

**SKRIPSI**

**ANALISIS STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA**

**NYATEYUK DI PEKANBARU**

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Pada  
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau*



**OLEH :**

**NILAM SARI ANGGRAINI**

**165210731**

**PROGRAM STUDI**

**MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

**PEKANBARU**

2020



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

**Perpustakaan Universitas Islam Riau**

## ABSTRAK

### ANALISIS STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA NYATEYUK DI PEKANBARU

OLEH

NILAM SARI ANGGRAINI

165210731

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis aspek kelayakan usaha Nyateyuk yang berada di Pekanbaru. Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan studi kepustakaan. Metode yang digunakan yaitu aspek pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen perusahaan dan manajemen sumber daya manusia serta aspek finansial dengan perhitungan kelayakan berupa *Payback Period (PP)*, *Profit Sharing*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Gold Value Method (GVM)*, *Gold Index Method (GIM)*, *Investible Surplus Method (ISM)*. Dari aspek finansial menurut delapan metode yang digunakan menunjukkan bahwa usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan dan dari aspek pemasaran, produksi, manajemen perusahaan dan sumber daya manusia juga memberikan gambaran potensi yang baik.

**Kata Kunci : Studi Kelayakan, Pengembangan Usaha, Aspek Finansial**

**ABSTRACT**

**FEASIBILITY ANALYSIS DEVELOPMENT**

**NYATEYUK PEKANBARU**

**By:**

**NILAM SARI ANGGRAINI**

**165210731**

*The purpose of this study was to analyze the feasibility aspects of Nyateyuk in Pekanbaru. In this study using data collection techniques such as interviews, observation, and literature study. The methods used are marketing aspects, production aspects, aspects of company management and human resource management as well as financial aspect with the feasibility calculation in the form of Payback Period (PP), Profit Sharing, Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR), Gold Value Method (GVM), Gold Index Method (GIM), Investible Surplus Method (ISM). From the financial aspect according to the eight methods used show that Nyateyuk business is feasible to be developed and from the aspect of marketing, production, company management and human resource also show great potential hidden.*

**Keywords: Feasibility Study, Business Development, Financial Aspect**

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatu...

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“ANALISIS STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA NYATEYUK DI PEKANBARU”** serta tak lupa pula penulis haturkan shalawat serta salam kepada junjungan Nabi kita Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman kebodohan menuju zaman yang sekarang ini yakni zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Dalam pembuatan skripsi ini penulis sangat menyadari bahwa baik dalam penyampaian maupun penulisan masih banyak kekurangan untuk itu saran dan kritik dari berbagai pihak sangat diharapkan oleh penulis. Namun, besar harapan penulis semoga skripsi yang disusun ini bisa bermanfaat bagi orang yang membutuhkannya.

Terselesaikannya skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan juga dukungan dari berbagai pihak yang telah mendorong dan membimbing penulis baik secara moral, gagasan, pemikiran serta dukungan secara finansial. Oleh sebab itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan saya kekuatan dan kesehatan untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Firdaus AR,SE.,M.Si.,Ak.,CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau yang telah memberikan fasilitas mahasiswa/i selama kegiatan perkuliahan.

3. Bapak Abdul Razak Jer, SE., M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau yang telah memberikan masukan kepada penulis saat masa perkuliahan.
4. Ibu Hj. Susie Suryani, SE., MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Prodi Manajemen Universitas Islam Riau yang telah memberikan ilmu pengetahuan pada masa perkuliahan.
6. Mama,Papa, Abang dan Oma tercinta yang selalu memberikan dukungan baik secara moral dan materil kepada saya sampai saat ini.
7. Keluarga besar Hasan Basri Djs tercinta yang sudah memberikan saya semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada Reza Fahyuli yang sudah menemani saya dalam keadaan apapun dan selalu memberikan dukungan kepada saya.
9. Kepada sahabat saya Yaumilna Abrar, Adella Arianifa, Annisa Rifka, Emalia Agustina, Jihan Pratiwi, Putri Reno, Sabrina Audia, Yulitha Tri Astuti, Aya Ranayudha, Cyndi Mei, Ayu Hesti, Yosi Hendrika, dan Syareyhan yang sudah membantu dan memberi semangat kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis meminta maaf apabila ada kesalahan penulisan dalam skripsi ini. Penulis sangat menyadari skripsi ini masih jauh dari kata baik dikarenakan keterbatasannya pengetahuan penulis. Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih

kepada semua pihak yang sudah membantu dalam pembuatan skripsi ini dan semoga skripsi ini dapat berguna untuk pihak yang membutuhkannya.

Wassalamualaikum Warahmatullah Wabarakatu...

Pekanbaru,

**Nilam Sari Anggraini**

**165210731**



## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>BAB I</b> .....	1
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
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</b> .....	7
<b>TELAAH PUSTAKA</b> .....	7
2.1. Studi Kelayakan Bisnis .....	7
2.1.1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis.....	7
2.1.2. Karakteristik Kelayakan Bisnis .....	9
2.1.3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis.....	10
2.1.4. Tahapan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis .....	11
2.1.5. Pihak Yang Berkepentingan Memerlukan Laporan Studi Kelayakan Bisnis 15	
2.1.6. Tujuan dan Fungsi Studi Kelayakan Bisnis .....	16
2.1.7. Peranan Studi Kelayakan Bisnis .....	17
2.1.8. Faktor Timbulnya Suatu Usaha .....	18
2.1.9. Aspek-Aspek Pengembangan Usaha .....	20
2.2. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) .....	28
2.2.1. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM) .....	28
2.2.2. Keunggulan Usaha Kecil dan Menengah (UKM).....	29

2.2.3.	Kelemahan Usaha Kecil dan Menengah (UKM).....	30
2.3.	Investasi.....	32
2.3.1.	Pengertian Investasi .....	32
2.3.2.	Jenis-Jenis Investasi.....	32
2.3.3.	Prinsip-Prinsip Inventasi.....	33
2.4.	Arus Kas (Cash Flow).....	34
2.4.1.	Pengertian Arus Kas (Cash Flow) .....	34
2.4.2.	Jenis-Jenis Cash Flow.....	35
2.5.	Metode Penyusutan .....	37
2.6.	Metode Penilaian Investasi Konvensional dan Syariah .....	38
2.6.1.	Metode Payback Period (PP).....	38
2.6.2.	Metode Profit Sharing.....	39
2.6.3.	Metode Net Present Value (NPV) .....	40
2.6.4.	Metode Profitability Index (PI) .....	41
2.6.5.	Metode Internal Rate of Return (IRR).....	43
2.6.6.	Metode Gold Value Method (GVM) .....	43
2.6.7.	Uji Sensitivitas Usaha.....	44
2.6.8.	Metode Gold Index (GI) .....	45
2.6.9.	Metode Investible Surplus Methode (ISM) .....	45
2.7.	Hipotesis.....	46
2.8.	Penelitian Terdahulu .....	46
2.9.	Kerangka Berfikir.....	50
	<b>BAB III</b> .....	51
	<b>METODE PENELITIAN</b> .....	51
3.1.	Lokasi/Objek Penelitian.....	51
3.2.	Operasional Variabel.....	51
3.3.	Populasi dan Sampel .....	52
3.4.	Jenis dan Sumber Data .....	53
3.5.	Teknik Pengumpulan Data.....	53
3.6.	Teknik Analisis Data.....	54

<b>BAB IV</b> .....	55
<b>GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....	55
4.1    Lokasi dan Sejarah Perusahaan .....	55
4.2    Aset Perusahaan .....	56
<b>BAB V</b> .....	58
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	58
5.1.    Analisis Deskriptif Variabel Penelitian.....	58
5.1.1.    Aspek Non Finansial .....	58
Aspek produksi .....	58
Aspek Pemasaran.....	59
Aspek Sumber Daya Manusia dan Manajemen.....	59
5.2.    Analisis Penilaian Kelayakan Pengembangan Usaha Secara Finansial .....	60
5.2.1.    Aspek Finansial Konvensional .....	67
Metode Payback Period (PP) .....	67
5.2.1.1.    Profit Sharing .....	68
5.2.1.2.    Metode Net Present Value (NPV) .....	69
5.2.1.3.    Metode Profitabilitas Index (PI).....	69
5.2.1.4.    Metode Internal Rate of Return (IRR).....	70
5.2.2.    Aspek finansial Syariah .....	71
5.2.2.1.    Gold Value Method (GVM).....	71
5.2.2.2.    Gold Index Method (GIM).....	72
5.2.2.3.    Investible Surplus Method (ISM).....	73
5.3.    Pembahasan.....	74
<b>BAB VI</b> .....	77
<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	77
6.1.    Kesimpulan .....	77
6.2.    Saran.....	78
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	79

