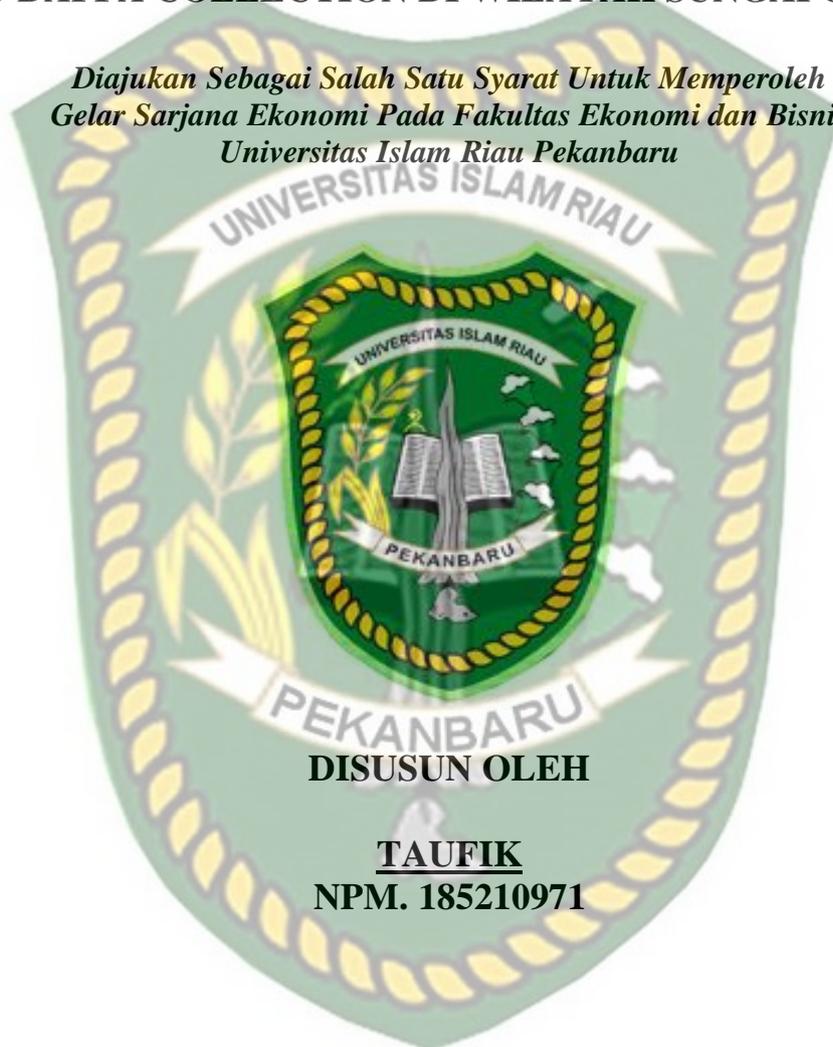


# SKRIPSI

## ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA TOKO DAFFA COLLECTION DI WILAYAH SUNGAI GUNTUNG

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



**DISUSUN OLEH**

**TAUFIK**  
**NPM. 185210971**

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

**2022**

## ABSTRAK

Toko Daffa Collection merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam penjualan fashion wanita. Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2020. Usaha ini terletak di wilayah sungai Guntung Indra Giri Hilir, Provinsi Riau. Saat ini Toko Daffa Collection hanya menjual pakaian wanita saja, seharusnya Toko Daffa Collection harus melengkapi dengan menjual pakaian pria agar hasil yang didapatkan lebih maksimal. Tujuan penelitian ialah Untuk mengetahui apakah pengembangan usaha Toko Daffa Collection dalam penjualan Fasion Pria layak untuk dijalankan atau tidak. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dari tahun 2020-2021 yang diperoleh dari laporan keuangan Toko Daffa Collection. Berdasarkan analisis keungan syariah dan konvensional toko Daffa Collection layak untuk dikembangkan dengan nilai ISM sebesar 25,90%, nilai GVM sebesar 42,87, nilai GI sebesar 1,102, nilai NPV sebesar +11.346.106, nilai PI sebesar 1,106 dan niali IRR sebesar 7,74%.

**Kata Kunci :** *Studi Pengembangan, Gold Value Method (GVM), Metode Gold Index (GI), Metode Investible Surplus Method (ISM), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), dan Internal Rate of Return (IRR).*

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Analisis Pengembangan Usaha Toko Daffa Collection Diwilayah Sungai Guntung”**.

Sholawat dan salam penulis ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW yang menjadi panutan dari setiap langkah umatnya. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana lengkap pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa skripsi yang telah disusun ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih terdapat banyak kekurangan, serta kelemahan baik dari segi penulis, tata bahasa maupun ilmiahnya. Oleh karena itu, penulis dengan senang hati dan terbuka menerima kritik dan saran yang bermanfaat dan bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Penulis juga menyadari bahwa penyusunan skripsi yang telah disusun ini terlaksana berkat bimbingan, dorongan, serta bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan setulus hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan anugrah kepada penulis berupa kemampuan berfikir sehingga skripsi ini bisa selesai dengan tepat waktu.
2. Kepada kedua orang tua tercinta saya Ayahhanda Nasrul dan Ibunda Ely Yanti, terimakasih banyak atas segala kasih sayang, cinta, perhatian,

semangat dan juga dorongan, bantuan secara moral maupun materi dan segala-galanya kepada penulis selama ini.

3. Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, SH., MCL. Selaku Rektor Universitas Islam Riau Pekanbaru yang telah memberikan kesempatan serta izinnnya kepada penulis untuk menuntut ilmu di Universitas Islam Riau.
4. Ibuk Dr. Eva Sundari, SE., MM., C.,R.B.C selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau.
5. Bapak Abd. Razak Jer, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau.
6. Bapak Dr. Hamdi Agustin, SE., MM selaku pembimbing yang tak hentihentinya memberi motivasi, memperbaiki dan menyempurnakan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan pada waktunya.
7. Serta kepada Bapak Azmansyah, SE., M.Econ dan Ibuk Restu Hayati, SE., M.Si selaku dosen penguji yang senantiasa memberikan masukan dan arahan kepada penulis untuk menyelesaikan usulan penelitian ini;
8. Bapak dan Ibuk dosen yang telah memberikan pengajaran kepada penulis selama dibangku kuliah serta karyawan/ti Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau yang telah ikut membantu proses kegiatan belajar mengajar di kampus.
9. Kepada Paman saya Riko Eka Putra dan istri dan Robi Deni Hanjoko, SE dan Istri, terimakasih banyak atas doa, nasehat dan semangat, serta bantuan yang tanpa kenal lelah maupun tanpa pamrih dan kasih sayang yang tulus

sehingga memberikan inspirasi dalam menyelesaikan pendidikan skripsi ini.

10. Sahabat terbaik dikampus yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih atas doa, nasehat, dan mengizinkan saya beristirahat di kos ketika harus menunggu jam matakuliah yang selanjutnya, semangat serta dorongannya motivasi kepada penulis.

11. Teman-teman mahasiswa/I Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau angkatan 2018 terkhusus kelas M yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih atas dukungannya selama ini kepada penulis.

Semoga semua bantuan yang telah diberikan kepada penulis bernilai ibadah disisi Allah SWT dan yang semestinya. Penulis berharap, skripsi ini bisa memberikan manfaat bagi setiap orang yang membacanya.

Pekanbaru, 07 April 2022

Penulis

TAUFIK  
NPM : 185210971

## DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR TABEL .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	4
1.4 Sistematika Penulisan .....	5
<b>BAB II TELAAH PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
2.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) .....	7
2.2 Pengertian studi kelayakan usaha .....	9
2.3 karakteristik kelayakan bisnis .....	9
2.4 Manfaat studi kelayakan usaha .....	10
2.5 Tujuan studi kelayakan .....	11
2.6 Peranan studi kelayakan .....	12
2.7 Faktor timbul suatu usaha .....	13
2.8 Aspek-aspek analisis kelayakan usaha .....	15
2.9 Pihak yang berkepentingan memerlukan studi kelayakan bisnis .....	16
2.10 Tahap-tahap dalam studi kelayakan .....	18
2.11 Arus Kas (Cash Flow) .....	18
2.12 Penelitian Terdahulu .....	23
2.13 Kerangka Pemikiran .....	26
2.14 Hipotesis .....	26

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>27</b>
3.1 Metode Penelitian .....	27
3.2 Lokasi / Objek Penelitian .....	27
3.3 Operasional Variabel Penelitian .....	27
3.4 Populasi dan Sampel .....	28
3.5 Jenis dan Sumber Data .....	29
3.6 Teknik Pengumpulan Data .....	29
3.7 Teknik Analisis Data .....	29
 <b>BAB IV GAMBARAN UMUM TOKO DAFFA COLLECTION.....</b>	 <b>31</b>
4.1 Sejarah Singkat Toko Daffa Collection .....	31
4.2 Visi dan Misi Toko Daffa Collection.....	32
4.3 Tujuan dan Manfaat didirikannya Toko Daffa Collection .....	33
4.4 Struktur Organisasi Toko Daffa Collection.....	33
 <b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	 <b>34</b>
5.1 Analisis Deskriptif .....	34
5.2 Analisis Makro Ekonomi.....	35
5.2.1 Analisis Ekonomi .....	35
5.2.2 Analisis Demografi.....	36
5.2.3 Analisis Sosial Budaya .....	37
5.2.4 Analisis Hukum dan Politik .....	38
5.2.5 Analisis Teknologi .....	38
5.3 Analisis SWOT .....	38
5.3.1 Strength.....	38
5.3.2 Weaknesses .....	38
5.3.3 Opportunity .....	39
5.3.4 Threat.....	39
5.4 Analisis Aspek Sumber Daya Manusia .....	39
5.4.1 Kemampuan Pemilik .....	39
5.4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Kerja.....	40

5.4.3 Job Spesifikasi.....	40
5.5 Analisis Aspek Operasional.....	40
5.6 Analisis Aspek Pemasaran .....	42
5.7 Analisis Aspek Keuangan.....	46
5.7.1 Metode Investible Surplus Method (ISM) .....	49
5.7.2 Analisis Gold Value Method (GVM).....	50
5.7.3 Analisis Gold Indeks (GI) .....	51
5.7.4 Net Present Value (NPV).....	51
5.7.5 Analisis Profitability Index (PI).....	52
5.7.6 Internal Rate of Return (IRR) .....	52
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>57</b>
6.1 Kesimpulan.....	57
6.2 Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA .....	59

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	23
Tabel 3.1 Operasional Variabel .....	28
Tabel 5.1 Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Riau .....	36
Tabel 5.2 Jumlah Penduduk Kabupaten Indragiri Hilir .....	36
Tabel 5.3 Tabulasi Data Penyebaran Kuesioner .....	42
Tabel 5.4 Investasi Awal Toko Daffa Collection .....	46
Tabel 5.5 Jumlah Pengeluaran Toko Daffa Collection .....	47
Tabel 5.6 Cash Flow Toko Daffa Collection.....	48
Tabel 5.7 Perhitungan Investible Surplus Method.....	49
Tabel 5.8 Perhitungan Gold Value Method.....	50
Tabel 5.9 Perhitungan Net Present Value .....	51
Tabel 5.10 Perhitungan Internal Rate of Return.....	53
Tabel 5.11 Hasil Perhitungan Keuangan Toko Daffa Collection .....	54
Tabel 5.12 Hasil Keputusan Penilaian Kelayakan Pengembangan Usaha .....	55

