bulan	Pertahun
1	2021	110.000	1.320.000
2	2022	125.000	1.500.000
3	2023	136.000	1.632.000
4	2024	190.000	2.280.000
5	2025	205.000	2.460.000
Total			9.192.000

Sumber: Data Penelitian, 2022

Maka estimasi biaya perawatan kendaraan dari tahun 2021-2025 yaitu sebesar Rp. 9.192.000,-

3. Listrik

Berikut adalah jumlah pemakai listrik pada usaha Toko Nakayma Store pada tahun 2021-2025.

Tabel 5.4.

Rincian Biaya Pemakaian Listrik

No	Tahun	Biaya/Bulan	Total Biaya
1	2021	1.200.000	14.400.000
2	2022	1.500.000	18.000.000
3	2023	1.600.000	19.200.000
4	2024	1.800.000	21.600.000
5	2025	2.100.000	25.200.000
Total			98.400.000

Sumber: Data Penelitian, 2022

5.2.3 Biaya Variabel

Biaya variabel yang digunakan oleh usaha Toko Nakayma Store yang terdiri dari distribusi barang, gaji karyawan, komisi penjualan.

1. Distribusi Barang

Berikut adalah biaya pengiriman produk ke distributor hingga ke konsumen pada usaha Toko Nakayma Store pada tahun 2021-2025.

Tabel 5.5.

Rincian Biaya Distribusi Barang

No	Tahun	Biaya/bulan	Total Biaya
1	2021	300.000	3.600.000
2	2022	500.000	6.000.000
3	2023	650.000	7.800.000
4	2024	870.000	10.440.000
5	2025	905.000	10.860.000
Total			38.700.000

Sumber: Data Penelitian, 2022

2. Gaji karyawan

Karyawan pada usaha Toko Nakayma Store berjumlah 5 orang. Karyawan yang bekerja di Toko Nakayma Store terbagi atas beberapa bagian yaitu 3 orang karyawan untuk melayani *coustemer*, 1 orang karyawan untuk bagian kasir, dan 1 orang karyawan untuk keamanan/security. Jumlah gaji karyawan dalam pertahun dapat diuraikan pada tabel di bawah ini:

Tabel 5.6.

Rincian Gaji Karyawan Pada Usaha Toko Nakayma Store

Tahun	Jumlah Karyawan	Satuan Gaji/Bulan	Biaya Gaji/Bulan	Pertahun
2021	5	1.200.000	6.000.000	72.000.000
2022	5	1.400.000	7.000.000	84.000.000
2023	6	1.700.000	11.900.000	142.800.000
2024	7	1.900.000	13.300.000	156.600.000
2025	7	2.200.000	15.400.000	184.800.000
Total				640.200.000

Sumber: Data Penelitian, 2022

Jadi, jumlah gaji karyawan pada tahun 2021-2025 adalah sebesar Rp. 640.200.000.

3. Biaya Komisi Penjualan

Komisi penjualan yaitu memberikan bonus untuk memastikan penjualan terpenuhi. Adapun rincian biaya komisi penjualan pada tabel dibawah berikut ini:

Tabel 5.7

Rincian Bonus karyawan Pada Usaha Toko nakayma Store

Tahun	Jumlah Karyawan	Satuan Gaji/Bulan	Biaya Gaji/Bulan	Bonus	
				%	Jumlah
2021	5	1.200.000	6.000.000	15%	900.000
2022	5	1.400.000	7.000.000	25%	1.750.000
2023	6	1.700.000	11.900.000	30%	3.570.000
2024	7	1.900.000	13.300.000	40%	5.320.000
2025	7	2.200.000	15.400.000	50%	7.700.000
Total		8.400.000	53.600.000		19.240.000

Sumber: Data Penelitian, 2022

Jadi, jumlah bonus karyawan pada usaha Toko Nakayma Store yang setiap satu tahun sekali di adakan yaitu sebesar Rp. 19.240.000.

5.2 Analisis Pemasaran

Pemasaran yaitu salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam mempertahankan bisnisnya dan dalam mendapatkan keuntungan/laba. Produk yang dijual pada usaha Toko Nakayma store

(pakaian muslim) adalah gamis wanita, abaya, hijab, gamis pria, dan baju koko.