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pendapatan Nyateyuk.....	3
Tabel 2.1 Tabel Contoh Present Value (Dalam Rupiah).....	41
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	46
Tabel 3.1 Operasional Variabel .....	51
Tabel 5.1 Pendapatan Nyateyuk .....	61
Tabel 5.2 Investasi Awal.....	61
Tabel 5.3 Biaya Tetap .....	62
Tabel 5.4 Biaya Variabel .....	63
Tabel 5.5 Aliran Cash Flow.....	65
Tabel 5.6 Profit Sharing .....	68
Tabel 5.7 Net Present Value .....	69
Tabel 5.8 Perhitungan IRR .....	70
Tabel 5.9 Perhitungan GVM.....	72
Tabel 5.10 Perhitungan ISM.....	73
Tabel 5.11 Rekapitulasi Perhitungan Kelayakan Usaha.....	74

**DAFTAR GAMBAR**

**Gambar 2.1 Kerangka Berfikir .....50**



Dokumen ini adalah Arsip Milik :  
**Perpustakaan Universitas Islam Riau**

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. LATAR BELAKANG MASALAH

Proses pembangunan ekonomi di suatu negara menciptakan kesempatan yang besar bagi seluruh kegiatan ekonomi, termasuk industri dari berbagai skala usaha, mulai dari usaha kecil, menengah, maupun usaha besar. Usaha Kecil Menengah (UKM) mempunyai peranan penting dalam memberikan kontribusi bagi perekonomian suatu negara. UKM juga berperan penting di negara-negara yang sedang berkembang terutama terhadap pengurangan tingkat kemiskinan, jumlah pengangguran, distribusi pendapatan, dan penyerapan tenaga kerja.

Perkembangan UMKM saat ini sangat pesat, mendominasi sektor industri manufaktur dalam bentuk jumlah usaha dan tenaga kerja. Jumlah UMKM dari tahun ketahun semakin bertambah, didukung dengan data statistik Kementerian Koperasi dan UKM pada tahun 2010 sampai dengan 2012 jumlah UMKM berturut-turut yaitu 54.114.821, 55.206.444, dan 56.534.592 unit dengan persentase peningkatan sebesar 2,02% dan 2,41%. Dikatakan pula oleh Wartawan Harian Ekonomi Neraca, Bani Saksono (2014) jumlah UMKM pada tahun 2013 meningkat menjadi 57.895.721 dengan prosentase peningkatan sebesar 2,41% ([www.neraca.co.id](http://www.neraca.co.id), 2014)

Pada umumnya, kegiatan produksi UKM bergerak di bidang kuliner dikarenakan warga Indonesia gemar mencicipi atau mencoba sesuatu yang baru,. Contoh industri

yang dapat untuk dijalankan atau untuk dikembangkan dalam sektor kuliner yaitu usaha sate. Sate adalah salah satu bentuk makanan yang berasal dari daging, telur, ataupun bakso. Secara umum, sate banyak diminati banyak kalangan masyarakat yang dapat dijadikan makanan berat dan makanan tambahan.

Industri kuliner tidak saja mengedepankan aspek makanan dan minuman yang disajikan, tetapi proses dan tahapan penyajian serta suasana pelayanan juga ikut memberikan kontribusi bagi terciptanya kepuasan pelanggan. Sektor ini merupakan ranah yang memberikan penekanan pada pelayanan konsumen dan perbaikan kualitas secara berkesinambungan.

Konsumen saat ini sangat dimanjakan pilihannya dalam menentukan kemana akan menjatuhkan pilihan tempat makan. Hampir di setiap jalan tersedia pilihan alternatif kuliner, mulai dari yang kelas kaki lima, warung-warung makan, restoran hingga tempat-tempat lain yang selain menjual cita rasa masakan. Salah satu kuliner yang menawarkan rasa yang tidak kalah saing adalah usaha Nyateyuk, usaha ini menawarkan harga yang sangat mudah dijangkau masyarakat, terutama di kalangan anak remaja. Harga produk berkisar antara Rp. 8.000 – Rp. 12.000. usaha nyateyuk ini sudah terletak di Jl. Sumatera, Pekanbaru Tabel dibawah ini menunjukkan penjualan nyateyuk pada Tahun 2018.

Tabel 1.1

## DATA PENDAPATAN NYATEYUK

TAHUN 2018

Bulan	Jumlah
Januari	Rp. 13.036.000
Febuari	Rp. 15.674.000
Maret	Rp. 13.670.000
April	Rp. 13.186.000
Mei	Rp. 13.178.000
Juni	Rp. 13.632.000
Juli	Rp. 14.020.000
Agustus	Rp. 13.170.000
September	Rp. 14.165.000
Oktober	Rp. 14.665.000
November	Rp. 14.092.000
Desember	Rp. 13.290.000
<b>TOTAL</b>	<b>Rp. 165.778.000</b>

*Sumber: data olahan peneliti*

Tabel 1.1 menunjukkan data penjualan Nyateyuk pada tahun 2019, penjualan menunjukkan bahwa adanya peningkatan penjualan setiap bulannya, dan dapat dilihat hasil penjualan nyateyuk harian penghasilan tertinggi terletak pada hari sabtu atau weekend dimana pada hari libur banyak pelanggan yang mendatangi gerai nyateyuk, karena semakin banyak permintaan masyarakat sehingga mendorong usaha ini untuk terus mengembangkan usahanya.

Studi kelayakan bisnis sangat berkaitan dan tidak bisa lepas dengan aspek finansial, operasional, dan ekonomi. Dalam penilaian studi kelayakan bisnis usaha nyateyuk ini lebih dominan kepada aspek keuangan yang dimana dinilai apakah layak

atau tidaknya dapat dilihat dari data keuangan yang di dapat usaha nyateyuk selama memasarkan produk yang ditawarkan. Dalam studi kasus ini untuk menilai kelayakan bisnis ini dinilai dari aspek finansial atau aspek keuangan, aspek pemasaran, serta aspek manajemen sumber daya manusia dan manajemen perusahaan.

Usaha Nyateyuk terus-menerus melakukan inovasi dan pengembangan karena usaha Nyateyuk masih didalam tahap untuk berkembang atau perintisan. Pendirian usaha Nyateyuk ini harus memancing minat pembelian masyarakat, apabila minat konsumen meningkat maka laba usaha ini juga akan meningkat karena minat konsumen juga meningkat. Untuk mendirikan suatu usaha sangat penting adanya analisis studi kelayakan untuk emngetahui apakah usaha dapat diterima atau ditolak. Berdasarkan latar belakang yang tertera, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Nyateyuk di Pekanbaru. “**

## **1.2. PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka perumusan masalah yang diangkat adalah “Apakah pengembangan usaha Nyateyuk ini layak untuk dijalankan?”

## **1.3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN**

Tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah untuk untuk mengetahui dan menganalisis kelayakan pengembangan usaha nyateyuk ditinjau dari aspek kelayakan.

Adapun manfaat yang bisa diperoleh dari hasil penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini bisa sebagai dasar dari keberlangsungan usaha Nyateyuk untuk kedepannya.

2. Bagi penulis

Hasil penelitian ini dapat menjadi kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya pada bidang ilmu keuangan.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini membuka peluang bagi peneliti lain untuk melakukan penelitian yang lebih baik.

#### **1.4. SISTEMATIKA PENULISAN**

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

Di dalam bab ini berisikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

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

Pada bab ini menguraikan tentang telaah pustaka yang terdiri dari landasan teori dilengkapi juga dengan penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, dan yang terakhir adalah hipotesis.

**BAB III : METODE PENELITIAN**

Pada bab ini akan di uraikan tentang metode penelitian yang terdiri dari lokasi penelitian, operasional variabel, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, dan di akhiri dengan teknik analisis data.

**BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini akan memuat sejarah singkat organisasi, visi dan misi, struktur, serta gambaran aktivitas organisasi.

**BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Di dalam bab ini akan memaparkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis kelayakan ditinjau dari aspek finansial dan non-finansial.

**BAB VI : PENUTUP**

Pada bab ini akan memuat kesimpulan dan saran berdasarkan dari hasil perhitungan dan penelitian serta memberikan masukan atau saran yang dapat berguna untuk perusahaan.

## BAB II

### TELAAH PUSTAKA

#### 2.1. Studi Kelayakan Bisnis

##### 2.1.1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Sebelum melakukan atau menjalankan sebuah bisnis, maka seorang pengusaha seharusnya mengetahui atau mempelajari bisnis yang akan dijalankan layak atau tidak layak untuk dilaksanakan. Maka dibuatlah sebuah studi kelayakan bisnis atau yang sering disebut studi kelayakan proyek, yang bertujuan untuk mengetahui, apakah usaha yang akan dijalankan atau usaha yang telah dijalankan dapat berjalan atau bertahan atau bertahan serta dikembangkan.

Dalam buku Hamdi Agustin (2016: 12) Studi Kelayakan Bisnis Syariah (SKBS) atau disebut juga dengan *Feasible Study* adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis dalam rangka rencana investasi perusahaan. Tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah untuk menghindari keterlanjutan penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan. Kemungkinan terjadinya kegagalan proyek atau bisnis bisa bersumber dari kekeliruan dalam memperkirakan permintaan, kesalahan perhitungan dana, dan lain-lain.