## DAFTAR GAMBAR

		<b>Halaman</b>
Gambar 1.1	Laba Bersih Toko Daffa Collection.....	2
Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran.....	26
Gambar 4.1	Struktur Organisasi .....	33



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

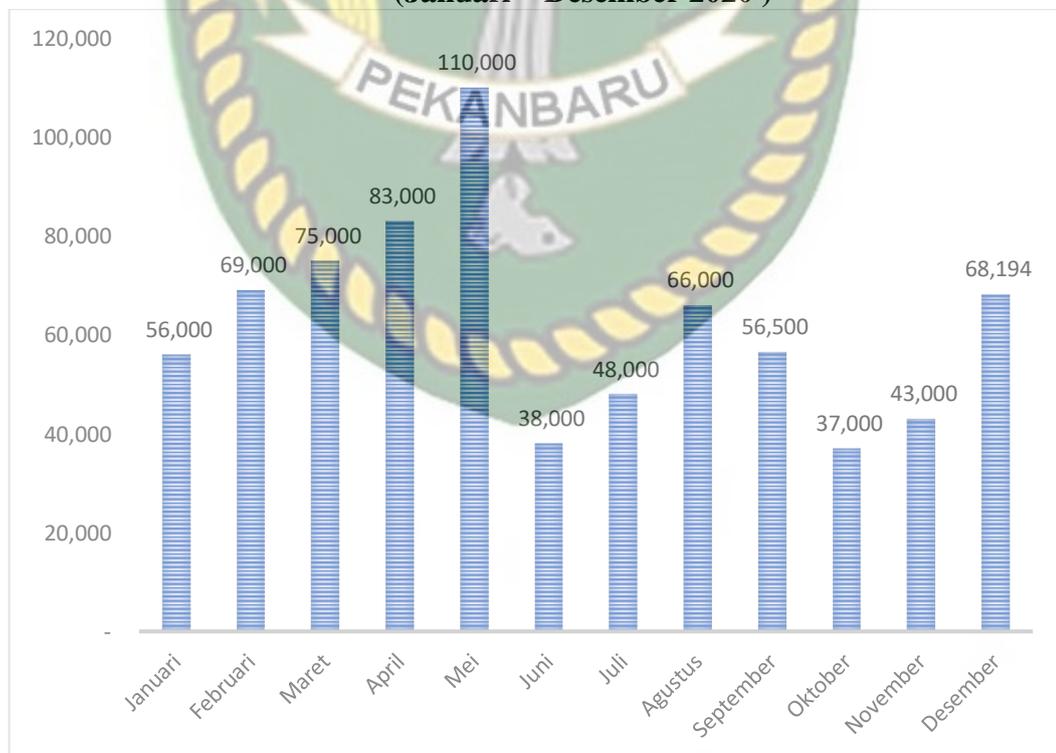
Seperti yang diketahui saat ini Indonesia tengah menghadapi bermacam persoalan ekonomi dan sosial dikarenakan wabah covid-19. Wabah yang sudah muncul sejak awal tahun 2020 ini juga menyebabkan terjadinya penutupan-penutupan berbagai industri baik berskala besar apalagi yang kecil seperti terjadinya PHK besar-besaran dan lain sebagainya. Untuk itu harus ada upaya pemerintah dan juga masyarakat dalam mengurangi dampak dari covid tersebut. Karena dampak dari wabah ini tidak hanya di wilayah perkotaan tapi juga merambah pada wilayah perdesaan.

Usaha Kecil Menengah atau UKM diyakini bisa menjadi salah satu motor penggerak dalam menghadapi persoalan ini. Usaha Kecil Menengah atau UKM sendiri ialah sebuah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu adanya perlindungan hukum, guna untuk mencegah terjadinya persaingan usaha yang tidak sehat.

Saat ini UKM juga banyak menghadapi permasalahan, seperti terbatasnya modal kerja, semakin besarnya persaingan, rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia, dan kurangnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi. Kondisi seperti ini, saat ini juga tengah dirasakan oleh UKM di wilayah Sungai Guntung kabupaten Inhil Provinsi Riau yaitu Toko Daffa Collection.

Toko Daffa Collection merupakan salah satu bentuk UKM yang bergerak dalam bidang penjualan fashion dan sudah berdiri sejak tahun 2020. Toko yang terletak di wilayah sungai Guntung ini sudah memiliki banyak pelanggan dari segala usia. Hadirnya Toko Daffa Collection dapat menjadi warna baru bagi masyarakat sekitar dalam memenuhi kebutuhan mereka, Toko Daffa Collection juga memiliki manfaat besar bagi masyarakat. Masyarakat yang awalnya sulit ke kota karena akses yang terbatas namun sekarang tidak perlu lagi karena adanya Toko Daffa Collection. Berikut ini merupakan grafik penjualan Toko Daffa Collection selama lima bulan di tahun 2021.

**Gambar 1.1**  
**Laba Bersih Toko Daffa Collection (Jutaan)**  
**(Januari – Desember 2020 )**



Sumber : Laporan Penjualan Toko Daffa Collection 2020.

Berdasarkan grafik diatas dapat dilihat bahwa laba bersih Toko Daffa Collection dari bulan Januari sampai Mei selalu mengalami peningkatan tiap bulannya, bahkan di bulan Mei mencapai Rp 110.000.000. Ini menandakan bahwa Toko Daffa Collection berada di fase sehat dan berkembang. Sedangkan penjualan dibulan Juni sampai Desember mengalami fluktuatif atau naik turun.

Keunggulan toko Daffa Collection ialah memiliki metode penjualan secara grosir dan eceran, sedangkan toko pesaing yang ada disana hanya menjual dengan metode eceran saja. Toko daffa collection memiliki tempat yang strategis sehingga mudah diketahui oleh calon pembeli.

Saat ini Toko Daffa Collection hanya menjual pakaian wanita saja, seharusnya Toko Daffa Collection harus melengkapi dengan menjual pakaian pria agar hasil yang didapatkan lebih maksimal. Karena wilayah sungai Guntung juga banyak memiliki kaum pria, ditambah zaman sekarang tidak hanya wanita yang gemar untuk berbelanja tetapi banyak juga pria yang suka fasion. Usaha ini akan mempunyai andil yang sangat besar dan juga akan berdampak positif terhadap masyarakat sekitar karena akan mampu membuka peluang tenaga kerja, dan juga akan lebih memudahkan masyarakat sekitar mencari berbagai fasion yang mereka inginkan.

Berawal dari latar belakang inilah penulis tertarik untuk menulis sebuah penelitian dengan judul “ **Analisis Pengembangan Usaha Toko Daffa Collection Diwilayah Sungai Guntung** “.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan diatas maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut : Apakah pengembangan usaha Toko Daffa Collection dalam penjualan Fasion Pria layak dijalankan?

## 1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka dapat diambil tujuan penelitian sebagai berikut : Untuk mengetahui apakah pengembangan usaha Toko Daffa Collection dalam penjualan Fasion Pria layak untuk dijalankan atau tidak.

### 1.3.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah :

- a. Sebagai wadah bagi penulis dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan pada fakultas ekonomi Universitas Islam Riau.
- b. Bagi Pemerintah dan instansi terkait sebagai masukan untuk mengembangkan usaha fashion di wilayah Sungai Guntung Kecamatan Katemen Kabupaten Indragiri Hilir.
- c. Untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi pengusaha / masyarakat dalam mengembangkan Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada Usaha fashion di wilayah Sungai Guntung di Kabupaten Indragiri Hilir.

#### **1.4 Sistematika Penulisan**

Untuk mengetahui secara garis besar dalam penyusunan proposal ini, maka penulis membaginya ke dalam beberapa bab. Adapun Sistematika Penulisan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini merupakan bagian awal dari penulisan proposal, yang berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

##### **BAB II : TELAAH PUSTAKA**

Pada Bab ini adalah teori yang mendasari dari setiap variabel dalam penelitian ini. Teori tersebut diambil dari beberapa jurnal yang melandasi pembahasan terkait proposal ini, dimana semua yang berhubungan dengan variabel penelitian.

##### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Dalam Bab ini berisi tentang lokasi penelitian, operasional variabel, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, dan analisis data.

##### **BAB IV : GAMBARAN UMUM TOKO DAFFA COLLECTION**

Bab ini menjelaskan gambaran umum mengenai toko daffa collection yang menjadi objek dalam penelitian ini.

##### **BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada Bab ini akan disajikan hasil dan pembahasan dari penelitian mengenai Analisis Pengembangan Usaha Toko Daffa Collection Diwilayah

Sungai Guntung.

## **BAB VI : PENUTUP**

Bab ini merupakan bab penutup, dan pada bab ini akan dikemukakan kesimpulan dari hasil analisis dan saran yang berhubungan dengan penelitian ini.



## BAB II

### TELAAH PUSTAKA

#### 2.1 UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah).

Industri kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

Adapun kriteria usaha kecil ialah sebagai berikut:

a. Usaha Mikro

Usaha mikro ialah suatu usaha perusahaan yang memiliki aset bersih dari usahanya kira-kira 50 juta perbulan. Usaha jenis ini biasanya memiliki kekayaan yang berupa bangunan maupun perusahaan yang menjadi tempat usaha tidak masuk ke dalam kalkulasi. Usaha mikro memiliki ciri-ciri tertentu seperti belum pernah melakukan administrasi keuangan yang sistematis, sulit mendapat bantuan dari perbankan, barang yang dijual selalu berubah-ubah serta bentuk usahanya relatif kecil. Sedangkan untuk contoh UMKM yang termasuk ke dalam kriteria usaha mikro adalah warung kelontong, peternakan ayam, peternakan lele, tukang cukur, dan warung nasi serta usaha yang sejenisnya.

b. Usaha kecil

Usaha kecil merupakan kriteria dari sebuah badan usaha UMKM. Yang mana usaha kecil ini merupakan salah satu usaha yang dikelola oleh

personal namun tidak tergolong sebagai badan usaha. Kekayaan usaha yang tergolong sebagai badan usaha. Kekayaan usaha yang tergolong usaha kecil biasanya berada di bawah 300 juta per tahun. Ini merupakan kekayaan bersih yang sudah dikalkulasikan secara sempurna. Usaha kecil juga memiliki ciri-ciri tertentu. Yaitu tidak memiliki sistem pembukuan, kesulitan untuk memperbesar skala usaha, usaha non ekspor impor serta masih memiliki modal yang terbatas.

c. Usaha menengah.

Sebuah usaha bisa disebut usaha menengah apabila laba bersih atau kekayaan aset dari perusahaan mencapai 500 juta perbulan. Namun sama dengan kriteria usaha yang lain kekayaan seperti tanah dan bangunan sebagai tempat usaha di dalam jenis ini juga tidak dimasukkan ke dalam kalkulasi. Usaha menengah biasanya memiliki ciri-ciri manajemen sudah lebih modern serta melakukan sistem administrasi keuangan sekalipun dengan model yang sangat terbatas. Selain itu tenaga kerja yang ada di dalam perusahaan dengan kriteria usaha menengah biasanya sudah mendapatkan jaminan kesehatan dan kerja. Sedangkan untuk perusahaannya sendiri maka minimal harus memiliki NPWP, izin tetangga dan legalitas yang lainnya. Contohnya dari usaha menengah tersebut adalah usaha perkebunan perdagangan ekspor dan impor, ekspedisi muatan kapal laut dan yang sejenisnya.