5.3.1 Analisis Harga Jual

Setiap sebuah perusahaan selalu mengejar keuntungan dalam membuka usaha. Keuntungan yang diperoleh ditentukan pada penetapan harga yang ditawarkan. Harga suatu produk dan jasa ditentukan berdasarkan modal dan jasa karyawan yang telah mencapai keuntungan yang diharapkan. Adapun harga jual yang ditentukan pada usaha Toko Nakayma Store dapat dilihat pada tabel dibawah berikut ini:

Tabel 5.8
Rincian Harga Jual Pakain Muslim

Tahun	Gamis Wanita		Abaya		Hijab		Gamis Pria		Baju Koko	
	Chandra	Hanum	Hulya	Sandrina	zaryta	Saudia	Qatari	Zipper	Katsae	Azzair
2021	100.000	110.000	125.000	135.000	30.000	40.000	128.000	140.000	125.000	140.000
2022	105.000	115.000	130.000	141.000	32.000	44.000	133.000	146.000	128.000	145.000
2023	110.000	120.000	135.000	148.000	36.000	48.000	137.000	149.000	135.000	147.000
2024	115.000	125.000	140.000	154.000	40.000	50.000	145.000	154.000	140.000	149.000
2025	120.000	130.000	150.000	162.000	45.000	55.000	151.000	158.000	146.000	150.000

Sumber: Data Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat harga jual pakaian muslim yang berbeda dikarenakan setiap bahan dan kualitasnya serta memiliki model dan merek yang berbeda pula.

5.3.2 Analisis Penerimaan

Menurut Rasyaf (2002) penerimaan adalah jumlah produk yang dijual dikalikan dengan harga jual, Penerimaan merupakan jumlah uang yang

diperoleh dari hasil penjualan pakain muslim. Adapun rincian penerimaan pada usaha Toko Nakayma Store (pakaian muslim) dapat dilihat pada tabel dibawah berikut ini:

Tabel 5.9

Rincian Penerimaan Pada Usaha Toko Nakayma Store 2020-2021

Tahun	Gamis Wanita			Abaya			Hijab		
	Harga Jual (Rp)	Tingkat Penjualan	Penerimaan	Harga Jual (Rp)	Tingkat Penjualan	Penerimaan	Harga Jual (Rp)	Tingkat Penjualan	Penerimaan
2021	210.000	1.440	302.400.000	260.000	720	187.200.000	70.000	1.800	126.000.000
2022	220.000	2.160	475.200.000	271.000	1.440	390.240.000	76.000	2.520	191.520.000
2023	230.000	2.880	662.400.000	283.000	1.800	509.400.000	84.000	3.240	272.160.000
2024	240.000	3.600	864.000.000	294.000	2.520	740.880.000	90.000	3.960	356.400.000
2025	250.000	3.960	990.000.000	312.000	2.880	898.560.000	100.000	4.320	432.000.000

Tahun	Gamis Pria			Baju Koko			Total Penerimaan
	Harga Jual (Rp)	Tingkat Penjualan	Penerimaan	Harga Jual (Rp)	Tingkat Penjualan	Penerimaan	
2021	268.000	2.160	578.880.000	265.000	1.080	286.200.000	1.480.680.000
2022	279.000	2.520	703.080.000	273.000	1.440	172.800.000	1.932.840.000
2023	286.000	2.880	771.840.000	282.000	2.160	393.120.000	2.608.920.000
2024	299.000	3.240	968.760.000	289.000	2.880	832.320.000	3.762.360.000
2025	309.000	3.600	1.112.400.000	296.000	3.240	959.040.000	4.392.000.000

Sumber: Data Penilitan, 2022

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa penerimaan pada usaha Toko Nakayma Store meningkat di setiap tahunnya dengan tingkat penjualan yang meningkat. Pada tahun 2021, penerimaan yang didapat yaitu sebesar Rp. 1.480.680.000 tahun 2022 yaitu sebesar Rp. 1.932.840.000, tahun 2023 yaitu sebesar Rp. 2.608.920.000, tahun 2024 yaitu sebesar Rp.