Dalam buku Kasmir dan Jakfar (2010: 6) studi kelayakan bisnis ialah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang

akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Dan juga menyatakan bahwa kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha atau bidang yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan.

Analisis Studi Kelayakan Bisnis merupakan penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Salah satu tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah untuk mencari jalan keluar agar dapat meminimalkan hambatan dan risiko yang mungkin timbul dimasa yang akan datang. Mengapa hal ini dilakukan karena dimasa yang akan datang penuh dengan ketidakpastian. Dengan kata lain, studi kelayakan bisnis akan memperhitungkan hal-hal yang akan menghambat atau peluang dari investasi yang akan dijalankan. Jadi dengan adanya studi kelayakan bisnis minimal dapat memberikan pedoman atau arahan kepada usaha yang akan dijalankan nantiya (Kasmir dan Jakfar, 2010: 2-3).

Analisis kelayakan finansial berguna untuk melihat usaha yang akan dijalankan atau dikembangkan dapat memberikan profit keuntungan atau tidak mendapatkan keuntungans serta apakah layak secara ekonomi. Pengkajian tentang aspek finansial berupa perhitungan berapa besarnya biaya yang diutuhkan untuk merealisasikan usaha, penentuan jumlah modal yang diperlukan dan penentuan penggunaan modal secara efisien dengan harapan untuk mendapatkan keuntungan

yang optimal. Analisis kelayakan finansial untuk mengetahui gambaran usaha ke depan dan menjaga keuntungan yang bisa diperoleh.

Bisnis merupakan usaha yang tujuan utamanya adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba. Keuntungan yang dituju adalah keuntungan finansial. Dalam buku Jumingan (2018:3) mengemukakan studi kelayakan bisnis, yang juga sering disebut studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Dalam buku Hamdi Agustin (2018: viii) mengemukakan bahwa studi kelayakan bisnis syariah adalah salah satu teknik analisis yang dapat digunakan oleh manajemen dalam memutuskan suatu usulan usaha bisnis yang menguntungkan dan sesuai dengan syariah islam.

### **2.1.2. Karakteristik Kelayakan Bisnis**

Dalam buku Hamdi Agustin (2018: xxiv) karakteristik sebuah bisnis dikatakan layak sebagai berikut :

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

### 2.1.3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Pihak-pihak yang berkepentingan dengan analisis proyek dalam kaitan dengan pembuatan studi kelayakan bisnis bisa dikelompokkan menjadi tiga, yaitu investor, kreditor, dan pemerintah. Pihak-pihak yang berkemungkinan dalam hal ini adalah pihak-pihak yang bisa memanfaatkan studi kelayakan bisnis. Dalam buku Jumingan (2018:277) manfaat dari adanya studi kelayakan bisnis adalah:

1. Manfaat Bagi Investor

Investor yang sebagai pemilik bisnis nantinya atau sebagai pemegang saham) akan lebih memperhatikan prospek usaha tersebut. Pengertian prospek di sini adalah tingkat keuntungan yang diharapkan akan diperoleh dari investasi tersebut beserta risiko investasinya. Ada hubungan yang positif antara tingkat keuntungan dengan risiko investasi. Semakin tinggi risiko investasi, semakin tinggi pula tingkat keuntungan yang diminta oleh para investor tersebut.

2. Manfaat Bagi Kreditor

Kreditor memerlukan studi kelayakan proyek karena ia harus menilai prospek proyek guna menentukan akan memberikan pinjaman pembiayaan atau tidak. Kreditor asing, misalnya Bank Dunia, perlu mengadakan penilaian proyek yang diajukan untuk mendapatkan bantuan keuangan, guna memutuskan pemberian pinjaman atau tidak.

### 3. Manfaat Bagi Pemerintah

Pemerintah lebih berkompetingan dengan manfaat proyek bagi perekonomian nasional, yaitu apakah proyek membantu menghemat devisa, menambah devisa, atau memperluas kesempatan kerja. Manfaat tersebut terutama dikaitkan dengan penanggulangan masalah-masalah yang sedang dihadapi negara bersangkutan. Pemerintah mengadakan penilaian proyek untuk membantu pengambilan keputusan pemberian kemudahan fasilitas terhadap proyek. Misalnya memberikan keringanan pembebanan pajak, subsidi, jaminan, dan insentif lainnya

#### **2.1.4. Tahapan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis**

Dalam melaksanakan studi kelayakan bisnis, ada beberapa tahapan studi yang hendaknya dikerjakan (Jumingan, 2018: 10)

##### 1. Kegiatan Penemuan Ide

Pada tahap ini, para pembaca atau orang yang berminat mempelajari studi kelayakan bisnis diharuskan melakukan kegiatan menemukan ide usaha yang layak untuk diwujudkan. Ide/gagasan usaha atau proyek biasanya dapat timbul melalui serangkaian kegiatan berikut:

- a) *Melalui bacaan*, bacaan yang sangat besar kontribusinya ialah bacaan yang langsung berkaitan dengan jenis usaha yang diminati.
- b) *Melalui survey*, pelaku sengaja merancang suatu survei secara umum dalam salah satu bidang usaha.

c) *Melalui pengalaman kerja*, ide/gagasan muncul setelah pelaku mengalami sendiri kegiatan apa saja yang harus dilakukan jika suatu usaha menghasilkan produk atau jasa.

## 2. Mempertimbangkan Alternatif Usaha

Ide atau gagasan yang telah ditemukan dan menurut pertimbangan layak untuk diwujudkan maka tahap berikutnya adalah melakukan studi kemungkinan pemilihan bentuk usaha yang tepat untuk ide/gagasan tersebut.

## 3. Tahap Analisis Data

Pelaku studi pada tahap ini melakukan analisis keputusan yang telah dibuat sebelumnya secara lebih detail dan cermat. Secara berurut analisisnya meliputi hal-hal berikut:

- a) Analisis pasar dalam usaha menentukan besarnya penerimaan dan biaya yang dibutuhkan untuk memasarkan produk atau jasa yang sudah direncanakan sebelumnya.
- b) Analisis teknis dan manajemen ditujukan untuk menentukan mesin dan peralatan, bahan baku, SDM, prosedur, produksi, dan sebagainya yang semuanya harus tertuang lengkap kedalam kebutuhan dana yang diperlukan untuk dapat memproduksi barang atau jasa sesuai dengan rencana.
- c) Analisis lingkungan. Tujuan yang ingin dicapai dari analisis lingkungan adalah untuk memastikan dampak apa yang terjadi jika produksi atau usaha

jasa yang sudah direncanakan itu terlaksana, baik mengenai dampak positif maupun negatif terhadap lingkungan usaha yang direncanakan.

- d) Analisis finansial. Analisis ini merupakan analisis terakhir yang harus dilakukan dalam studi kelayakan bisnis dan sekaligus sebagai fokus dari seluruh kegiatan mulai dari tahap 1 sampai dengan tahap 3.

Dalam buku Hamdi Agustin (2018: 24) tahapan studi kelayakan bisnis yang dilakukan untuk menentukan usaha bisnis, yaitu:

1. Berdoa kepada Allah Ta'ala

Sebelum rencana bisnis dibuat hendaknya meminta kepada Allah untuk memberikan petunjuk usaha yang akan dibuat.

2. Menemukan Ide

Mencoba menggali beberapa ide usaha yang berpotensi dan memiliki peluang untuk bertahan dimasa yang akan datang.

3. Mengumpulkan Data dan Informasi

Setelah mendapatkan ide usaha dengan prospek yang baik untuk kedepannya tahap selanjutnya adalah mengumpulkan data.

4. Pengelohan Data

Dari data dan informasi yang telah didapatkan langkah selanjutnya adalah melakukan verifikasi atau melakukan pengelohan. Mengetahui sejauh mana data terkumpul telah cukup memenuhi beberapa kriteria atau kebutuhan yang ingin dicapai.

#### 5. Menganalisis Data

Beberapa kriteria informasi data yang telah dilakukan pengolahan berikutnya adalah melakukan dan menganalisa sejauh mana ide dapat diterima nantinya.

#### 6. Evaluasi

Evaluasi berarti melakukan perbandingan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria, baik bersifat kuantitatif ataupun kualitatif. Tiga macam evaluasi. Pertama, evaluasi usulan. Kedua, evaluasi yang sedang dibangun. Dan ketiga, evaluasi bisnis yang telah operasional rutin.

#### 7. Pengurutan Usulan yang Layak

Jika telah dilakukan beberapa tahapan sebelumnya selanjutnya, mengambil usulan bisnis yang benar-benar layak untuk profit dikerjakan atau direncanakan pelaksanaannya.

#### 8. Shalat Istikarah

Setelah mengetahui usulan bisnis yang dibuat, maka dilakukan shalat istikarah untuk menentukan usaha mana yang dipilih.

#### 9. Rencana Pelaksanaan

Setelah didapat prioritas yang layak untuk dikerjakan selanjutnya dilakukan rencana kerja pelaksanaan studi guna menjadi pedoman dalam pelaksanaan nantinya.