Ketiga kriteria itulah yang sejatinya menjadi ciri-ciri atau karakter dari UMKM. Dan ini juga sesuai dengan singkatannya yaitu Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

## 2.2 Pengertian studi kelayakan usaha

Adapun pengertian studi kelayakan usaha menurut para ahli dibawah ini:

Menurut Agustin (2003:1), studi kelayakan atau disebut *feasible study* adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak atau tidak layak usulan suatu proyek usaha dalam rangka rencana investasi perusahaan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2010: 6) Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.

## 2.3 Karakteristik Kelayakan Bisnis

Menurut Hamdi Agustin (2018) karakteristik bisnis dikatakan layak ialah sebagai berikut:

- a. Susunan pembaruan dimulai dengan menganalisis peluang
- b. Pembaruan adalah perpaduan antara konsepsi dan persepsi
- c. Pembaruan yang efektif, simple, dan dipusatkan pada sesuatu
- d. Pembaruan yang efektif dimulai dari kecil, dan
- e. Keberhasilan tujuan pembaruan terletak pada kepemimpinan

## 2.4 Manfaat Studi Kelayakan Usaha

Adapun Pihak-pihak yang berkepentingan dengan analisis proyek dalam kaitan dengan pembuatan sudi kelayakan bisnis bisa dikelompokkan menjadi tiga, yakni tahap perumusan strategi, tahap pelaksanaan strategi, dan tahap evaluasi. Pihak-pihak yang berkepentingan dalam hal ini adalah pihak-pihak yang bisa memanfaatkan studi kelayakan bisnis. Berikut ini adapun manfaat studi kelayakan usaha menurut Agustin (2003:3) antara lain ialah :

### 1. Pihak Investor

Sebelum menanamkan modalnya di perusahaan yang akan dijalankan investor akan mempelajari laporan studi kelayakan usaha yang telah dibuat, karena investor memiliki kepentingan langsung tentang keuntungan yang akan diperoleh dan jaminan modal yang akan ditanamkan.

### 2. Pihak Kreditor

Sebelum memberikan kredit pihak bank perlu mengkaji studi kelayakan usaha dan mempertimbangkan bonafiditas dan tersedianya agunan yang dimiliki.

### 3. Pihak Manajemen Perusahaan

Sebagai leader manajemen perusahaan juga memerlukan studi kelayakan usaha untuk mengetahui dana yang dibutuhkan, berapa yang dialokasikan dari modal sendiri, rencana pendanaan dari investor dan kreditor.

### 4. Pihak Pemerintah dan Masyarakat

Perusahaan yang akan berdiri harus memperhatikan kebijakan-kebijakan yang ditetapkan oleh pemerintah agar dapat diprioritaskan untuk dibantu oleh pemerintah

## 5. Bagi Tujuan Pembangunan Ekonomi

Penyusunan studi kelayakan usaha perlu dianalisis manfaat yang akan didapat dan biaya yang ditimbulkan proyek terhadap perekonomian nasional, karena sedapat mungkin proyek dibuat demi tercapainya tujuan-tujuan nasional.

### 2.5 Tujuan Studi Kelayakan

Adapun tujuan dari studi kelayakan menurut Agustin (2003:6) ialah sebagai berikut :

#### a. Menghindari kerugian

Jika di dalam analisa terdapat kerugian perusahaan yang kemungkinannya akan lebih besar, maka ada baiknya Anda berpikir ulang jenis usaha yang akan Anda pilih.

#### b. Memudahkan pelaksanaan kerja

Adanya analisa akan membantu Anda dalam merealisasikan program-program perusahaan. Anda bisa memilih kebijakan mana yang dirasa menguntungkan ataupun merugikan.

#### c. Memudahkan perencanaan perusahaan

Analisa yang baik akan membantu Anda dalam merencanakan segala hal yang menyangkut dengan kegiatan perusahaan. Langkah dan program apa yang akan disusun akan menjadi lebih mudah dengan adanya studi kelayakan usaha tersebut.

d. Memudahkan dalam hal pengawasan

Kegiatan sebuah usaha besar memerlukan proses pengawasan dari pihak yang berwenang seperti pemerintah misalnya. Adanya laporan analisa mengenai studi kelayakan sebuah usaha akan menjadi panduan bagi pihak-pihak berwenang dalam hal melakukan pengawasan.

e. Memudahkan proses pengendalian

Pengawasan dan pengendalian dalam operasi sebuah perusahaan besar perlu dilakukan secara berkesinambungan. Proses yang salah dari keduanya akan memberikan dampak buruk baik untuk kesehatan lingkungan maupun masalah sosial lainnya. Adanya studi kelayakan usaha akan lebih memudahkan bagi pihak yang berwenang atau perusahaan terkait untuk melakukan pengawasan serta pengendalian

## 2.6 Peranan Studi Kelayakan

Adapun beberapa peranan di Studi Kelayakan Bisnis, ialah :

1. Segi perbankan dan Lembaga Keuangan

Dengan adanya studi kelayakan bisnis dapat diketahui seberapa jauh gagasan usaha yang akan dilaksanakan mampu menutupi segala kewajiban serta aspek dimasa yang akan datang.

2. Segi Pemahaman Modal

Melalui studi kelayakan bisnis dapat diketahui berbagai prospek perusahaan dan keuntungan yang diterima sehingga dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan (*Desicion Making*).

### 3. Segi Pembangunan Nasional

Proyek yang diusulkan melalui rencana pembangunan lima tahun (Repelita) masih bersikap Makro. Sehingga perlu dicadangkan pula pembangunan nasional yang lebih memprioritaskan dari segi rencana strategi tahunan (Renstra).

#### 2.7 Faktor Timbulnya Suatu Usaha

Dalam hakikatnya, timbulnya suatu proyek yang disebabkan oleh berbagai aspek, yakni :

##### 1. Adanya Permintaan Pasar

Artinya ada suatu kebutuhan dan keinginan dalam masyarakat yang harus disediakan. Hal ini disebabkan karena jenis produk yang tersedia belum mencukupi atau memang belum ada sama sekali.

##### 2. Untuk Meningkatkan Kualitas Produk

Bagi perusahaan tertentu, proyek dilakukan dalam rangka meningkatkan kualitas atau mutu suatu produk. Hal ini dilakukan karena tingginya tingkat persaingan yang ada.

##### 3. Kegiatan Pemerintah

Artinya kehendak pemerintah dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat atas suatu produk atau jasa, sehingga perlu disediakan berbagai produk melalui proyek-proyek tertentu.

Bisnis adalah suatu kegiatan yang dilakukan agar mendapatkan keuntungan atau laba. Keuntungan yang dimaksud dalam usaha bisnis adalah

keuntungan finansial yang sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan dalam berbagai bidang, baik jumlah maupun waktunya. Ibrahim (2009) mengemukakan bahwa hasil studi kelayakan (*Feasibility Studi*) merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak gagasan untuk menjalankan usaha/proyek. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan bahwa gagasan usaha/proyek yang akan dilaksanakan memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam *financial benefit* maupun *social benefit*.

Analisis kelayakan finansial untuk melihat apakah usaha yang akan dijalankan dapat memberikan keuntungan atau tidak dan layak secara ekonomi. Pengkajian aspek finansial meliputi berapa besar biaya yang dibutuhkan untuk merealisasikan usaha, penentuan jumlah modal yang diperlukan dan alokasi penggunaannya secara efisien dengan harapan keuntungan yang optimal. Analisis kelayakan finansial untuk mengetahui gambaran usaha ke depan dan menjaga profit yang bisa diperoleh.

Studi kelayakan bisnis yang disusun merupakan pedoman kerja, baik dalam penanaman investasi, pengeluaran biaya, cara produksi, cara melaksanakan pemasaran dari hasil produksi, dan cara menentukan jumlah tenaga kerja beserta jumlah pemimpin yang diperlukan. Layaknya gagasan usaha/proyek dalam sebuah studi kelayakan bisnis, apabila kegiatan usaha yang dijalankan berdasarkan kegiatan yang telah diatur dalam studi kelayakan dan dalam keadaan ini tidak menjamin kegiatan usaha apabila tidak dikerjakan dengan kegiatan yang telah diatur dalam studi kelayakan.

## 2.8 Aspek-Aspek Analisis Kelayakan Usaha

Aspek-aspek analisis kelayakan usaha yang dibahas meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan aspek finansial. Variabel-variabel yang dibahas pada setiap aspek disesuaikan dengan kondisi usaha yang dijalankan. Penjelasan pada setiap aspek adalah sebagai berikut:

### 1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Menurut Umar (1999:45). Pada dasarnya pasar dapat diartikan sebagai tempat pertemuan antara penjualan dan pembeli, atau tempat dimana kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran saling bertemu untuk membentuk suatu harga. Jadi ada tiga faktor utama yang menunjang terjadinya pasar, yaitu orang dengan segala keinginannya, daya belinya serta tingkah laku dalam pembelianya.

Dalam melakukan penelitian terhadap aspek pasar dan aspek pemasaran menurut Subagya (2008:25) perlu diperhatikan permintaan, penawaran, proyeksi permintaan dan penawaran, proyeksi penjualan, produk (barang /jasa), segmentasi pasar, strategi dan implementasi pemasaran.

Strategi pemasaran yang dimaksud adalah strategi pemasaran yang akan dilakukan setelah usaha ini berjalan dan memungkinkan untuk melakukan penambahan atau perubahan adalah:

- 1)Diversifikasi produk
- 2)Berpartisipasi pada suatu event.

## 2. Aspek Teknis

### a. Lokasi

Lokasi toko Dafa Collection yang berada di wilayah Sungai Guntung, alasan pemilihan lokasi ini dikarenakan wilayah Sungai Guntung merupakan salah satu wilayah yang diapit oleh beberapa pulau sehingga masyarakat sekitar sangat membutuhkan banyak UMKM yang siap sedia untuk menyediakan berbagai macam kebutuhan masyarakat dan salah satunya adalah dengan berdirinya toko Dafa Collection.

## 3. Aspek Hukum dan Legalitas

- a. Perizinan dan Legalitas Badan Hukum Usaha
- b. Struktur Organisasi

## 4. Aspek Ekonomi Sosial

Aspek sosial ekonomi adalah untuk menilai manfaat ekonomi dan sosial dengan dijalankannya bisnis tersebut bagi masyarakat. dengan dilihat dari aspek sosial, UKM Usaha Dafa Collection akan membuka peluang kesempatan kerja dan dapat menyerap tenaga kerja dari masrakat sekitar.

## 2.9 Pihak Yang Berkepentingan Memerluka Laporan Studi Kelayakan Bisnis

Adapun pihak-pihak yang berkepentingan yang memerlukan laporan SKB untuk pertimbangan sebelum usaha bisnis dilaksanakan menurut Hamdi Agustin (2016: 12) adalah :

1. Pihak Investor

Pihak perlu mengkaji lebih mendalam laporan SKB dengan mempertimbangkan keuntungan dan kerugian dari usaha bisnis tersebut. Kesanggupan perusahaan dalam menangani apabila mengalami kerugian menjadi pertimbangan jumlah dana yang akan diberikan. Sedangkan keuntungan menjadi motivasi investor dalam memberikan kredit.

2. Pihak Manajemen Perusahaan

Pihak manajemen membuat laporan SKB merupakan suatu upaya dalam rangka merealisasikan pengembangan kinerja usaha perusahaan. Usulan SKB yang direalisasikan akan berdampak pada peningkatan kinerja usaha perusahaan yang mempengaruhi pada peningkatan keuntungan secara finansial dan non finansial seperti umut perusahaan, tanggung jawab sosial perusahaan, membuka lapangan kerja baru dan peningkatan pembangunan ekonomi.