3.762.360.000, dan akhirnya pada tahun 2025 total penerimaan semakin meningkat yaitu mencapai sebesar Rp. 4.392.000.000.’

5.3.3 Analisis Biaya Pengeluaran

Untuk mengetahui alokasi biaya pengeluaran yang dibutuhkan pada usaha Toko Nakayma Store selama periode tahun 2021-2025 dapat dilihat pada tabel dibawah berikut ini:

Tabel 5.10
Pengeluaran Pada Usaha Toko Nakayma Store Tahun 2020-2021

No	Uraian	2021	2022	2023	2024	2025
1	Gaji karyawan	72.000.000	84.000.000	142.800.000	156.600.000	184.800.000
2	Perawatan kendaraan	1.320.000	1.500.000	1.632.000	2.280.000	2.460.000
3	Listrik	14.400.000	18.000.000	19.200.000	21.600.000	25.200.000
4	Bonus karyawan	900.000	1.750.000	3.570.000	5.320.000	7.700.000
5	Distribusi Barang	3.600.000	6.000.000	7.800.000	10.440.000	10.860.000
6	Administrasi lain-lain	5.000.000	5.400.000	6.300.000	6.500.000	7.000.000
7	Beban Penyusutan	67.775.950	67.775.950	67.775.950	67.775.950	67.775.950
Total		164.995.950	184.425.950	249.077.950	270.515.950	305.795.950

Sumber: Data Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya pengeluaran pada usaha Toko Nakayma Store untuk periode 2021-2025. Pada tahun 2021 biaya pengeluaran pada usaha Toko Nakayma Store yaitu sebesar Rp.164.995.950, tahun 2022 yaitu sebesar Rp. 184.425.950, tahun 2023 yaitu sebesar Rp.

249.077.950, tahun 2024 yaitu sebesar Rp. 270.515.950 dan pada tahun 2025 biaya pengeluaran pada usaha Toko Nakayma yaitu sebesar Rp. 305.795.950.

5.4 Analisis Finansial

Analisis finansial sangat diperlukan dalam menemukan kelayakan suatu usaha yaitu khususnya pada Toko Nakayma Store, dengan menghitung arus biaya dan arus penerimaan. Usaha Toko Nakayma Store ini menggunakan penilaian kelayakan finansial yaitu berdasarkan kriteria kelayakan investasi yaitu meliputi *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Gold Value Method* (GVM), *Gold Index* (GI), dan *Investible Surplus Method* (ISM).

Penelitian ini menggunakan tingkat suku bunga dengan pinjaman dari Bank Mandiri. Tingkat suku bunga Bank Mandiri digunakan dengan berasumsi bahwa usaha pada Toko Nakayma Store menggunakan modal pinjaman dari Bank Mandiri dengan tingkat suku bunga 9% per tahun.

5.4.1 Analisis Arus kas (Cash Flow)

Laporan arus kas disusun yaitu untuk menunjukkan perputaran kas disetiap periode tertentu serta akan memberikan penjelasan dari mana sumber kas dan penggunaannya, kasmir (2015). Arus kas yaitu pengeluaran untuk investasi dan arus kas masuk setiap tahun setelah bisnis berjalan, atau kas bersih yang masuk dan keluar dari dalam dan masuk dalam suatu perusahaan dimana arus kas berbeda dengan laba akuntansi. Adapun rincian arus kas usaha pada Toko Nakayma Store dapat dilihat pada tabel dibawah berikut ini:

Tabel 5.11

Arus Kas (Cash Flow) Pada Usaha Toko Nakayma Store

Rincian	Tahun				
	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan					
Penjualan Pakaian muslim	1.480.680.000	1.932.840.000	2.608.920.000	3.762.360.000	4.392.000.000
Total Penjualan	1.480.680.000	1.932.840.000	2.608.920.000	3.762.360.000	4.392.000.000
HPP	1.036.476.000	1.352.988.000	1.826.244.000	2.633.652.000	3.074.400.000
Laba Kotor	444.204.000	579.852.000	782.676.000	1.128.708.000	1.317.600.000
Biaya- Biaya					
Gaji karyawan	72.000.000	84.000.000	142.800.000	156.600.000	184.800.000
Listrik	14.400.000	18.000.000	19.200.000	21.600.000	25.200.000
Perawatan kendaraan	1.320.000	1.500.000	1.632.000	2.280.000	2.460.000
Distribusi Barang	3.600.000	6.000.000	7.800.000	10.440.000	10.860.000
Bonus Karyawan	900.000	1.750.000	3.570.000	5.320.000	7.700.000
Administrasi lain-lain	5.000.000	5.400.000	6.300.000	6.500.000	7.000.000
Penyusutan	67.775.950	67.775.950	67.775.950	67.775.950	67.775.950
Total Biaya	164.995.950	184.425.950	249.077.950	270.515.950	305.795.950
Laba Sebelum Pajak	279.208.050	395.426.050	434.968.655	478.465.520	526.312.072
Pajak Penghasilan 15%	41.881.207	59.313.907	65.245.298	71.769.828	78.946.810
Laba Bersih	237.326.843	336.112.143	369.723.357	406.695.692	447.366.000
Clash Flow	305.102.793	403.888.093	437.499.307	474.471.642	515.141.950

Sumber: Data Penelitian, 2022

Penjelasan:

Analisis arus kas (Cash Flow) pada usaha Toko Nakayma Store selama periode 2021-2025 adalah sebagai berikut:

1. Analisis Cash Flow Pada Tahun 2021

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

$$= 237.326.843 + 67.775.950$$

$$= 305.102.793$$

2. Analisis Cash Flow Pada Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{CF} &= \text{NI} + \text{Depresiasi} \\ &= 336.112.143 + 67.775.950 \\ &= 403.888.093 \end{aligned}$$

3. Analisis Cash Flow Pada Tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{CF} &= \text{NI} + \text{Depresiasi} \\ &= 369.723.357 + 67.775.950 \\ &= 437.499.307 \end{aligned}$$

4. Analisis Cash Flow Pada Tahun 2024

$$\begin{aligned} \text{CF} &= \text{NI} + \text{Depresiasi} \\ &= 406.695.692 + 67.775.905 \\ &= 474.471.642 \end{aligned}$$

5. Analisis Cash Flow Pada Tahun 2025

$$\begin{aligned} \text{CF} &= \text{NI} + \text{Depresiasi} \\ &= 447.366.000 + 67.775.950 \\ &= 515.141.950 \end{aligned}$$

Keterangan:

CF = Cash Flow

NI = Laba Bersih

Tabel 5.12
Net Cash Flow Usaha Toko Nakayma Store

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Depresiasi (Rp)	NCF (Rp)
2021	237.326.843	67.775.950	305.102.793
2022	336.112.143	67.775.950	403.888.093
2023	369.723.357	67.775.950	437.499.307
2024	406.695.692	67.775.950	474.471.642
2025	447.366.000	67.775.950	515.141.950

Sumber: Data Penelitian, 2022

5.4.2 Payback Period (PP)

Payback period adalah dimana waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi pada proyek dengan menggunakan net cash flow. Sesuai dengan namanya , metode ini berarti dalam beberapa waktu biaya investasi sudah kembali, Hamdi Agustin (2015).

Untuk perhitungan payback period usaha Toko Nakayma Store dapat dilihat sebagai berikut:

Investasi	: Rp. 1.300.161.000
Arus kas I	: <u>Rp. 305.102.793</u>
	Rp. 995.058.207
Arus kas II	: <u>Rp. 403.888.093</u>
	Rp. 591.170.114
Arus Kas III	: <u>Rp. 437.499.307</u>
	Rp. 153.670.800

Arus Kas IV : Rp. 153.670.800

Rp. 474.471.642

$= 0,323 \times 12 = 3,876$

$= 0,876 \times 30 = 26 \text{ Hari}$

$= 3 \text{ Tahun } 3 \text{ bulan } 26 \text{ hari}$

Berdasarkan perhitungan payback period diatas dari usaha Toko Nakayma Store adalah 3 tahun 3 bulan 26 hari. Maka dapat disimpulkan bahwa selama 3 tahun 3 bulan 26 hari kembalinya jumlah biaya investasi.