#### 10. Pelaksanaan

Tahap akhir telah melakukan proses pemilihan ide sampai dengan rencana pelaksanaan yang telah matang. Sehingga pelaksanaan kerja akan maksimal nantinya. Dan menghasilkan keputusan yang menghasilkan nilai yang benar.

#### **2.1.5. Pihak Yang Berkepentingan Memerlukan Laporan Studi Kelayakan Bisnis**

Adapun pihak-pihak yang berkepentingan yang memerlukan laporan SKB untuk pertimbangan sebelum usaha bisnis dilaksanakan dalam buku 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 umur 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 Stakeholder (Pemilik)

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

#### **2.1.6. Tujuan dan Fungsi Studi Kelayakan Bisnis**

Adapun tujuan dan fungsi studi kelayakan bisnis dalam buku Hamdi Agustin (2018: 23) adalah :

##### 1. Ikhtiar untuk Kesuksesan Usaha

Studi kelayakan bisnis mempunyai tujuan utama sebagai bukti ikhtiar kepada Allah SWT agar usaha yang dibuat nantinya mendapat kesuksesan dan ridha dari Allah SWT.

##### 2. Meminimalisir Resiko

Studi kelayakan bisnis mempunyai tujuan utama untuk mengurangi timbulnya risiko kerugian usaha yang akan datang. Namun demikian,

setiap usaha mempunyai risiko usaha terutama kerugian dari usaha tersebut.

### 3. Memudahkan Perencanaan

Sebuah usaha yang didahului dengan studi kelayakan akan memudahkan perencanaan suatu usaha untuk dijalankan dalam waktu tertentu.

### 4. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Laporan SKB memberikan pedoman dalam melaksanakan usaha yang telah diterima. Adanya rencana, pastilah memudahkan job atau posisi yang nantinya akan diisi atau diberikan.

### 5. Memudahkan Pengendalian dan Pengawasan

Laporan SKB memberikan pedoman untuk mengendalikan kegiatan usaha. Pengendalian ini dapat mendekatkan pada kesuksesan, karena pekerjaan yang akan dilakukan dapat diawasi sesuai dengan rencana SKB yang telah ditetapkan.

#### **2.1.7. Peranan Studi Kelayakan Bisnis**

Dibawah ini adalah penjelasan peran Studi Kelayakan Bisnis, yaitu :

##### 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).

### 2.1.8. Faktor Timbulnya Suatu Usaha

Timbulnya suatu proyek atau usaha disebabkan oleh berbagai macam faktor, yaitu :

#### 1. Adanya Permintaan Pasar

Adanya suatu kebutuhan dan keinginan dalam masyarakat yang harus disediakan. Hal ini di karenakan jenis produk yang tersedia belum mencukupi untuk memenuhi kebutuhan atau produk belum ada sama sekali.

#### 2. Untuk Meningkatkan Kualitas Produk

Bagi perusahaan, proyek dilakukan untuk meningkatkan kualitas atau mutu suatu produk. Hal ini dilakukan karena tingginya tingkat persaingan.

### 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 merupakan 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*.

Terkadang dalam kegiatan langsung, walaupun sudah dilakukan studi kelayakan secara sempurna dan sebaik mungkin, tetapi faktor untuk kegagalan atau tidak berjalan dengan baik suatu usaha pasti ada, terlebih lagi dengan usaha yang tanpa dilalui tahap studi kelayakan sebelumnya. Hal ini dikarenakan untuk mencapai tujuan banyak hambatan yang akan dialami dan berbagai risiko yang mungkin timbul setelah usaha berjalan.

Analisis kelayakan finansial untuk mengetahui perkiraan dalam hal pendanaan dan aliran kas penjualan, sehingga dapat mengetahui layak atau tidaknya bisnis yang dijalankan. Pengkajian aspek finansial meliputi besar biaya

yang dibutuhkan untuk merealisasikan usaha, penentuan jumlah modal dan alokasi penggunaannya secara efisien agar mendapat keuntungan yang optimal. Analisis kelayakan finansial untuk mengetahui gambaran usaha dan menjaga profit yang dapat diperoleh.

Studi kelayakan bisnis yang disusun menjadi pedoman untuk kerja, baik dalam penanaman investasi, pengeluaran biaya, proses produksi, sistem pemasaran dari hasil produksi, dan menentukan jumlah tenaga kerja beserta jumlah pemimpin yang diperlukan. Layaknya gagasan usaha/proyek dalam sebuah studi kelayakan bisnis, 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.

#### **2.1.9. Aspek-Aspek Pengembangan Usaha**

Analisis pengembangan usaha dapat ditinjau dari beberapa aspek dalam buku Kasmir & Jakfar (2010: 7) yaitu :

##### **1. Aspek Pasar**

Aspek pasar dan pemasaran adalah meneliti seberapa besar pasar yang akan dimasuki dan seberapa besar kemampuan perusahaan untuk menguasai pasar.

##### **a) Produk**

Dalam buku Hamdi Agustin (2018: 98) dalam islam ada beberapa hal yang perlu dipenuhi ketika menawarkan sebuah produk, yaitu :

1. Produk yang dijual dibutuhkan oleh semua orang.
2. Produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran atau takaran, kejelasan komposisi dan menggunakan bahan yang baik.
3. Produk yang dijual tidak rusak dan cacat.
4. Produk yang diperjualbelikan adalah produk yang halal.
5. Kualitas produk tidak tercampur antara yang baik ataupun yang kurang baik.
6. Produk yang dijual mengandung tidak *gharar* dan penipuan

Produk yang dihasil Nyateyuk adalah beraneka ragam jenis makanan yang berbentuk seperti sate. Produk nyateyuk antara lain bakso sate, telur puyuh sate, hati ampela sate, dll. Tidak hanya makan ditempat Usaha Nyateyuk menyediakan paketan untuk acara event seperti acara ulang tahun, acara kumpul komunitas dan acara lain yang dimana perpaket dihargai Rp. 11.000,-

a) Harga

UKM Usaha Nyateyuk menjual produknya dimulai dengan harga Rp. 8.000 – Rp. 13.000 pada berbagai jenis produknya. Harga yang dijual untuk setiap produknya bisa menutupi pengeluaran yang dikeluarkan dan bisa mendapatkan keuntungan dari penjualan setiap harinya.

### b) Distribusi

Dalam buku Hamdi Agustin (2018: 102) distribusi adalah berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran dengan cara memasarkan produk tersebut. Distribusi meliputi jenis hubungan, perantara, penyimpanan, lokasi, dan transportasi.

Pola distribusi yang digunakan menggunakan saluran langsung (sederhana), dimana pembeli di daerah sekitar dapat langsung melakukan pemesanan kepada Usaha Nyateyuk. Perusahaan tidak memiliki agen, karena dirasa jika menggunakan pihak kedua harga produk akan lebih mahal sampai ke tangan konsumen. Dan pola distribusi ke produsen lain yaitu dengan menggunakan jasa pengiriman (*delivery*) dengan biaya pengiriman dimulai dari Rp. 7.000,- biaya pengiriman tergantung jarak.

### c) Promosi

Dalam buku Hamdi Agustin (2018: 100) promosi adalah sebagai sarana yang digunakan perusahaan untuk memberitahu produk yang dipasarkan, membujuk dan meningkatkan minat konsumen langsung atau secara tidak langsung tentang produk dan merek yang mereka jual dengan harapan mereka membeli produk tersebut. Salah satu bentuk promosi itu adalah melalui periklanan. Tujuan promosi dalam bentuk periklanan adalah fokus untuk memberitahukan, menginformasikan

kepada konsumen atau calon konsumen tentang kelebihan produk yang dijual.

Promosi yang digunakan UKM Usaha Nyateyuk dalam memasarkan produknya adalah :

a. Direct Selling Product

Direct Selling yang dilakukan dengan menjual produk pada acara-acara tertentu seperti bazar, pesta pernikahan, dan lain-lain dengan cara pemesanan terlebih dahulu yang dilakukan konsumen kepada pihak UKM Usaha Nyateyuk.

b. Promosi yang dilakukan melalui penyampaian dari mulut ke mulut, sehingga UKM Usaha Nyateyuk dapat dikenal di masyarakat umum.

c. Promosi juga dilakukan di media sosial seperti *instagram*, mengingat banyak masyarakat menggunakan sosial media maka UKM Usaha Nyateyuk melakukan promosi lewat media sosial seperti *instagram*.

2. Aspek Teknis

Aspek teknis atau produksi untuk menentukan lokasi, layout tempat usaha, serta teknologi yang akan dipakai. Lokasi yang menjadi perhatian adalah lokasi yang akan dijadikan sebagai tempat usaha. Dengan demikian penentuan layout tempat usaha juga akan dinilai.

a. Lokasi Usaha

Lokasi usaha UKM Usaha Nyateyuk yaitu berada di Jl. Sumatera, Pekanbaru.

b. Proses Produksi

Proses produksi dimulai dari persiapan bahan baku yaitu hati ampela, nugget, sosis, bakso, dan lain-lain, dan pembuatan saus khas usaha nyateyuk. Selanjutnya bahan baku digoreng setengah matang, apabila ada pembeli yang menginginkan barulah dimasak lagi agar lebih gurih dan dibumbui dengan saus khas Nyateyuk.

c. Peralatan dan Perlengkapan Produksi

Peralatan dan perlengkapan yang digunakan untuk usaha ini yaitu seperti penggorengan, piring, sendok, gelas, pisau, talenan, plastik, box.