3. Pihak Pemerintah

Pihak pemerintah perlu mengkaji ulang laporan SKB dengan pertimbangan perundangan nasional dan peraturan pemerintah daerah tempat usaha bisnis tersebut dilaksanakan.

4. Pihak Stokeholder (Pemilik)

Pihak stokeholder perlu mengkaji ulang dalam hal kemampuan perusahaan baik bidang finansial maupun non finansial karena usaha bisnis akan mengalami kemungkinan memperoleh keuntungan dan kerugian.

## 2.10 Tahap Tahap dalam Studi Kelayakan

Untuk dapat tercapainya tujuan usaha yang telah ditetapkan, maka sebelum suatu studi dijalankan perlu dilakukan beberapa persiapan. Kemudian hendaknya suatu studi dilakukan mengikuti prosedur yang berlaku, yaitu mulai dari tahap-tahap yang telah ditentukan agar jangan sampai terjadinya penyimpangan.

Dibawah ini tahap-tahapan untuk melakukan studi kelayakan yang umumnya dilakukan :

1. *Identifikasi*, dilakukan terhadap lingkungan untuk memperkirakan kesempatan dan ancaman dari usaha yang akan dilakukan
2. *Perumusan*, merupakan tahap untuk menerjemahkan kesempatan investasi ke dalam suatu rencana usaha yang konkret, dengan faktor-faktor yang penting dijelaskan secara garis besar.
3. *Penilaian*, melakukan analisa dan menilai aspek pasar, teknik, keuangan dan perekonomian.
4. *Pemilihan*, dilakukan mengingat adanya keterbatasan dan tujuan yang akan dicapai
5. *Implementasi*, menjalankan usaha tersebut dengan tetap berpegang pada anggaran.

## 2.11 Arus Kas (Cash Flow)

### a. Pengertian Arus Kas (*Cash Flow*)

Analisis *cash flow* sangat penting bagi perusahaan. Sebab, untuk mengetahui keadaan keuangan usaha dan dapat dijadikan salah satu dasar

membuat kebijakan usaha. Menurut Hamdi Agustin (2018: 119) analisis cash flow terbagi dua, yaitu *Pertama cash flow out (kas keluar)* yang biasa digunakan di awal suatu usaha. *Kedua cash inflow (kas masuk)* merupakan dana masuk selama usaha berjalan dan merupakan sumber keuntungan perusahaan. Untuk menghitung cash inflow suatu usaha investasi menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Keterangan :

NC = Net Cash Flow

EBIT = Laba sebelum bunga dan pajak

EBDIT= Laba sebelum depresiasi, bunga dan pajak

I = Bunga

NI= Laba bersih

T= Pajak

**b. Jenis-Jenis Cash Flow**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012:96) jenis-jenis *cash flow* yang terkait dengan suatu usaha terdiri dari :

1. *Intial cash flow* atau yang lebih dikenal dengan kas awal yang merupakan pengeluaran pada awal periode untuk investasi. Contohnya biaya prainvestasi adalah pembelian tanah, Gedung, mesin peralatan, dan modal kerja.
2. *Operational cash flow* merupakan kas yang diterima atau dikeluarkan pada saat operasi usaha, seperti penghasilan yang diterima dan pengeluaran yang dikeluarkan pada suatu periode.
3. *Terminal cash flow* merupakan uang kas yang diterima pada saat usaha tersebut berakhir.

**c. Metode Penyusutan**

Menurut Hamdi Agustin (2004: 71) untuk menetapkan biaya penyusutan pada setiap tahun dapat dipergunakan beberapa metode. Menurut SAK pembagian penyusutan yaitu :

1. Berdasarkan waktu

Metode garis lurus, Metode Pembebanan menurun, Metode jumla angka tahun, Metode saldo menurun

2. Berdasarkan penggunaan

Metode jasa, Metode jumlah unit produksi

3. Berdasarkan kriteria lainnya

Metode berdasarkan jenis dan kelompok, Metode anuitas, Sistem Persedian

Pemilihan metode penyusutan yang ditetapkan pada suatu aktiva tetap harus dipertimbangkan secara seksama, karena metode penyusutan yang

diterapkan untuk semua jenis aktiva belum tentu cocok untuk jenis aktiva lainnya karena perbedaan sifat dan pola pemakainnya.

**d. Metode Penilaian Investasi**

a. Metode Payback Period (PP)

Menurut Hamdi Agustin (2018: 123) analisis payback period adalah waktu yang diperlukan untuk menutupi kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan *Proceeds* atau *Net Cash Inflow*. Sesuai dengan namanya, metode ini berarti dalam beberapa waktu biaya investasi sudah kembali.

b. Metode Gold Index (GI)

Menurut hamdi Agustin (2018: 126) Gold Index atau 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. Rumus metode GI ini dapat ditulis sebagai berikut :

$$GI = \frac{\text{total pendapatan emas gram}}{\text{jumlah investasi awal (gram)}}$$

c. Metode Investible Surplus Metode (ISM)

Menurut Hamdi Agustin (2018: 127) Metode Investible Surplus Method (ISM) adalah besar surplus investasi usaha yang dilaksanakan selama waktu berjalan, dengan menghitung sejumlah tahun untuk surplus investasi (setelah balik modal) yang terus di capai perusahaan dengan peningkatan (surplus) keuangan. Tujuan metode ISM ini adalah membuat alternatif untuk mengganti metode NPV yang ada unsur bunga. Perhitungan dengan menggunakan rumus :

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

Untuk seluruhnya  $(B_t - C_t) > 0$

Keterangan:

IS<sub>n</sub>= surplus investasi setelah ke-n tahun

B<sub>t</sub>= keuntungan (benefit) yang diperoleh, misal kas masuk

C<sub>t</sub> = Biaya (cost) yang dibutuhkan, misal penganggaran kas

n = usia usaha

t = periode waktu

d. Net Present Value (NPV)

Menurut Hamdi Agustin (2018: 129) perbedaan dari nilai sekarang (nilai diskonto) dari pengeluaran kas dan penerimaan kas dikenal sebagai NPV. Rumus NPV adalah :

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

e. Profitability Index (PI)

Profitability Index merupakan Present Value arus kas yang dibandingkan dengan nilai investasi. Apabila nilai Profitability Index di atas 1, maka investasi layak untuk diterima.

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

f. Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Hamdi Agustin (2018: 130) Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari proceeds yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal. Pada dasarnya menghitung IRR harus dicari *discount factor* sehingga menghasilkan NPV negatif mendekati nilai nol apabila NPV yang pertama bernilai positif. Untuk mencari *discount factor* tersebut dengan cara *try and error* (coba-coba).

Rumus :

$$IRR = i1 + \frac{NPV1}{NPV2} (i2 - i1)$$

Dimana :

$i1$  = tingkat diskonto yang menghasilkan NPV+

$i2$  = tingkat diskonto yang menghasilkan NPV-

NPV1 = nilai sekarang bersih positif

NPV2 = nilai present value negatif

## 2.12 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

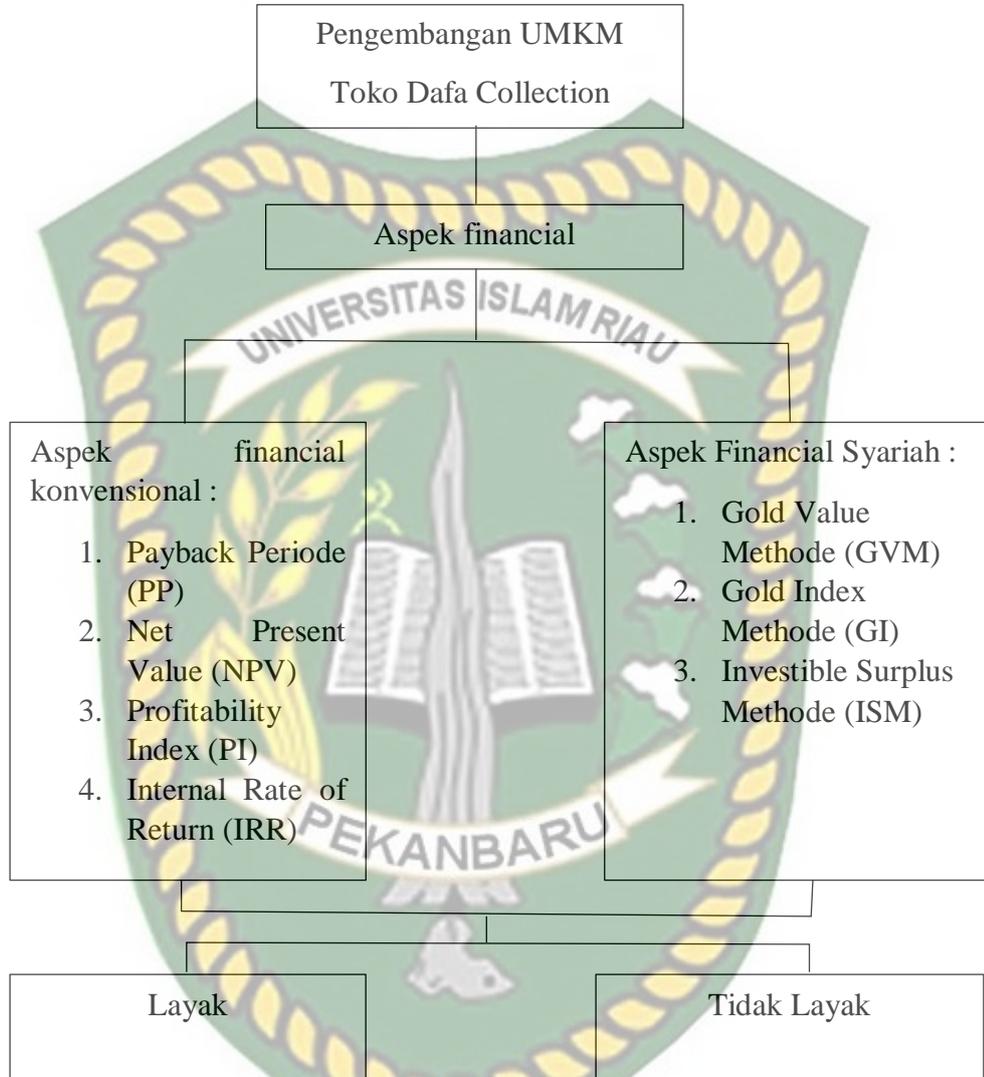
No .	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan
1.	Masnunah, Diah Puspita Sari SP, Ade Irawan	Analisis Kelayakan Usaha Busana Muslim Melalui	Payback period, Net Present Value, Break Even	Usaha layak dijalankan dengan kriteria kelayakan yang menghasilkan PP

	(2019)	Aspek Teknis, Pemsaran, dan Finansial di UMKM Moma Libas Taqwa	Point dan Benefit Cost Ratio	selama 56 bulan nilai NPV sebesar Rp 18.511.049, nilai BCR 1,07 > 0 dan telah melampaui break even point sebesar 515 pcs/tahun.
2.	Dian Amalia Handayani (2016)	Feasibility Analysis Of Business “Amalia Boutique” PT Warna Warni Amalia AS Muslimah Fashion In South Jakarta	Payback period, Net Present Value, Profitability Index, Internal Rate of Return.	Layak untuk dijalankan dengan mempertimbangkan aspek hukum, lingkungan, pasar & pemasaran, teknik & teknologi, manusia & manajemen dan keuangan.
3.	Siti Nurjannah (2013)	Studi kelayakan pengembangan bisnis pada PT Dagang Jaya Jakarta	Payback Periode, Net Present Value, Internal Rate of Return, dan Profitability Index.	Dari seluruh aspek studi kelayakan bisnis maka diperoleh hasil bahwa pengembangan bisnis yang dilakukan oleh PT Dagang Jaya adalah layak untuk dilakukan pengembangan bisnis dilakukan dengan salah satu cara menambahkan jumlah produk dan menambah jenis produk minuman checkup tersebut. Berdasarkan hasil analisis aspek finansial menunjukkan nilai NPV positif Rp3.907.265.793,-,
4.	Abidatul Afiyah, Muhammad Saifi, dan Dwiatmanto	Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry Cokelat “Cozy”	Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return, dan	Hasil perhitungan kelayakan investasi yang meliputi PP, NPV, IRR dan PI menunjukan bahwa home industry

	(2015)	di Kedemangan Blitar	Profitability Index.	cokelat “cozy” layak untuk dijanlankan karena masing-masing perhitungan memenuhi kriteria investasi.
5.	Risal Rinofa & IGN Soni Kurniawan	Analisis Kelayakan Usaha Warung “Burjo” (Studi Kasus di Karang Gayam, Catur Tunggal, Depok Sleman, Yogyakarta)	Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return, dan Cash Flow (Arus Kas).	layak dan dari aspek pemasaran Meskipun harus bersaing ketat dengan warung-warung konvensional namun usaha ini memberikan sesuatu yang tidak didapatkan dari warung konvensional.