5.4.3 Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) ditemukan dengan mendiskonto pengeluaran kas dan setara kas dengan memberikan tingkat bunga tertentu selama masa usaha dijalankan. Perbedaan nilai sekarang dari pengeluaran kas penerimaan kas dikenal dengan sebutan Net Present Value (NPV).

Tabel 5.13

Perhitungan Net Present Value (NPV) Usaha Toko Nakayma Store

Tahun Ke	Arus Kas	Df 9%	PV (RP)
1	305.102.793	0,917	279.779.261
2	403.888.093	0,842	340.073.774
3	437.499.307	0,772	337.749.465
4	474.471.642	0.708	335.925.922
5	515.141.950	0,650	334.842.267
Arus Kas Bersih			1.628.370.689
Investasi			1.300.161.000
NPV			328.209.689

Sumber: Data Penelitian, 2022

Dari perhitungan Net Present value (NPV) dapat dinyatakan bahwa NPV bernilai positif yaitu sebesar Rp. 328.209.689 yang artinya usaha Toko Nakayama Store ini layak dijalankan.

5.4.4 Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) merupakan arus kas untuk menghitung perbandingan dengan nilai investasi. Apabila nilai *Profitability Index* (PI) di atas 1 maka investasi layak diterima.

Metode ini berguna untuk menghitung perbandingan antara nilai sekarang aliran kas bersih dengan nilai sekarang investasi awal.

$$\begin{aligned} \text{Profitability Index (PI)} &= \frac{PV \text{ Arus Kas}}{\text{Investasi}} \\ &= \frac{1.628.370.689}{1.300.161.000} \\ &= 1,2524 \end{aligned}$$

Diketahui Nilai Profitability Index (PI) diatas 1 yaitu sebesar 1,2524 maka dapat disimpulkan bahwa investasi tersebut layak diterima atau dijalankan.

5.4.5 Profit Sharing (PS)

Profit Sharing adalah perhitungan bagi hasil yang dihitung berdasarkan seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan beban-beban yang dikeluarkan untuk memperoleh laba tersebut. Adapun tabel dari perhitungan *Profit Sharing* pada usaha Toko Nakayma Store dibawah ini:

Tabel 5.14

Perhitungan Profit Sharing (PS) Usaha Toko Nakayma Store

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Nisbah Bagi Hasil	Profit Sharing (Rp)
2021	237.326.843	0,8	189.861.474
2022	336.112.143	0,8	268.889.714
2023	369.723.357	0,8	295.778.685
2024	406.695.692	0,8	325.356.553
2025	447.366.000	0,8	357.892.800
Total Profit			1.437.779.226
Jumlah Investasi			1.300.161.000
Profit Sharing			137.618.226

Sumber: Data Penelitian, 2022

Berdasarkan analisis *Profit Sharing* dengan nisbah 50%, maka investasi tersebut bisa dijalankan, karena jumlah *Profit Sharing* lebih besar dibandingkan dengan jumlah investasi. Yang artinya dana sebesar Rp. 1.437.779.226 dapat menghasilkan *Profit Sharing* sebesar Rp. 137.618.226.

5.4.6 Investible Surplus Method (ISM)

Investible Surplus Method (ISM) yaitu metode yang digunakan sebagai pengganti NPV. Metode ini digunakan untuk menghitung beberapa besar surplus investasi usaha yang dibuka selama waktu berjalan. Adapun perhitungan *Investible Surplus Method* yang ada pada usaha Toko Nakayma Store yaitu pada tabel dibawah berikut ini:

Tabel 5.15

Perhitungan Investible Surplus Method (ISM) Usaha Toko Nakayma Store

Period	Bt	Ct	(Bt-Ct) = Is	n-t	IS x (n-t)	Isn
0	0	1.300.161.000	(1.300.161.000)		0	0
1	305.102.793	0	(995.058.207)		0	0
2	403.888.093	0	(591.170.114)		0	
3	437.499.307	0	862.661.693	2	862.661.693 x 2	1.725.323.386
4	474.471.642	0	474.471.642	1	474.471.642 x 1	474.471.642
5	515.141.950	0	515.141.950	0	1.506.192.483 x 0	0
						2.199.795.028