3. Aspek Manajemen dan Hukum

Aspek manajemen adalah untuk mengukur kesiapan dan kemampuan sumber daya manusia yang akan menjalankan usaha tersebut dan mencadri bentuk organisasi yang sesuai dengan usaha yang akan dijalankan. Sedangkan aspek hukum digunakan untuk meneliti kelengkapan, kesempurnaan, dan keaslian daari dokumen-dokumen

yang dimiliki mulai dari badan usaha, izin-izin sampai dokumen lainnya.

a. Perizinan dan Legalitas Badan Hukum Usaha

Yaitu berbagai saran dan izin-izin seperti Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan surat izin atau surat pengesahan lainnya.

b. Struktur Organisasi

Struktur organisasi UKM Usaha Nyateyuk sendiri masih sangat sederhana. Hampir semua fungsi manajerial dipegang sendiri oleh pimpinan usaha sekaligus pemiliknya. Pemilik usaha langsung membawahi 1 orang karyawan. Pembagian tugas secara spesifik dilakukan pada proses produksinya. Dengan struktur organisasi seperti ini, pengambilan keputusan dalam segala hal menjadi wewenang dari pemilik usaha.

5. Aspek Sosial Ekonomi

Aspek sosial ekonomi adalah untuk melihat manfaat ekonomi dan sosial dengan dijalankannya bisnis tersebut bagi masyarakat.

Dengan dilihat dari aspek sosial, UKM Usaha Nyateyuk akan membuka peluang kesempatan kerja dan dapat menyerap tenaga kerja dari masrakat sekitar. Secara tidak langsung keberadaan usaha ini dapat membantu pemerintah daerah dalam upaya mengurangi

angka pengangguran. Walaupun dalam jumlah kecil, sehingga secara sosial, usaha ini dapat diterima dengan baik oleh masyarakat.

Dari segi ekonomi, keberadaan UKM Usaha Nyateyuk dapat meningkatkan jumlah pendapatan baik pemilik usaha maupun masyarakat sekitar serta pemerintah daerah.

6. Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan yaitu untuk menilai dampak lingkungan yang ditimbulkan nantinya apabila bisnis tersebut dijalankan.

Pengembangan UKM Usaha Nyateyuk dapat dikatakan tidak menghasilkan sisa atau limbah yang dapat mengganggu lingkungan sekitar. Sisa atau limbah produksi pada umumnya berupa sisa pencucian

7. Aspek Keuangan

Aspek keuangan adalah untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memperoleh pendapatan serta besarnya biaya yang dikeluarkan. Dari sini akan terlihat pengembalian uang yang ditanamkan seberapa lama akan kembali.

Aspek keuangan sebenarnya hanya merupakan akibat dari aspek pasar dan teknis, karena dari kedua aspek tersebut aspek keuangan cukup menjabarkan dalam bentuk aliran kas yang diharapkan akan diterima. Dari aliran kas tersebut dapat diketahui kemungkinan pengembalian investasi dan kemungkinan untuk dikembalikan lagi.

Terlepas dari tinjauan aspek kelayakan diatas serta peningkatan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan, maka hal lain yang harus diperhatikan adalah peningkatan kualitas dari sumber daya manusia atau tenaga kerja. Semakin banyak berdiri atau tumbuh usaha-usaha baru, maka akan semakin banyak membutuhkan tenaga kerja manusia. Dengan semakin bertumbuhnya penduduk kota dan semakin tinggi juga permintaan. Maka dapat disimpulkan kesempatan para pengusaha terus berupaya untuk memenuhi permintaan masyarakat.

Dalam buku Hamdi Agustin (2018: 115) analisis aspek keuangan adalah kegiatan manajerial keuangan untuk mencapai tujuan usaha dengan menjalankan dan memperhatikan kesesuaian antara perhitungan keuangan dengan prinsip-prinsip syariah. Terdapat beberapa prinsip syariah aspek keuangan yang meliputi:

- a. Setiap perbuatan akan dimintakan pertanggungjawaban.
- b. Setiap harta yang diperoleh terdapat hak orang lain.
- c. Uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan.

## 2.2. Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

### 2.2.1. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Usaha kecil dan menengah (UKM) menurut keputusan Presiden RI No. 99 tahun 1998 pengertian usaha kecil adalah “kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.”

Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah jenis usaha yang memiliki kelayakan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. UKM ini sangat memiliki peran penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. UKM ini juga sangat membantu negara atau pemerintah dalam hal penciptaan tenaga kerja baru dan lewat UKM juga banyak tercipta nit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.

Selain dari itu UKM juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. UKM ini perlu perhatian yang khusus dan didukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.

Terdapat beberapa pengertian yang telah dikeluarkan mengenai UKM. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pengertian Usaha Kecil dan Menengah : Berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 – 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 – 99 orang.

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, pengertian Usaha Kecil dan Menengah : Didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan usaha yang mempunyai penjualan atau omset per tahun paling setinggi-tingginya Rp. 600.000.000,- atau asset atau aktiva setinggi-tingginya Rp. 600.000.000,- (diluar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari : Bidang usaha (Fa, CV, PT, dan Koperasi), dan bidang usaha Per orangan (pengrajin/indsutri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa).

### **2.2.2. Keunggulan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)**

Keunggulan yang dimiliki oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dibandingkan dengan usaha usaha besar adalah:

1. Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
2. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.

3. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang pada umumnya birokratis.
4. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

### **2.2.3. Kelemahan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)**

Kelemahan dalam Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah :

#### **1. Kesulitan Pemasaran**

Masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh pengusaha UKM adalah tekanan-tekanan persaingan, baik di pasar domestik dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun dipasar ekspor.

#### **2. Keterbatasan Finansial**

UKM di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial yaitu modal (baik modal awal maupun modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang.

#### **3. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)**

Semua keahlian dari berbagai aspek seperti kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, kontrol kualitas, organisasi, serta penelitian pasar sangat diperlukan untuk mempertahankan atau

memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktifitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

#### 4. Masalah Bahan Baku

Selama masa krisis, banyak sentra-sentra Usaha Kecil dan Menengah seperti sepatu dan produk-produk textile mengalami kesulitan mendapatkan bahan baku atau input lain karena harga rupiah menjadi sangat mahal akibat depresiasi nilai tukar terhadap dolar AS.

#### 5. Keterbatasan Teknologi

6. UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya jumlah produksi dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk dibuat serta kesanggupan bagi UKM di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar global. Keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi dan sumber daya manusia dapat mengoperasikan mesin-mesin baru.

Dalam buku Brigham & Houston (2006 : 75) jika sebuah bisnis dioperasikan sebagai kepemilikan perseorangan atau persekutuan, maka labanya akan dialokasikan kepada pemiliknya sesuai dengan proporsi dari masing-masing kepemilikannya.

## 2.3. Investasi

### 2.3.1. Pengertian Investasi

Penjelasan mengenai pengertian dari investasi menurut beberapa ahli yaitu sebagai berikut:

Dalam buku Jogiyanto Hartono (2004:5) Investasi adalah penundaan konsumsi sekarang untuk dimasukkan ke aktiva produktif selama periode waktu yang tertentu.

Dalam buku Halim Abdul (2005:4) investasi pada hakikatnya merupakan penempatan sejumlah dana pada saat ini dengan harapan untuk memperoleh keuntungan dimasa mendatang.

Atmaja Lukas Setia (2008:3) Investasi (investment) adalah bidang keuangan yang berhubungan dengan keputusan pendanaan perusahaan, tetapi dilihat dari sudut pandang yang lain, bukan dari pihak perusahaan tetapi dari pihak pemberi modal (investor).

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa investasi adalah suatu kegiatan penempatan dan pada aset produktif dengan harapan mendapatkan imbalan hasil dari pertumbuhan nilai aset tersebut, dalam jangka waktu tertentu.

### 2.3.2. Jenis-Jenis Investasi

Dalam buku Jogiyanto Hartono (2014:7-8) Investasi dalam aktiva keuangan dapat dibedakan menjadi dua bagian yaitu :

1. Investasi langsung dilakukan dengan membeli langsung aktiva keuangan dari suatu perusahaan baik melalui pelantara atau dengan cara yang lain.
2. Investasi tidak langsung dilakukan dengan memberi saham dari perusahaan investasi yang mempunyai portofolio aktiva-aktiva keuangan dari perusahaan-perusahaan lain.