### 2.13 Kerangka Pemikiran

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran**



**2.14 Hipotesis**

Berdasarkan latar belakang dan telaah pustaka yang telah dijabarkan diatas maka dapat dirumuskan suatu hipotesis sebagai berikut : Diduga pengembanagn usaha toko Dafa Collection dalam penjualan fashion pria layak untuk dijalankan.



## METODE PENELITIAN

### 3.1 Metode Penelitian

Menggunakan metode deskriptif, dimana data yang telah diambil dan dikumpulkan dari objek penelitian dan kemudian disusun, ditabulasikan dalam suatu kolom agar dapat dianalisis dan diramalkan sehingga diperoleh gambaran yang jelas dari objek yang diteliti. Untuk mempermudah analisis data, maka penulis memformulasikan dari data kualitatif menjadi kuantitatif.

### 3.2 Lokasi/Objek Penelitian

Disini penulis melakukan penelitian adalah usaha fashion toko Dafa Collection di wilayah Sungai Guntung di kabupaten Indragiri Hilir. Adapun alasan penulis mengambil lokasi penelitian pada daerah Kabupaten Indragiri Hilir ini karena daerah ini merupakan wilayah usaha yang sedang berkembang.

### 3.3 Populasi dan Sampel

Populasi yang telah digunakan dalam penelitian ini adalah laporan dari usaha toko Dafa Collection yang di dapatkan dari pemilik usaha itu sendiri dan dijadikan sebagai objek penelitian.

### 3.4 Operasional Variabel

**Tabel 3.1**  
**Operasional Variabel**

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
studi kelayakan atau disebut <i>feasible study</i> adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak atau tidak layak usulan suatu proyek usaha dalam rangka rencana investasi perusahaan. Agustin (2003:1)	1.analisis <b>kelayakan</b> <b>perspektif</b> <b>konvesional</b>	<b>Payback Periode (PP)</b> menggunakan <i>Proceeds</i> atau <i>Net Cash Inflow</i>	<b>Ratio</b>
		<b>Net Present Value (NPV)</b> $NPV = \sum_{t=0}^n \left( \frac{A_t}{(1+k)^t} \right)$	<b>Ratio</b>
		<b>Profitability Index (PI)</b> Profitability Index (PI) = $\frac{PV \text{ Arus Kas}}{\text{Investasi}}$	<b>Ratio</b>
		<b>Internal Rate of Return (IRR)</b> $IRR = r_1 + (r_2 + r_1) \times \frac{NPV1}{NPV1 - NPV2}$	<b>Ratio</b>
	2.analisis <b>kelayakan</b> <b>perspektif</b> <b>islam</b>	<b>Gold Index Methode (GI)</b> $GI = \frac{\text{total pendapatan emas gram}}{\text{jumlah investasi awal (gram)}}$	<b>Ratio</b>
		<b>Investible Surplus Methode (ISM)</b> $IS_n = \sum_{t=1}^n (B_t - C_t)(n - t)$ Untuk seluruhnya $(B_t - C_t) > 0$	<b>Ratio</b>

### 3.5 Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis yang penulis gunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan sekunder sebagai berikut :

- a. Data primer, yaitu pengambilan data yang diperoleh melalui tahap riset lapangan dengan mengadakan wawancara dengan kepada pemilik usaha toko Dafa Collection.
- b. Data sekunder, yaitu data yang didapatkan dari laporan tertulis atau dokumentasi serta pengumpulan data atau informasi tentang keadaan perusahaan.

### **3.6 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah : *Interview* / Wawancara Yaitu suatu metode pengumpulan data dengan cara berdialog secara langsung dengan responden maupun kepada instansi atau lembaga pemerintahan yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

### **3.7 Teknik Analisis Data**

Di analisis data, penulis menggunakan metode deskriptif, dimana data yang telah diambil dan dikumpulkan dari objek penelitian dan kemudian disusun, ditabulasikan dalam suatu kolom agar dapat dianalisis dan diramalkan sehingga diperoleh gambaran yang jelas dari objek yang diteliti. Untuk mempermudah analisis data, maka penulis memformulasikan dari data kualitatif menjadi kuantitatif.

Untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha yang dilakukan di usaha toko Dafa Collection berdasarkan kriteria kelayakan usaha yaitu *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *IRR*, *Gold Value Method*, *Cash Flow*, *Metode Gold Index (GI)*, *Metode Investible Surplus (ISM)*.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 4.1 Sejarah Toko Daffa Collection

Kegiatan bisnis saat ini setiap hari semakin tumbuh dan selalu berkembang kearah yang lebih baik, salah satu bisnis yang kian berkembang itu ialah bisnis fashion. Namun tak menutup kemungkinan bisnis fashion yang ada saat ini masih banyak yang belum sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, sementara yang menjadi tujuan dari bisnis fashion ini ialah mayoritas yang beragama islam atau masyarakat muslim.

Toko Daffa Collection merupakan salah satu bentuk bisnis fashion yang ada di wilayah sungai guntung , privinsi Riau. Bisnis inisudah berdiri sejak tahun 2020 dan sudah memiliki banyak pelanggan dari berbagai usia. Toko Daffa Collection merupakan sebuah bisnis yang berbentuk pribadi atau individu. Pemilik toko Daffa Collection bernama Riko Eka Putra.

Bisnis ini sudah beberapa kali pindah lokasi dikarenakan berberbagai persoalan, tetapi sang pemilik yang sudah mempunyai banyak pengalaman dapat mengatasinya sehingga sekarang sudah menetap di Jl. Gajah Mada, Sungai Guntung, Provinsi Riau.

Saat ini toko Daffa Collection sudah memiliki delapan orang karyawan, bisnis ini memanfaatkan waktu waktu menjelang lebaran, karena seperti yang diketahui berbelanja fashion sebelum lebaran merupakan sebuah tradisi bagi masyarakat indonesia.

Toko Daffa Collection merupakan sebuah bisnis yang saat ini hanya menjual berbagai model fashion wanita saja.

Ditinjau dari segi lokasi Jalan Gajah Mada merupakan jalan yang menjadi akses utama masyarakat menuju pusat perbelanjaan. Di lokasi tersebut tidak hanya toko Daffa Collection yang menjual fashion wanita tetapi toko Daffa Collection merupakan satu-satunya toko yang melayani penjualan secara grosir dan eceran. Sehingga dapat dikatakan hal itu menjadi keunggulan yang dimiliki Toko Daffa Collection dibandingkan toko fashion pesaing yang ada di lokasi tersebut.

#### **4.2 Visi dan Misi Toko Daffa Collection**

##### **4.2.1 Visi Toko Daffa Collection :**

“ Menjadi toko fashion yang bisa dipercaya dengan kualitas yang baik dan pelayanan yang profesional”.

##### **4.2.2 Misi Toko Daffa Collection :**

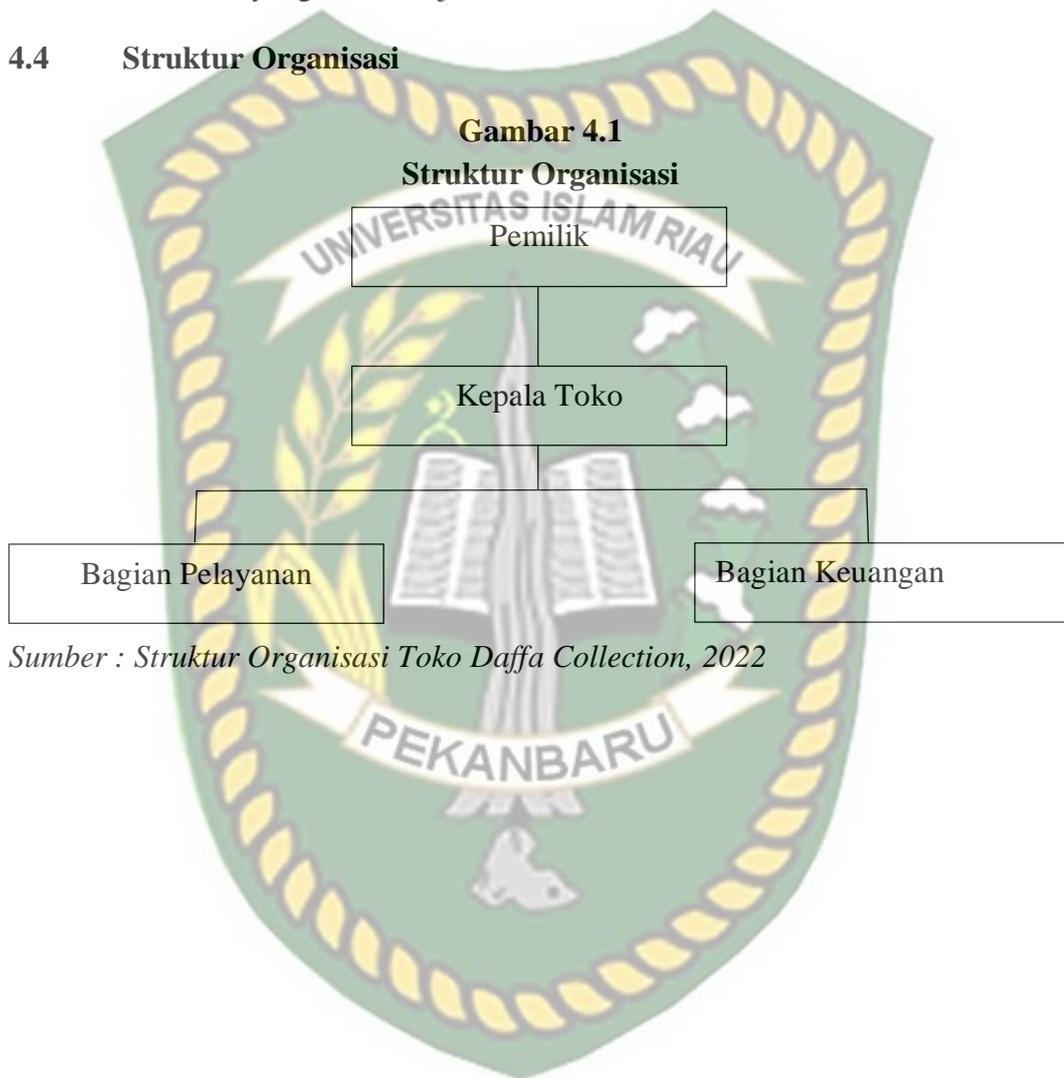
1. Memberikan layanan dan produk pakaian terbaik kepada setiap pelanggan.
2. Memiliki fashion berstandar ekspor dan import.
3. Membentuk karyawan yang jujur, tulus dan profesional.
4. Memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar.