Sumber: Data Penelitian, 2022

$$\text{Isn} = 2.199.795.028$$

$$\text{Ct} = 1.300.161.000$$

$$\text{n-tl} = (5-0) = 5$$

$$(\text{Ct}) (\text{n-tl}) = 1.300.161.000 \times 5 = 6.500.805.000$$

$$\text{ISR} = \frac{2.119.795.028}{6.500.805.000} \times 100\% = 32\%$$

Jadi, berdasarkan perhitungan di atas diketahui nilai surplus investasi selama 5 tahun yaitu sebesar 32% maka dapat disimpulkan selama 5 tahun keuntungan yang didapat dari investasi yang sudah dijalankan sebesar 32%.

5.4.7 Gold Value Method (GVM)

Dalam penilaian prinsip islam investasi sebaiknya tidak menentukan keuntungan di muka seharusnya dilakukan dengan membagi hasil baik dalam keadaan untung maupun rugi. Prinsip islam ini lebih menjamin sebuah

keadilan, dikarenakan membagi keuntungan berdasarkan nilai hasil akhir suatu usaha yang dijalankan. Bila pembagian keuntungan dilakukan dimuka, maka kemungkinan besar salah satu pihak akan mengalami kerugian.

Tabel 5.16

Perhitungan Gold Value Method (GVM) Usaha Toko Nakayma Store

Tahun	Laba Bersih	Nisbah	Pendapatan	Harga Emas (Rp)	Nilai Emas (Rp)
2022	237.326.843	0,8	189.861.474	480.000	395,54
2022	336.112.143	0,8	268.889.714	499.200	538,64
2023	369.723.357	0,8	295.778.685	519.168	569,72
2024	406.695.692	0,8	325.356.553	539.926	602,59
2025	447.366.000	0,8	357.892.800	561.523	637,36
Total Pendapatan Emas (gram)					2.743,85
Jumlah Investasi Awal (gram)			1.258.323.000	480.000	2.708,66
Nilai Pendapatan Emas (gram)					35,19

Sumber: Data Pendapatan, 2022

Menentukan besar kecilnya nisbah bagi hasil dapat diterapkan secara bersama dengan menggunakan prinsip keadilan. Yang artinya dalam hal tersebut pihak pengelola dana dapat menawarkan jumlah nisbah berdasarkan kesepakatan bersama antara pihak pemberi dana dengan pengelola dana terjadi kesepakatan nisbah bagi hasil 80:48.

Berdasarkan nilai *Profit Sharing* dengan nisbah 58:48, jumlah pendapatan emas yaitu 35,19 gram. Yang artinya jika berdirinya usaha Toko Nakayma Store maka pengelola dana akan mendapatkan keuntungan sebesar 35,19 gram emas, maka dari itu usaha ini layak dan bisa diterima.

5.4.8 Gold Index (GI)

Gold Index (GI) yaitu rasio antara nilai sekarang emas dan nilai sekarang emas dari pengeluaran aliran kas. Metode ini memberikan hasil yang konsisten dengan *Gold Value Method* (GVM). Agustin Hamdi (2015).

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

$$GI = \frac{2.743,85}{2.708,66}$$

$$GI = 1.012$$

Dari hasil perhitungan *Gold Index* (GI) lebih dari 1 yaitu sebesar 1,012 maka dapat disimpulkan bahwa usaha Toko Nakayma Store layak untuk dijalankan.

5.5 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa hal yang akan dibahas dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Profit Usaha Toko Nakayma Store

Penelitian ini dilakukan ditempat usaha Toko Nakayma Store dimana lokasi tersebut berada di jln karya 1 kota pekanbaru. Usaha ini sudah berdiri dari tahun 2017 hingga saat ini usaha Toko Nakyma Store (Pakaian]Muslim) masih berjalan dan disetiap tahunnya selalu mengalami kemajuan/peningkatan.

2. Analisis Kelayakan Usaha

Setiap usaha di dalam menjalankan/membuka usaha sangat memerlukan dana yang cukup besar untuk keberlanjutan usaha tersebut, baik itu dari investasi maupun pengembangannya. Maka dari itu, sangat perlu untuk ditinjau kembali apakah usaha yang akan dijalankan layak atau tidak layak untuk dikembangkan.