### 2.3.3. Prinsip-Prinsip Inventasi

Investasi memiliki prinsip-prinsip yang wajib diperhatikan dalam berinvestasi, agar tidak memiliki resiko yang dapat merugikan para investor lainnya, yaitu:

1. *High risk high return dan low risk low return* adalah yang menyatakan bahwa semakin beresiko investasi seseorang semakin tinggi pendapatan yang akan diterima dimasa yang akan datang dan sebaliknya.
2. *Diversification (diverse low risk)* adalah prinsip yang mengatakan bahwa beranekaragam dalam investasi akan membuat resiko investasi berkurang.
3. *Long term stability (long term low risk)* adalah prinsip yang mengatakan bahwa investasi yang berjangka waktu panjang beresiko rendah.
4. *Liquidity (liquid high risk)* adalah prinsip yang menyatakan bahwa semakin liquid investasi tersebut, semakin besar resiko yang melekat.

## 2.4. Arus Kas (Cash Flow)

### 2.4.1. 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. Dalam buku 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.  $NCF = NI + I (1 - T) + \text{Depresiasi}$

Apabila perusahaan tidak menggunakan utang maka rumus *cash inflow* sebagai berikut:

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

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

#### 2.4.2. Jenis-Jenis Cash Flow

Dalam buku Kasmir dan Jakfar (2012:96) jenis-jenis *cash flow* terdiri dari:

1. *Intial cash flow*, yang lebih banyak diketahui dengan kas awal yang merupakan pengeluaran pada awal periode untuk investasi. Contohnya biaya prainvestasi adalah pembelian tanah, gedung, mesin peralatan, dan modal kerja.

Perhitungan *Intial Cash Flow* dalam buku Sutrisno (2013) intial cash flow adalah:

*Installed cost of assets* (Biaya Pemasangan/Penggunaan aset baru) :

Biaya aset baru	XXX
-----------------	-----

++ Biaya pemasangan	XXX
---------------------	-----

---

XXX

*After tax proceeds from sale old asset* (Penjualan aset lama setelah pajak)

Penjualan aset lama	XXX
---------------------	-----

+/- Pajak penjualan aset lama	XXX
-------------------------------	-----

---

XXX

+/+ Biaya bersih keseluruhan	XXX
------------------------------	-----

<b>Initial Investment</b>	<b>XXX</b>
---------------------------	------------

2. *Operational cash flow* adalah kas yang diterima atau dikeluarkan pada operasi usaha, seperti penghasilan yang diterima dan pengeluaran yang dikeluarkan pada suatu periode.

Perhitungan *Operation Cash Flow* dalam buku Sutrisno (2013) yaitu:

Pendapatan	XXX
------------	-----

-/- Beban operasional tanpa penyusutan	XXX
--	-----

EBDIT	XXX
-------	-----

-/- (Depreciation)	XXX
--------------------	-----

EBIT	XXX
------	-----

-/- Takes	XXX
-----------	-----

Net profit after taxes (EAT)	XXX
------------------------------	-----

-/- Depreciation	XXX
------------------	-----

<b>Operasional Cash Flow</b>	<b>XXX</b>
------------------------------	------------

3. *Terminal cash flow* merupakan uang kas yang diterima pada saat usaha tersebut berakhir.

Perhitungan *Terminal Cash Flow* dalam buku Sutrisno (2013) dengan cara:

Penjualan Aset Baru	XXX
---------------------	-----

+/- Pajak Penjualan Aset Baru	XXX
-------------------------------	-----

XXX
-----

+/+ Change in working capital	XXX
Terminal Cash Flow	<u>XXX</u>

## 2.5. Metode Penyusutan

Dalam buku 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 jumlah 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.

Metode yang dapat digunakan seagai erikut :

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

Keterangan:

C = Harga Peroleha Aktiva

R = Taksiran Nilai Sisa

N = Taksiran Umur Aktiva

## 2.6. Metode Penilaian Investasi Konvensional dan Syariah

### 2.6.1. Metode Payback Period (PP)

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

Dalam buku Kasmir dan Jakfar (2003) metode *payback period* merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Ada 2 macam perhitungan yang akan digunakan dalam perhitungan masa pengembalian investasi sebagai berikut :

1. Arus Kas Bersih Setiap Tahun Sama

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kasbersih/Tahun}}$$

2. Arus Kas Setiap Tahun Berbeda

Investasi	=	Rp. xxx
-----------	---	---------

Kas bersih tahun 1	=	<u>Rp. xxx (-)</u>
--------------------	---	--------------------

		Rp. xxx
--	--	---------

Kas bersih tahun 2 = Rp. xxx

= Rp. xxx

Karena sisa tidak dapat dikurangkan proceed tahun ketiga, maka sisa proceed tahun kedua dibagi tahun ketiga, yaitu :

$$PP = \frac{Rp.xxx}{Rp.xxx} \times 12 \text{ bulan}$$

Usaha layak atau tidak dalam segi PP adalah sebagai berikut :

- PP lebih kecil dari umur investasi.
- Dengan membandingkan rata-rata industri unit usaha sejenis.
- Sesuai dengan target perusahaan.

Kemudian terdapat kelemahan dari metode *payback period* adalah :

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

### 2.6.2. Metode Profit Sharing

Dalam buku Karim (2004:191), adalah sebagai berikut: “Bagi Hasil adalah bentuk return (perolehan kembalinya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap. Besar-kecilnya perolehan kembali itu tergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa sistem bagi hasil merupakan salah satu praktik perbankan syariah.”

Dalam buku Hamdi Agustin (2015:100) penilaian kelayakan investasi dengan menggunakan NPV yang mengedepankan analisis kelayakan finansial, tentu akan

menolak usaha investasi dengan nilai cash flow bersih lebih kecil dari modal, karena pihak investor akan mengalami kerugian. Akan tetapi, dalam prinsip islam, investasi seharusnya tidak dengan menentukan keuntungan dimuka tetapi dilakukan dengan bagi hasil dalam keadaan untung ataupun merugi. Bila Penentuan keuntungan dimuka, maka besar kemungkinan salah satu pihak akan mengalami kerugian.

### 2.6.3. Metode Net Present Value (NPV)

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

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

*NPV = Present Value Cash Flow – Present Value Investment*

Jika,  $NPV \geq 0$  : Usulan investasi dapat diterima.

$NPV \leq 0$  : Usulan investasi ditolak

$NPV = 0$  : Usulan investasi diterima

Keunggulan metode NPV dipandang sebagai pengukur profitabilitas suatu proyek yang baik karena metode ini memfokuskan pada kontribusi proyek kemakmuran pemegang saham. Sebagai contoh perhitungan dalam buku Hamdi Agustin (2004:58) sebagai berikut:

Tabel 2.1

Tabel Contoh Present Value (Dalam rupiah)

Tahun	Net Cashflow	DF=20%	PV of Cashflow
1	(XXX)	0,8333	(XXX)
2	XXX	0,6944	XXX
3	XXX	0,5787	XXX
4	XXX	0,4822	XXX
5	XXX	0,4018	XXX
6	XXX	0,3349	XXX
Total			XXX

Nilai sekarang aliran kas bersih : Total PV of Cashflow

Investasi awal : XXX

NPV : XXX

Hasil NPV yang memperlihatkan nilai positif, maka nilai sekarang aliran kas bersih lebih besar dari pada nilai investasi awal. Karena itu dapat dikatakan bahwa proyek menurut metode ini adalah layak, akan tetapi jika hasil NPV yang memperlihatkan nilai negatif, maka nilai sekarang aliran kas bersih lebih kecil dari pada nilai investasi awal. Karena itu dapat dikatakan bahwa proyek menurut metode ini adalah tidak layak.

#### 2.6.4. Metode Profitability Index (PI)

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

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

Kriteria penerimaan proyek dengan menggunakan metode PI :

- Proyek diterima jika  $PI > 1$
- Proyek diterima jika  $PI = 1$
- Proyek ditolak jika  $PI < 1$

Dalam buku Suliyanto (2010:208) kelebihan dan kekurangan PI yaitu:

Kelebihan PI:

1. Menghitung tingkat bunga yang sebenarnya
2. Mudah diterapkan karena tidak menggunakan pendekatan trial and eror.
3. Mudah menyesuaikan dengan resiko yaitu dengan menggunakan tingkat bunga yang berbeda-beda.

Kekurangan PI:

1. Sulit menentukan rate minimum yang diinginkan
2. Tidak menunjukkan rate of return yang sebenarnya
3. Adanya asumsi bahwa semua aliran kas masuk bersih segera dapat diinvestasikan kembali pada rate yang dipilih.
4. Metode ini tidak sesederhana metode Average Rate of Return (ARR) maupun Payback period (PP).
5. Pada umumnya hasil analisis Metode Net Present Value (NPV) dan profitability indeks (PI) selalu konsisten. Dengan kata lain, jika Net NPV menyimpulkan layak maka PI juga akan menyimpulkan layak. Demikian juga sebaliknya. Namun, untuk menghitung PI, NPV harus dihitung terlebih

dahulu sehingga jika NPV telah dihitung maka perhitungan PI kurang bermanfaat.

#### 2.6.5. Metode Internal Rate of Return (IRR)

Dalam buku 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).