#### **4.3 Tujuan dan manfaat didirikannya Toko Daffa Collection**

4.3.1 Tujuan didirikannya Toko Daffa Collection ialah untuk membantu membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dan untuk mendapatkan keuntungan bagi pemilik usaha.

4.3.2 manfaat didirikannya Toko Daffa Collection ialah untuk memudahkan masyarakat sekitar dalam membeli fashion, sehingga tidak perlu ke kota lagi dikarenakan akses yang sulit dan jauh.

#### 4.4 Struktur Organisasi



Sumber : Struktur Organisasi Toko Daffa Collection, 2022

## BAB V

### HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Analisis Deskriptif

Kegiatan bisnis saat ini setiap hari semakin tumbuh dan selalu berkembang kearah yang lebih baik, salah satu bisnis yang kian berkembang itu ialah bisnis fashion. Namun tak menutup kemungkinan bisnis fashion yang ada saat ini masih banyak yang belum sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, sementara yang menjadi tujuan dari bisnis fashion ini ialah mayoritas yang beragama islam atau masyarakat muslim.

Toko Daffa Collection merupakan salah satu bentuk bisnis fashion yang ada di wilayah sungai guntung , privinsi Riau. Bisnis inisudah berdiri sejak tahun 2020 dan sudah memiliki banyak pelanggan dari berbagai usia. Toko Daffa Collection merupakan sebuah bisnis yang berbentuk pribadi atau individu. Pemilik toko Daffa Collection bernama Riko Eka Putra.

Bisnis ini sudah beberapa kali pindah lokasi dikarenakan berberbagai persoalan, tetapi sang pemilik yang sudah mempunyai banyak pengalaman dapat mengatasinya sehingga sekarang sudah menetap di Jl. Gajah Mada, Sungai Guntung, Provinsi Riau.

Saat ini toko Daffa Collection sudah memiliki delapan orang karyawan, bisnis ini memanfaatkan waktu waktu menjelang lebaran, karena seperti yang diketahui berbelanja fashion sebelum lebaran merupakan sebuah tradisi bagi masyarakat indonesia.

Toko Daffa Collection merupakan sebuah bisnis yang saat ini hanya menjual berbagai model fashion wanita saja.

Ditinjau dari segi lokasi Jalan Gajah Mada merupakan jalan yang menjadi akses utama masyarakat menuju pusat perbelanjaan. Di lokasi tersebut tidak hanya toko Daffa Collection yang menjual fashion wanita tetapi toko Daffa Collection merupakan satu-satunya toko yang melayani penjualan secara grosir dan eceran. Sehingga dapat dikatakan hal itu menjadi keunggulan yang dimiliki Toko Daffa Collection dibandingkan toko fashion pesaing yang ada di lokasi tersebut.

## 5.2 Analisis Makro Ekonomi

Tujuan dari aspek makro ekonomi adalah untuk dapat mengidentifikasi dan menjelaskan bagaimana pengaruh makro ekonomi terhadap usaha tersebut. Aspek makro ekonomi merupakan salah faktor pendorong untuk mendirikan sebuah usaha. Analisis makro ekonomi terdiri dari analisis ekonomi, analisis demografi, analisis sosial budaya, analisis hukum dan politik, dan analisis teknologi.

### 5.2.1 Analisis ekonomi

Berikut ini merupakan tabel pertumbuhan ekonomi provinsi Riau dari tahun 2017- 2021 :

**Tabel 5.1** Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Indragiri Hilir 2020-2021 Dalam Bentuk Persen (%)

Tahun	Pertumbuhan Ekonomi (%)
2020	2,6
2021	2,8

Sumber : Data Badan Pusat Statistik kabupaten indragiri hilir, 2020-2021.

Berdasarkan tabel 5.1 terlihat bahwa pertumbuhan ekonomi kabupaten indragiri hilir dalam 2 tahun selalu mengalami peningkatan. Sehingga dapat dikatakan bahwa kabupaten indragiri hilir memiliki peluang dan potensi yang cukup tinggi untuk mengembangkan sebuah usaha. Pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat dapat mempengaruhi tingkat daya beli masyarakat.

#### 5.2.2 Analisis Demografi

Berikut ini merupakan tabel jumlah penduduk dan pertumbuhannya dari tahun 2020-2021 Kabupaten Indragiri Hilir :

**Tabel 5.2** Jumlah Penduduk Kecamatan Kateman Sungai Guntung 2020-2021

Tahun	Jumlah Penduduk laki-laki (Jiwa)	Jumlah penduduk perempuan (jiwa)
2020	20.391	18.893
2021	20.384	18.936

Sumber : Data Badan Pusat Statistik Indragiri Hilir, 2020-2021.

Dari tabel 5.2 terlihat bahwa dalam waktu 2 tahun jumlah penduduk laki-laki Kecamatan Kateman lebih banyak dibandingkan perempuan, dengan demikian sangat cocok dan menguntungkan bagi toko Daffa Collection

kedepannya untuk melakukan pengembangan penjualan fashion pria. Karena seperti diketahui bahwa semakin besar jumlah penduduk suatu wilayah akan dapat meningkatkan jumlah pemasaran dan konsumen dari suatu usaha, terutama usaha dibidang fashion.

### 5.3 Analisis Hukum Dan Politik

Bisnis ini dimiliki oleh Bapak Riko Eka Putra dan sudah memiliki beberapa surat perizinan seperti:

1. Surat Izin Tempat Usaha Perorangan (SITU)
2. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
3. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
4. Surat Keterangan Ansuransi Toko

Dengan terpenuhinya surat-surat yang ada diatas maka akan memudahkan usaha Toko Daffa Collection dalam melakukan pengurusan yang berkaitan dengan hukum dan juga politik.

### 5.4 Analisis Teknologi

Bisnis ini hanya menggunakan teknologi dalam melakukan promosi, dan juga dalam melakukan pengelolaan keuangan dengan media Hand Phone, Computer dan Laptop.

Jaringan internet yang ada di daerah sungai guntung cukup bagus karena disana sudah memiliki tower, namun pada saat siang hari jaringan nya agak sedikit bermasalah, maka data itu usaha Toko Daffa Collection lebih banyak

melakukan penjualan online pada malam hari. Pembelian secara online juga lebih banyak dilakukan konsumen pada malam hari juga.

## **5.5 Analisis Aspek Sumber Daya Manusia**

Aspek sumber daya manusia merupakan sebuah aspek yang akan menjelaskan kemampuan dan pengalaman pemilik dalam usaha tersebut, jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan beserta gaji yang diterima, menentukan job dan job deskriptif. Tujuan dilakukan analisis ini ialah untuk dapat memahami dan mengetahui kemampuan pemilik dalam mengelola usaha dan merencanakan seperti apa sumber daya yang dibutuhkan oleh sebuah usaha.

### **5.5.1 Kemampuan Pemilik**

Pemilik usaha ini tidak hanya memiliki bisnis dibidang fashion tetapi ada bisnis lain yang dimilikinya, yaitu bisnis sembako, kelapa, konveksi, dan kost-kost an. Sehingga dapat dikatakan bahwa pemilik usaha ini sudah memiliki pengalaman yang cukup dikarena sudah bergelut pada berbagai bisnis yang dimilikinya. Bisnis ini juga sudah berdiri selama 2 tahun sehingga pengelolaanya sudah bisa dikatakan baik dan teratur.

### **5.5.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji**

Saat ini toko Daffa Collection sudah memiliki 8 orang karyawan, dengan gaji masing-masing sebesar Rp 1.500.000 perbulannya, sehingga total gaji karyawan yang dikeluarkan perbulannya sebesar Rp 12.000.000 perbulannya.

### 5.5.3 Job Spesifikasi

Saat ini persyaratan yang harus dimiliki karyawan Toko Daffa Collection ialah sebagai berikut :

1. Mampu berkomunikasi dengan baik dan sopan kepada seluruh pelanggan yang datang ke toko
2. Ramah dan mudah tersenyum menghadapi para pelanggan.
3. Mampu menjelaskan dan dapat menarik minat para pelanggan agar membeli produk yang ditawarkan.
4. Jujur
5. Bertanggung jawab dalam pekerjaan yang diberikan.

### 5.6 Analisis Aspek Operasional

Analisis aspek operasional ini menentukan lokasi usaha, proses produksi, kualitas produk atau jasa yang akan dihasilkan dan penggunaan teknologi.

1. Lokasi usaha

Lokasi toko Daffa Collection terletak di jalan Gajah Mada Sungai Guntung, Indragiri Hilir. Lokasi Jalan Gajah Mada yang berada di Sungai Guntung ini merupakan salah satu lokasi yang sangat strategis dan padat, karena menjadi akses utama bagi setiap orang yang mau menuju kemanapun, sehingga akan selalu dilalui oleh masyarakat baik yang baru masuk kedalam wilayah sungai guntung maupun bagi masyarakat sekitar.

Selain itu saat ini dilokasi itu juga belum ada toko fashion yang menjual fashion secara grosir.

2. Proses produksi.

Usaha tidak memiliki proses produksi melainkan langsung membeli barang atau fashion yang sudah jadi.

3. Kualitas produk barang atau jasa.

Karena usaha ini langsung membeli produk yang sudah jadi, maka bisa dikatakan bahwa kualitas barang yang akan ditawarkan kepada konsumen merupakan produk terbaik dan terjamin, sehingga para konsumen tidak akan merasa kecewa.

4. Penggunaan teknologi

Usaha ini tidak memproduksi barang sehingga tidak ada penggunaan teknologi.

### 5.7 Analisis Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan aspek penting dalam melakukan studi kelayakan bisnis syariah. Aspek pemasaran terdiri dari analisis minat konsumen, ssanalisis mitra usaha, analisis segmentasi, target dan posisi pasar (STP) dan analisis bauran pemasaran syariah.

1. Analisis Minat Konsumen

Untuk mengetahui seberapa besar minat konsumen terhadap toko Daffa Collection, maka penulis menyebarkan kuesioner kepada masyarakat tentang pengembangan usaha tersebut. Kuesioner disebarkan kepada target pasar seperti masyarakat yang berada disekitar usaha tersebut atau calon

konsumen. Hasil jawaban dari penyebaran kuesioner dibuat ditabulasi dan dijelaskan secara deskriptif.