Berdasarkan hasil penelitian pada usaha Toko Nakayma Store (Pakaian Muslim) dapat direkapitulasi hasil analisis metode kelayakan usaha beserta penjelasannya yaitu pada tabel dibawah sebagai berikut:

Tabel 5.17
Rekapitulasi Hasil Analisis Kelayakan Usaha Toko Nakayma Store

No	Metode Kelayakan	Hasil	Keputusan
1	Payback Period (PP)	PP Umur ekonomis (3 Tahun 3 bulan 26 hari)	Layak
2	Net Present Value (NPV)	NPV>0 adalah sebesar Rp. 328.209.689	Layak
3	Profitability Index (PI)	PI>1 adalah sebesar 1,2524	Layak
4	Profit Sharing (PS)	PS positif (+) Rp. 137.618.226	Layak
5	Investible Surplus Method (ISM)	Surplus Investasi selama 5 tahun adalah sebesar 32%	Layak
6	Gold Value Method (GVM)	Gold Value Method adalah sebesar 35,19 gram emas	Layak
7	Gold Index (GI)	Gold Index lebih dari 1 adalah sebesar 1,012	Layak

Sumber: Data Penelitian, 2022

Berdasarkan hasil rekapitulasi pada tabel di atas menunjukkan bahwa hasil penelitian dengan menggunakan metode analisis *Payback Period* (PP)

memiliki tingkat pengembalian selama 3 tahun 3 bulan 26 hari, maka ini menunjukkan kelayakan usaha Toko Nakayma Store karena karakteristik dari analisis *Payback Period* semakin bagus untuk dilakukan investasi.

Dari hasil perhitungan analisis pengembangan usaha Toko Nakayma Store dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan karena menggunakan diskonto biaya modal yaitu sebesar 9% dapat menghasilkan *Net Present Value* yang bernilai positif yaitu sebesar Rp. 328.209.689 maka berarti usaha yang dijalankan layak untuk dijalankan.

Dalam menggunakan analisis *Profitability Index* (PI) usaha Toko Nakayma Store dapat menunjukkan kelayakan usaha dengan nilai *Pofitabiliyu Index* (PI) lebih dari 1 (satu), yaitu sebesar 1,2524 maka investasi tersebut layak untuk di terima.

Metode *Profit Sharing* (PS) pada usaha Toko Nakayma Store memiliki *Profit Sharing* sebesar Rp. 137.618.226 Nilai tersebut menunjukkan bahwa investasi usaha Toko Nakayma Store (pakaian muslim) layak untuk dijalankan.

Metode *Investible Surplus Method* (ISM) menunjukkan bahwa nilai surpnngnglus investasi selama 5 tahun yaitu sebesar 32%.

Dari hasil perhitungan *Gold Value Method* (GVM) usaha ini layak dijalankan karena mendapatkan pendapatan emas yang positif sebesar 35,19 gram yang mana hasil usaha ini lebih besar dari biaya investasi awal, dan menggunakan *Method Index* (GI) yang diperoleh sebesar 1,012 dimana lebih besar dari 1 (satu), maka dari itu usaha Toko Nakayma Store layak untuk dilanjutkan/ dikembangkan.

Dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha yang telah dijalankan oleh ibu khomsah layak dijalankan berdasarkan kriteria analisis kelayakan masing-masing.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian yang diperoleh dengan menggunakan beberapa metode analisis kelayakan pada usaha Toko Nakayma Store, adapun beberapa kesimpulan dan saran yang diperoleh yaitu sebagai berikut:

6.1 Kesimpulan

- a. berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode *Payback Period* (PP) maka dapat diperoleh masa *payback period* selama 3 tahun 3 bulan 26 hari.
- b. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode *Net Present value* diperoleh nilai NPV positif yaitu sebesar Rp. 328.209.689, maka usaha ini layak untuk di jalankan.
- c. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode *Profitability Index* (PI) dapat meneunjukkan bahwa nilai PI lebih besar dari 1 (satu), yaitu sebesar 1,2524 maka investasi ini layak untuk diterima.
- d. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode *Profit Sharing* (PS) presentase dari bank mandiri yaitu sebesar 80% bagi nasabah yang artinya dana sebesar Rp. 1.437.779.226 dapat menghasilkan *Profit Sharing* sebesar Rp. 137.618.226,