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

Keterangan :

P1 = tingkat bunga ke-1

P2 = tingkat bunga ke-2

C1 = NPV ke-1

C2 = NPV ke-2

#### 2.6.6. Metode Gold Value Method (GVM)

Penggunaan standar emas dalam perhitungan GVM didasarkan pada pendapat yang di kemukakan oleh Ibnu Khaldun, yang menyatakan dua logam yaitu emas dan perak adalah ukuran nilai. karena logam ini dapat diterima secara umum dan

dapat digunakan sebagai uang dimana nilainya tidak terpengaruhi oleh fluktuasi subjektif.

Rumus yang dapat digunakan untuk menghitung GVM adalah sebagai berikut

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

LBt = laba bersih aliran kas masuk

Nt = Nisbah bagi hasil

Het = laba bersih aliran kas masuk

INV = Investasi awal

N = umur proyek

T = periode waktu

#### 2.6.7. Uji Sensitivitas Usaha

Analisis sensitivitas merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui akibat dari perubahan parameter-parameter produksi terhadap perubahan kinerja sistem produksi dalam menghasilkan keuntungan. Analisis sensitivitas merupakan teknik untuk menilai akibat yang terjadi karena adanya perubahan aliran kas pada suatu investasi (Martono,2005:188). Dengan melakukan analisis sensitivitas maka akibat yang mungkin terjadi dari perubahan-perubahan tersebut dapat diketahui dan diantisipasi sebelumnya.

### 2.6.8. Metode Gold Index (GI)

Dalam buku 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 :

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

Jika  $GI > 1$  maka usaha bisa diterima

### 2.6.9. Metode Investible Surplus Methode (ISM)

Dalam buku Hamdi Agustin (2018: 127) Metode Investible Surplus Method (ISM) adalah seberapa 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 :

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

Dimana :

ISn= surplus investasi setelah ke-n tahun

Bt= keuntungan (benefit) yang diperoleh, misal kas masuk

$C_t$  = Biaya (cost) yang dibutuhkan, misal penganggaran kas

$n$  = usia usaha

$t$  = periode waktu

## 2.7. Hipotesis

Hipotesis adalah praduga sementara dari suatu masalah dan harus dibuktikan lebih lanjut kebenarannya dan dilakukan penelitian lanjutan. Karena hipotesis bertujuan untuk pedoman terhadap penelitian yang dilakukan.

Berdasarkan perumusan masalah dan landasan teori tersebut, maka penulis membuat suatu hipotesis yaitu : Diduga UKM Usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan.

## 2.8. Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Kesimpulan
1	Feny Juhanti Muryati (2018)	Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Canopy dan Atap Baja Ringan Pada CV. Baja Jaya Las Muara Belian	Variabel : - Net Present Value (NPV) -Net Benefit/Cas Ratio -Internal Rate of Return (IRR)	Dari keseluruhan aspek yang telah diteliti, yaitu aspek hukum . aspek manajemen dan SDM, aspek pasar pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek

			<p>-Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)</p> <p>-BEP</p>	<p>ekonomi, aspek lingkungan, dan aspek keuangan dari rencana pengembangan usaha Canopy dan Atap Baja Ringan ini telah memenuhi syarat dan menunjukkan bahwa usaha pengembangan ini layak untuk dijalankan.</p>
2.	<p>Geri Anugrah Dwiputra (2017)</p>	<p>Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Rumah Makan Krebo Jantan</p>	<p>Variabel :</p> <p>-Payback Period (PP)</p> <p>- Net Present Value (NPV)</p> <p>- Internal Rate of Return (IRR)</p> <p>-SWOT</p>	<p>Sesuai dengan Analisa SWOT yang telah dilakukan, maka dari Aspek Pasar menunjukkan bahwa Rumah Makan Krebo Jantan telah mampu memaksimalkan kekuatan (<i>strength</i>), dengan memiliki <i>Chef</i> handal, kualitas karyawan yang handal serta tempat yang nyaman. Menutupi kelemahan (<i>weaknesses</i>) dengan mempersiapkan seluruh bisnis proses berdasarkan SOP,</p>

## Perpustakaan Universitas Islam Riau

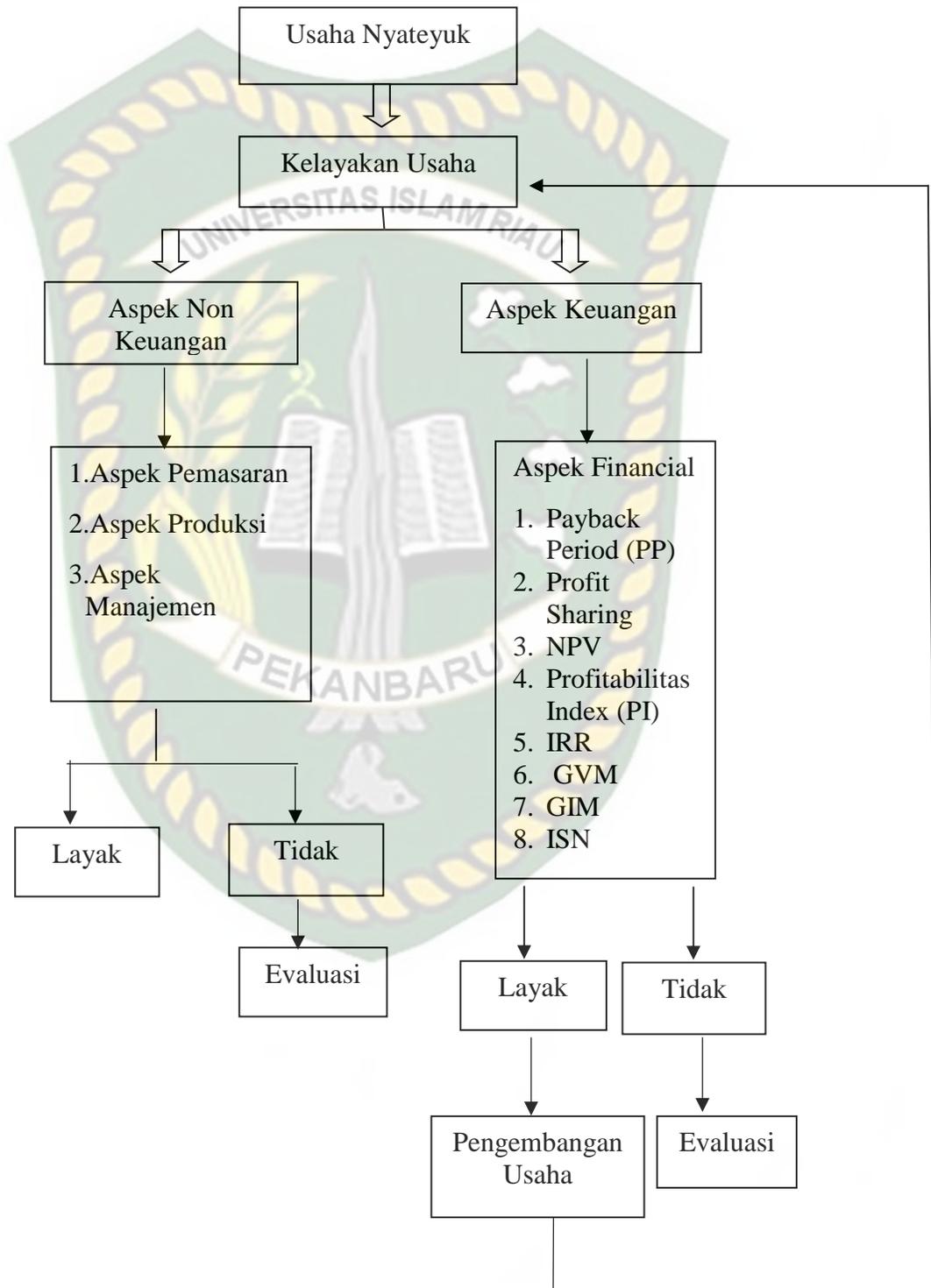
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

			<p>dan <i>Marketing Process</i> perlu ditingkatkan kembali. Memanfaatkan peluang (<i>opportunities</i>) dengan memanfaatkan peluang investasi besar di daerah Cilegon dengan UMK yang besar, dan menawarkan jenis keragaman makanan terhadap pelanggan. Menangkal semua ancaman (<i>threats</i>) dengan menganalisa calon pesaing dan menerapkan perbaikan secara terus menerus. Berdasarkan hasil analisis Finansial menunjukkan bahwa semua kriteria kelayakan secara Finansial sudah terpenuhi, maka penanaman modal untuk pengembangan Rumah Makan Krebo Jantan adalah Layak untuk dilaksanakan</p>
--	--	--	---

				dengan kondisi yang masih normal.
3.	Gusti Agung, Mimpin Sitepu & Fery Panjaitan (2018)	Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha “UMKM” Jeruk Kunci Melati di Kota Pangkal Pinang di Tinjau Dari Aspek Financial	Variabel : - Analisis Trend - Net Present Value (NPV) - Internal Rate of Return (IRR) - Average Rate of Return (ARR) - Payback Periode (PP) - Profitability Index (PI)	Berdasarkan perhitungan dari kelima jenis penilaian investasi, maka diperoleh hasil aspek finansial yang ditinjau dari kelima jenis penilaian investasi dinyatakan layak. Oleh karena itu, UMKM Jeruk Kunci dalam rencana untuk pengadaan investasi mesin dinyatakan layak, sehingga pengembangan usaha dalam rangka peningkatan produksi akan berjalan dengan lancar.