**Tabel 5.3** Tabulasi Data Penyebaran Kuesioner

No	Pertanyaan	Jawaban Responden					Jumlah Responden
		Sangat Setuju	Setuju	Netral	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju	
1	Usaha yang dijalankan di daerah ini secara jujur	14	34	2	0	0	50
2	Pendirian usaha toko dafa collection di jalan gajah mada,sungai guntung yang strategis	23	26	1	0	0	50
3	Usaha fashion wanita di daerah sungai guntung masih kurang	10	25	15	0	0	50
4	Produk usaha fashion bermanfaat untuk masyarakat	15	31	4	0	0	50
5	Saudara/i membutuhkan produk fashion wanita ini	19	28	3	0	0	50
6	Harga produk/fashion masih terjangkau	10	32	8	0	0	50
7	Saudari berminat menjadi pelanggan usaha fashion wanita ini	14	32	3	1	0	50
8	Jumlah usaha yang sama masih sedikit	12	25	11	1	1	50

Dari jawaban responden diatas menunjukkan bahwa rata-rata jawaban responden setuju bahwa usaha yang dijalankan didaerah tersebut kategori jujur, responden setuju bahwa toko dafa collection berada dilokasi yang strategis, responden setuju usaha serupa yang berada dilokasi tersebut

masih kurang, responden setuju produk usaha yang ditawarkan toko daffa collection bermanfaat bagi masyarakat, responden setuju harga produk toko daffa collection yang ditawarkan masih terjangkau, responden setuju berminat menjadi pelanggan usaha ini dan responden setuju jumlah usaha yang sama masih sedikit. Dari jawaban responden menunjukkan bahwa konsumen berminat menjadi pelanggan toko daffa collection dan usaha ini berpotensi untuk dikembangkan dengan menjual fashion pria.

## 2. Analisis Mitra Usaha

Usaha fashion yang ada di jalan Gajah Mada belum ada yang menjual secara Grosir, namun demikian di jalan tersebut sudah terdapat 3 usaha fashion namun sebatas menjual secara eceran saja. Semua usaha ini bersaing dalam hal harga, kualitas, pelayanan, hadiah, dan diskon barang.

## 3. Analisis STP

### a. Segmentasi

Segmen usaha ini ialah seluruh masyarakat di wilayah sungai guntung.

### b. Target pasar

Target market dari usaha toko Daffa Collection adalah semua status kalangan masyarakat terutama masyarakat muslim.

### c. Posisi pasar

Yang membedakan usaha ini dengan usaha yang lain ialah:

- 1) Produk yang dijual halal.
- 2) Produk yang dijual berasal dari dalam dan luar negeri.
- 3) Konsumen bisa membeli secara eceran maupun grosir.

4) Seluruh karyawan berbusana syar'i dan mengharuskan sholat tepat waktu.

d. Analisis bauran pemasaran

a. Produk barang/jasa

Usaha ini menjual berbagai bentuk dan merek fashion bagi wanita yang berasal dari dalam maupun luar negeri. Karena masyarakat sungai guntung juga banyak kaum pria nya, maka usaha ini kedepannya juga akan menjual fashion pria agar keuntungan yang didapatkan lebih maksimal.

b. Nilai, terbagi menjadi dua, yaitu:

1) Manfaat produk barang/jasa untuk masyarakat

Keuntungan bagi masyarakat ialah tersedianya kebutuhan fashion dengan mudah, dekat, murah dan semua jenis fashion tersedia yang terjamin kualitasnya. Sehingga masyarakat tidak perlu khawatir terhadap barang yang sudah dibeli.

2). Harga jual

Harga produk yang dijual relatif murah dan sama dengan harga fashion ditempat lain. Disamping itu disediakan juga pembelian secara grosir dan banyaknya harga promo untuk fashion tertentu untuk menarik minat konsumen yang berbelanja.

c. Promosi

Promosi yang dilakukan toko Daffa Collection ialah:

1. Spanduk dipasang didepan toko dan di beberapa tempat strategis
2. Manusia yakni menggunakan teknik *word of mouth* (mulut ke mulut), pemberitahuan dari teman ke teman mengenai usaha yang dijalankan.
3. Sticker yaitu dengan menambahkan logo usaha di kantong plastik belanjaan pelanggan.

e. Distribusi

Usaha ini tidak menggunakan distribusi yang panjang seperti usaha-usaha lainnya, usaha ini langsung menjual kepada konsumen produk yang sudah jadi, dimana produk tersebut dibeli jadi secara langsung.

## 5.8 Analisis Aspek Keuangan

Tujuan dari aspek keuangan ialah untuk dapat mengidentifikasi kebutuhan dana yang diperlukan untuk memulai atau mengembangkan suatu usaha. Aspek keuangan terdiri dari analisis arus kas dan analisis penilaian kelayakan investasi prespektif islam sehingga akhirnya dapat menentukan apakah usaha tersebut layak dikembangkan atau tidak.

a. Investasi Awal

Dibawah ini merupakan tabel investasi awal dari toko Daffa Collection :

**Tabel 5.4** Investasi Awal Toko Daffa Collection

No	Nama Aset	Harga (Rp)
1	Beli Bangunan	2 ruko × Rp 850.000.000 = Rp1.700.000.000
2	Hanger	Rp 5.000.000
3	Etalase	6 × Rp 9.700.000 = Rp 58.200.000
4	Meja dan Kursi Kasir	Rp 4.000.000
5	Kipas Angin	7 × Rp 500.000 = Rp 3.500.000
6	Patung Baju	Rp 5.500.000
7	Rak	Rp 2.500.000
8	CCTV	8 × Rp 1.500.000 = Rp 12.000.000
9	TV	Rp 2.500.000
10	Lampu Hias	Rp 1.500.000
11	Genset	Rp 3.000.000
12	Cermin	Rp 100.000
13	Computer	Rp 6.300.000
<b>Total</b>		<b>Rp 1.804.100.000</b>

*Sumber : Laporan Keuangan Toko Daffa Collection.*

b. Jumlah Pengeluaran

Dibawah ini merupakan tabel jumlah pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh toko daffa collection selama 1 bulan :

**Tabel 5.5** Jumlah Pengeluaran Toko Daffa Collection

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah Biaya
1	Gaji karyawan terdiri dari:	
	Kasir 1 orang	Rp 2.250.000
	SPG 7	Rp 14.000.000
2	Biaya Listrik	Rp 3.000.000
3	Wifi	Rp 480.000
4	Konsumsi	Rp 4.500.000
5	Retribusi	Rp 500.000
6	Bensin	Rp 350.000
7	Plastik	Rp 300.000
8	Alat Tulis	Rp 100.000
9	Administrasi lain-lain	Rp 500.000
10	Penyusutan	Rp 175.500.000 (tahun)

*Sumber : Laporan Keuangan Toko Daffa Collection*

c. Analisis Cash Flow

Berikut ini merupakan tabel cash flow dari toko daffa collection selama 2 tahun beroperasi:

**Tabel 5.6** Cash Flow Toko Daffa Collection, 2020-2021

Keterangan	Tahun ke-1	Tahun ke-2
<b>Penjualan</b>	<b>3.000.000.000</b>	<b>3.415.000.000</b>
HPP	1.500.000.000	1.850.000.000
<b>Laba Kotor</b>	<b>1.500.000.000</b>	<b>1.565.000.000</b>
<b>Biaya-biaya</b>		
Gaji Karyawan		
Kasir	27.000.000	27.000.000
SPG	168.000.000	192.000.000
Listrik	36.000.000	36.000.000
WIFI	5.760.000	5.760.000
Konsumsi	49.500.000	51.430.000
Retribusi	6.000.000	6.500.000
Bensin	4.200.000	4.400.000
Plastik	3.600.000	3.870.000
Alat Tulis	1.200.000	1.250.000
Administrasi Lain-lain	3.000.000	3.600.000
Penyusutan	175.500.000	193.050.000
<b>Total Biaya</b>	<b>479.760.000</b>	<b>524.860.000</b>

Laba sebelum pajak	1.020.240.000	1.040.140.000
Pajak penghasilan	287.934.000	298.744.000
<b>Laba bersih</b>	<b>732.306.000</b>	<b>741.396.000</b>
<b>Cash Inflow</b>	<b>907.806.000</b>	<b>934.446.000</b>

Sumber : Laporan Keuangan Toko Daffa Collection, 2020-2021.

d. Analisis Payback Period

Investasi awal	Rp <b>1.804.100.000</b>
Cash flow tahun (1)	<u>Rp <b>907.806.000-</b></u>
	Rp 896.294.000
	<u>Rp 896.294.000</u>
Cash flow tahun (2)	Rp 934.446.000
	= 0,959
	= 0,959 x 12 bulan = 11,02
	= 0,02 x 30 hari = 0,6

Jadi *Payback period* adalah 1 tahun 11 bulan 6 hari.

**Penilaian berdasarkan prespektif syariah**

5.7.1 Metode Investible Surplus Method (ISM)

Dibawah ini merupakan tabel metode ISM selama 2 tahun dari toko daffa collection :

**Tabel 5.7** Perhitungan Investible Surplus Method (ISM), 2020-2021

Periode	Bt	Ct	IS	n-t	Isn
0		1.804.100.000	(1.804.100.000)		
Th ke-1	907.806.000		(896.294.000)		896.294.000
Th ke-2	934.446.000		38.152.000		38.152.000
<b>Isn</b>					<b>934.446.000</b>

$$\text{Isn} = 934.446.000$$

$$\text{Ct} = 1.804.100.000$$

$$n-t_1 = (2-0) = 2$$

$$(C_t) (n-t_1) = 1.804.100.000 \times 2 = 3.608.200.000$$

$$\text{ISR} = (934.446.000 / 3.608.200.000) \times 100\% = 25,90\%$$

Hasil menunjukkan bahwa surplus investasi selama 2 tahun sebesar 25,90%.

### 5.7.2 Analisis Gold Value Method (GVM)

Dibawah ini merupakan perhitungan menggunakan metode GVM selama 2 tahun dari toko daffa collection :

**Tabel 5.8** Perhitungan Gold Value Method (GVM)

Tahun	Laba Bersih	Harga Emas (per gram)	Nilai pendapatan setelah dijadikan gram emas
Th ke-1	732.306.000	771.000	949,81
Th ke-2	741.396.000	984.000	753,45
Total pendapatan emas (gram)			2.169,18
Jumlah investasi awal (gram)			2.126,31
Nilai pendapatan emas (gram)			42,87

Sumber : Olah data peneliti, 2022

Dari hasil tabel diatas terlihat bahwa pemilik usaha toko Daffa Collection mendapatkan keuntungan sebesar 42,87 gram emas, untuk itu sebaiknya usaha ini dikembangkan dengan menjual fashion pria juga.

### 5.7.3 Analisis Gold Indek (GI)

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

$$\text{Gold Indek (GI)} = \frac{2.169,18}{2.126,31} = 1,102$$

Terlihat bahwa nilai GI lebih besar dari 1, maka usaha toko Daffa Collection layak untuk dikembangkan dengan menjual fashion pria.

### Penilaian berdasarkan prespektif konvensional

#### 5.7.4 Net Present Value (NPV)

Metode ini digunakan untuk melihat selisih antara nilai sekarang dari aliran kas bersih dan nilai sekarang dari total investasi awal. Seperti terlihat pada perhitungan dibawah ini :

**Tabel 5.9** perhitungan net present value (NPV)(dalam rupiah)

Tahun	Arus kas	DF (6,48%)	PV
2020	907.806.000	0,989	897.820.134
2021	934.446.000	0,982	917.625.972
Jumlah arus kas bersih			1.815.446.106
Jumlah investasi			1.804.100.000
NPV			11.346.106

Sumber : Olah data peneliti, 2022

Dari perhitungan NPV diatas diperoleh nilai positif (+11.346.106) dan ini menandakan bahwa usaha toko daffa collection layak untuk dikembangkan.

#### 5.7.5 Analisis Profitability Index (PI)

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

Nilai sekarang aliran kas bersih	= 1.815.446.106
Investasi awal	= 1.804.100.000
Profitability index (PI)	= $\frac{PV \text{ arus kas}}{\text{Investasi}}$
	= $\frac{1.815.446.106}{1.804.100.000} = 1,106$

Data hasil perhitungan PI menunjukkan bahwa usaha toko daffa collection adalah layak untuk dikembangkan karena hasil PI menunjukkan lebih besar dari 1.