- e. Berdasarkan perhitungannya dengan menggunakan metode *Investible Surplus Method* (ISM) menunjukkan bahwa nilai surplus investasi selama 5 tahun yaitu sebesar 32%.
- f. Berdasarkan perhitungannya menggunakan metode *Gold Value Method* (GVM) diperoleh nilai sebesar 35,19 gram emas selama dua tahun.
- g. Berdasarkan perhitungannya menggunakan metode *Gold Index* (GI) diperoleh hasil sebesar 1,012 yang mana lebih besar dari 1 (satu).

Setelah dihitung menggunakan analisis finansial dengan menggunakan Metode *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index*, *Profit Sharing*, *Investible Surplus Method*, *Gold Value Method* dan *Gold Index* maka dapat disimpulkan bahwa usaha pada Toko Nakayama Store layak dan dapat dilanjutkan.

6.2 Saran

Dengan hasil yang disimpulkan, penulis memberikan beberapa saran demi perbaikan-perbaikan terhadap pelaku usaha sebagai berikut:

- a. Bagi pemilik usaha

Bagi pemilik usaha dapat disarankan untuk membuat pembukuan yang lebih jelas agar dapat digunakan sebagai wadah analisis keuntungan dan kerugian yang dialami oleh pemilik usaha serta nantinya akan memprediksi kegiatan yang akan dilakukan dimasa yang akan datang.

b. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk meneliti lebih lanjut pada usaha Toko Nakayma Store dengan menggunakan variabel lain atau menambahnya. Selain itu diharapkan bahwa peneliti selanjutnya dapat meneliti dengan objek yang berbeda.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Daftar Pustaka

- Afiyah Abidatul, muhamad saifi, dan dwiatmanto. 2015. *Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry. Jurnal Administrasi Bisnis. Vol 23 No 1.*
- Anugrah Gerry. 2017. *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Rumah Makan Krebo Jantan. Jurnal Sistem Dan Manajemen Industri. Vol 1 No 2.*
- Anggreani Dan Haryadi. 2017. *Analisis Business Development Pada PT Century Bearindo International Surabaya Dengan Strategic Entrepreneurship. Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen.*
- Agustin, Hamdi. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis Syariah.* Edisi 1. Depok: Rajawali Pers.
- Hery. 2017. *Melakukan Analisis Kelayakan Dan Menyusun Rencana Bisnis Yang Unggul.* Buku Kedua: Jakarta. Pt Gramedia.
- Irham, Dan Lovi Lavianti. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis Teori Dan Aplikasi.* Bandung Alfabeta.
- Kasmir. 2013. *Kewirausahaan.* Edisi Revisi. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir Dan Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis.* Edisi Revisi. Jakarta: Prenamedia Group.
- Mark Vernon. 2011. *Bisnis The Key Concepts.* Edisis 1. Jakarta: Rajawali Pers.

Rahmania izzaty, Endang Chumaidiyah, Dan Maria Dellarosawati. 2021. *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Pada Unit Usaha Keripik Tempe Pondok Pesantren Arafah. Vol 8 No 2.*

Sri Yuni Dan Bramantiyo Eko Putro 2017. *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Ruby Hijab. Jurnal Industrial Services. Vol 3 No 1.*

Sofyana, Iban. 2004. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Sugiono. 2021. *Metode Penelitian Pendidikan*. Edisi Ke 3. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian, Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Sumiati Dan Toto Sugiharto. *Studi Kelayakan Proyek Pengembangan Perkebunan Pisang Abaca Dengan Menggunakan Analisis Penganggaran Modal. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis. Jilid 7, No 3:145-150.*

Wulandari,Pratama.2010.*Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Nata De Coco Di Sumedang, Jawa Barat. Jurnal Inovasi Dan Kewirausahaan. Vol 1 No 2.*