#### 5.7.6 Internal Rate of Return (IRR)

Metode ini berguna untuk mencari tingkat yang dipakai untuk mendiskonto aliran kas bersih yang akan diterima masa yang akan datang sehingga jumlahnya sama besar dengan investasi awal. Menurut kriteria, jika IRR lebih besar dari investasi awal, maka investasi dikatakan layak. Perhitungan untuk mendapatkan IRR dilakukan dengan tingkat bunga sebesar 25%.

**Tabel 5.10** perhitungan internal rate of return (IRR)

Tahun	Arus kas	DF (6,48%)	PV	DF (25%)	PV
2020	907.806.000	0,989	897.820.134	0,9	817.025.400
2021	934.446.000	0,982	917.625.972	0,89	831.656.940
Jumlah arus kas bersih			1.815.446.106		1.648.682.340
Jumlah investasi			1.804.100.000		1.804.100.000
NPV			11.346.106		(155.417.660)

Sumber : Olah data peneliti, 2022

$$IRR = r_k + \frac{NPV_{r_k}}{TPV_{r_k} - TPV_{r_b}} \times (r_b - r_k)$$

$$IRR = 6,48\% + \frac{11.346.106}{1.815.446.106 - 1.648.682.340} \times 18,52\%$$

$$IRR = 6,48\% + 1,26\%$$

$$IRR = 7,74\%$$

Dari perhitungan IRR menunjukkan bahwa modal yang diinvestasikan sebesar Rp 1.804.100.000,- apabila dibandingkan dengan bunga atau biaya modal sebesar 6,48% maka pengembangan toko daffa collection layak dijalankan karena nilai IRR diatas biaya modal sebesar 7,74%.

**Keputusan Penilaian kelayakan Pengembangan Berdasarkan Hasil Perhitungan Keuangan Syariah dan Konvensional:**

**Tabel 5.11** Hasil Perhitungan Keuangan Toko Daffa Collection

No	Analisis Syariah	Hasil	Keterangan
1	Metode Investible Surplus Method (ISM)	25,90%	Layak
2	Analisis Gold Value Method (GVM)	42,87	Layak
3	Analisis Gold Indek (GI)	1,102	Layak
No	Analisis Konvensional	Hasil	Keterangan
1	Net Present Value (NPV)	+11.346.106	Layak
2	Analisis Profitability Index (PI)	1,106	Layak
3	Internal Rate of Return (IRR)	7,74%	Layak

Pay back period atau pengembalian modal dari Toko Daffa Collection selama 1 tahun 11 bulan 6 hari. Berdasarkan perhitungan aspek keuangan syariah dan perhitungan aspek keuangan konvensional terlihat bahwa toko daffa collection layak untuk mengembangkan usahanya dalam penjualan fashion pria. Dari ketiga analisis syariah yang telah di lakukan nilai ISM 25,90%, hal ini menunjukkan bahwa selama 2 tahun Toko Daffa Collection berhasil mendapatkan surplus investasi sebesar 25,90%. Sementara nilai perhitungan GVM menunjukkan nilai 42,87 gram, hal ini berarti dalam waktu 2 tahun Toko Daffa Collection sudah berhasil mendapatkan keuntungan berdasarkan nilai emas sebesar 42,87 gram. Sedangkan nilai GI menunjukkan lebih besar dari 1, yaitu

sebesar 1,102, hal ini berarti Toko Daffa Collection layak untuk mengembangkan usahanya.

Dilihat dari aspek keuangan konvensional menunjukkan nilai NPV positif yaitu sebesar +11.346.106, dengan nilai PI lebih besar dari 1 yaitu sebesar 1,106, dan nilai IRR lebih besar dari nilai 6,48% (nilai biaya modal) yaitu sebesar 7,74%. Maka dengan melihat ketiga hasil perhitungan konvensional tersebut menunjukkan bahwa Toko Daffa Collection juga layak untuk mengembangkan usahanya dengan menjual Fasion pria.

**Tabel 5.12** Keputusan Penilaian Kelayakan Pengembangan Usaha Berdasarkan Semua Aspek:

No	Aspek Analisis	Indikator	Bobot Maksimal	Nilai yang diberikan
1	Ekonomi Syariah	Penerapan ASIFAT dan kemanfaatan untuk masyarakat pada usaha	20	18
2	Ekonomi Makro	Pertumbuhan ekonomi dan sosial budaya	10	7
3	Manajemen sumber daya manusia	Kemampuan dan pengalaman pengelola	15	13
4	Manajemen Operasional	Lokasi usaha strategis	15	14
5	Manajemen pemasaran	Minat konsumen	20	18
6	Manajemen keuangan	Hasil penilaian keuangan	20	18
<b>Total</b>			<b>100</b>	<b>88</b>

Berdasarkan tabel hasil keputusan penilaian kelayakan pengembangan diatas menunjukkan total nilai sebesar 88 nilai ini lebih besar dari 60, dengan itu

maka dapat diambil kesimpulan bahwa Toko Daffa Collection layak untuk mengembangkannya dengan juga menjual fashion pria untuk masa yang akan datang.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

**Perpustakaan Universitas Islam Riau**

## BAB VI

### KESIMPULAN

#### 6.1 Kesimpulan

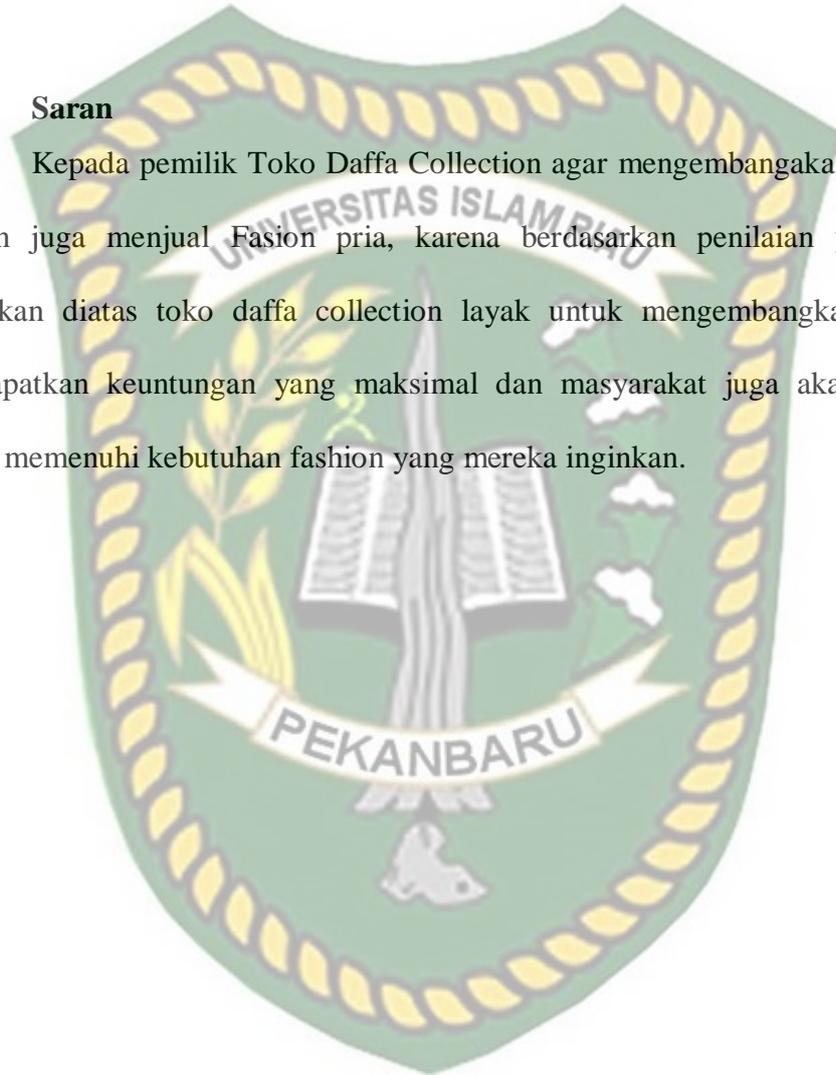
Pengembangan usaha toko daffa collection dengan menambah penjualan fashion pria layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil perhitungan keuangan syariah menunjukkan bahwa nilai *Gold Value Method* (GVM) layak dijalankan karena dana investasi awal yang telah dijalankan selama 2 tahun akan menghasilkan keuntungan berdasarkan nilai emas sebesar 42,87 gram. Hasil perhitungan *Gold Index* lebih dari 1 maka usaha toko daffa collection layak untuk dikembangkan, dari perhitungan ISM menunjukkan bahwa surplus investasi selama 2 tahun sebesar 25,90%.

Sedangkan berdasarkan perhitungan keuangan konvensional menunjukkan bahwa tingkat diskonto biaya modal sebesar 6,48% dapat menghasilkan *Net Present Value* (NPV) bernilai positif yaitu Rp 11.346.106. Hal ini berarti pengembangan usaha toko daffa collection layak untuk dijalankan. Penggunaan metode *Profitability Index* (PI) didapati bahwa nilai sekarang dari arus kas bersih dengan penanaman investasi menghasilkan nilai positif yaitu sebesar 100,6% dimana nilai ini memenuhi syarat kelayakan *profitability index* karena melebihi nilai 100%. Ini berarti bahwa usaha toko daffa collection adalah layak. Dengan menggunakan metode analisis dari *Internal Rate of Return* (IRR) diketahui sebesar 7,74% nilai ini melebihi biaya modal yaitu sebesar 6,48%. Nilai ini memenuhi syarat kelayakan pengembangan.

Hasil perhitungan analisis penilaian pengembangan dalam prespektif islam dan konvensional diatas dapat diberi rekomendasi bahwa pengembangan usaha toko daffa collection adalah **layak** untuk dikembangkan.

## 6.2 Saran

Kepada pemilik Toko Daffa Collection agar mengembangkan usahanya dengan juga menjual Fashion pria, karena berdasarkan penilaian yang telah dilakukan diatas toko daffa collection layak untuk mengembangkannya agar mendapatkan keuntungan yang maksimal dan masyarakat juga akan terbantu dalam memenuhi kebutuhan fashion yang mereka inginkan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Hamdi. 2003. *Studi Kelayakan Usaha Dilengkapi Contoh laporan Studi Kelayakan Usaha Secara Konprehensif*. Edisi Pertama. UIR Press Kabupaten Pelalawan
- Jakfar, K. d. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kasmir dan Jakfar. 2007. *Studi Kelayakan Usaha*, Edisi kedua. Kencana, Jakarta
- Agustin, H. 2018. *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Depok: PT. RajaGrafindo Persada.
- Husein Umar. 2005. *Studi Kelayakan Usaha*, Edisi 3. PT Gramedia Pustaka Utama Jakarta.
- Ahmad Subagio. 2008. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*. PT Elex Media Kompotindo, Jakarta
- Agustin, H. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. UIR Press.
- Agustin, H. 2018. *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Depok: PT. RajaGrafindo Persada.
- Jumingan. 2018. *Studi Kelayakan Bisnis* . Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- 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*.

Rinofah, R. d. 2016. Analisis Kelayakan Usaha Warung "Burjo" (Studi Kasus di Dusun Karang Gayam, Catur Tunggal, Depok Sleman, Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Manajemen Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Vol 19 No. X* .