## 2.9. Kerangka Berfikir

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Lokasi/Objek Penelitian

Untuk mendapatkan data yang diperlukan penulis melakukan penelitian di Usaha Nyateyuk yang terletak di Jalan Sumatera, Pekanbaru.

#### 3.2. Operasional Variabel

Tabel 3.1

Operasional Variabel

VARIABEL	DIMENSI	INDIKATOR	SKALA
Pengembangan usaha adalah merupakan penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil	1. <b>Metode Finansial Konvensional</b>	1. <b>Payback Period (PP)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Layak: PP sekarang &lt; umur investasi (umur ekonomi)</li> <li>Tidak Layak: PP sekarang &gt; umur investasi (umur ekonomi)</li> </ul> 2. <b>Profit Sharing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Layak : apabila nilai profit sharing positif</li> <li>Tidak layak: apabila nilai profit sharing negatif</li> </ul> 3. <b>Net Present Value (NPV)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>NPV = 0, mampu memberikan tingkat pengembalian modal.</li> <li>NPV &gt; 0, artinya suatu usaha dapat menguntungkan dan dapat dilaksanakan.</li> </ul>	<b>RATIO</b>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• NPV &lt; 0, maka proyek tidak menguntungkan dan sebaiknya tidak dilaksanakan. PP &gt; umur investasi</li> </ul> <p><b>4. Profitability Index (PI)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Layak: Jika nilai PI &lt; 1</li> <li>• Tidak Layak: Jika nilai PI &gt; 1</li> </ul> <p><b>5. Internal Rate of Return (IRR)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Layak: IRR &gt; Presentasi biaya modal (bunga kredit)</li> <li>• Tidak Layak: IRR &lt; Presentasi biaya modal (bunga kredit)</li> </ul> <p><b>6. Uji Sensitivitas Usaha</b></p>	
	<p><b>2. Metode Finansial Syariah</b></p>	<p><b>1. Gold Value Method (GVM)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bila jumlah nilai pendapatan emasnya lebih besar dari jumlah investasi didasarkan pada harga emas (per gram)</li> </ul> <p><b>2. Gold Index Method (GI)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Layak: Jika nilai GI &gt; 1</li> <li>• Tidak Layak: Jika nilai GI &lt; 1</li> </ul> <p><b>3. Investible Surplus Method (ISM)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seberapa besar surplus investasi usaha yang dilaksanakan selama waktu berjalan</li> </ul>	<b>RATIO</b>

### 3.3. Populasi dan Sampel

Populasi yang dijadikan dalam penelitian ini adalah seluruh data usaha Nyateyuk dan karyawan/buruh di usaha Nyateyuk Pekanbaru,

Sampel yang dijadikan dalam penelitian ini adalah Usaha Nyateyuk yang berada di Jl. Sumatera, Pekanbaru.

### **3.4. Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif, yaitu data numerik yang dapat memberikan penafsiran yang kokoh atau dengan kata lain data ini berupa angka-angka yang diperoleh dari laporan keuangan UKM Usaha Nyateyuk.

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

- a. Data Primier adalah data yang diperoleh melalui pengamatan langsung dari UKM Usaha Nyateyuk, baik melalui observasi dan wawancara secara langsung dengan pemilik usaha Nyateyuk
- b. Data Sekunder adalah data yang diperoleh Secara tidak langsung, yaitu diperoleh dari data atau laporan keuangan UKM Usaha Nyateyuk.

### **3.5. Teknik Pengumpulan Data**

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

#### **1. Wawancara**

Wawancara adalah metodel untuk mendapatkan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung. Hal tersebut digunakan untuk

menggali informasi terkait dengan informasi berhubungan dengan laporan keuangan dan permasalahan di UKM Usaha Nyateyuk.

## 2. Observasi

Observasi adalah perolehan data yang didapatkan dengan pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti.

## 3. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan yaitu berdasarkan beberapa buku sebagai literatur dan landasan teori yang berhubungan dengan penelitian ini.

### 3.6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan teknis deskriptif dan kuantitatif. Tujuan penelitian secara deskriptif adalah untuk menjabarkan tentang gambaran secara sistematis mengenai hal-hal yang berhubungan dengan kegiatan penelitian. Sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis kelayakan finansial yang dijalankan oleh usaha Nyateyuk, agar mengetahui kelayakan pengembangan usaha yang dilakukan di usaha Nyateyuk berdasarkan kriteria kelayakan usaha yaitu *Payback Period* (PP), *Profit Sharing*, Metode *Net Present Value* (NPV), Metode *Profitability Index* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), *Gold Value Method* (GVM), *Gold Index* (GI), *Investible Surplus* (ISM).

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 4.1 Lokasi dan Sejarah Perusahaan

Usaha Nyateyuk yang didirikan oleh Angga Arjuna ini sudah berdiri sejak tahun 2018 awal. Usaha Nyateyuk ini bergerak dibidang kuliner, yaitu makanan seperti sosis, bakso, hati ampela yang kuahnya dibuat dengan resep khusus usaha ini. Pada awal pembukaan usaha ini masih banyak orang yang tidak mengetahui usaha ini dan pemilik genjar mempromosikan di media sosial agar banyak kalangan yang tahu. Saat ini usaha ini sudah memiliki 1 cabang di kota Pekanbaru dan usaha Nyateyuk yang berada di Jalan Sumatera dipilih oleh peneliti untuk melakukan penelitian tentang Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Nyateyuk di Pekanbaru. Tempat usaha yang diteliti berada di jalan yang strategis dan banyak dilewati orang.

Usaha ini bermodalkan awal dari dana pribadi pemilik usaha ini, modal awal yang dikeluarkan pemilik sebesar Rp.43.522.000,- dan usaha Nyateyuk ini kian berkembang setiap harinya. Total penjualan per-hari yang dijual Usaha Nyateyuk ini mencapai 345 tusuk perharinya dengan estimasi pendapatan Rp. 609.000- Rp. 1.500.000 perharinya. Kuah untuk pelengkap sajian yang dimiliki usaha Nyateyuk ini sangat berkualitas maka oleh sebab itu dalam hal rasa usaha ini sangat terjaga.

## 4.2 Aset Perusahaan

Usaha Nyateyuk Pekanbaru memiliki aset yang digunakan untuk sebagai alat proses produksi atau operasional usaha ini. Dibawah ini adalah beberapa aset yang dimiliki usaha Nyateyuk :

### 1. Ruko/Tempat Usaha

Tempat usaha merupakan tempat untuk berjalannya operasional usaha Nyateyuk.

### 2. Gerobak

Gerobak merupakan tempat barang dagang dan peralatan dagang. Dan sebagai tempat produksi dan operasional.

### 3. Transpotasi (Motor)

Terdapat 1 buah motor yang digunakan sebagai alat transpotasi pengantaran untuk pelanggan (*delivery*). Hal ini bertujuan untuk mempermudah pelanggan mendapatkan produk yang dijual usaha Nyateyuk ini. Dan tranpotasi ini juga digunakan untuk membeli bahan baku yang diperlukan untuk kelangsungan usaha ini.

### 4. Tenda, Kursi dan Meja

Tenda, Kursi dan Meja digunakan untuk pelanggan agar senang untuk duduk menunggu pesanan.

## 5. Peralatan Masak

Peralatan ini digunakan dalam operasional usaha sehari-harinya. Digunakan oleh karyawan seperti, tusuk lidi, kualibox, dan sebagainya.



## BAB V

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 5.1. Analisis Deskriptif Variabel Penelitian

Dalam analisis studi kelayakan pengembangan usaha Nyateyuk diperlukan adanya perhitungan dari segi non-finansial yang dapat membantu berjalannya usaha ini agar berjalan dengan baik dan sebagaimana mestinya. Aspek non-finansial juga berpengaruh terhadap kelangsungan berjalannya usaha Nyateyuk. Dalam pembahasan aspek non-finansial untuk studi kelayakan pengembangan usaha Nyateyuk ini terdiri dari aspek produksi, aspek pemasaran, serta aspek sumber daya manusia dan manajemen perusahaan. Dan dalam pembahasan aspek finansial usaha Nyateyuk terdiri dari *Payback Period*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Profit Sharing*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Gold Value Method (GVM)*, *Gold Index Method (GIM)*, *Investible Surplus Method (ISM)*.

##### 5.1.1. Aspek Non Finansial

Aspek non finansial untuk studi kelayakan pengembangan usaha terdiri dari aspek produksi, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia. Dibawah ini dijelaskan aspek non-finansial usaha Nyateyuk Pekanbaru :

##### **Aspek produksi**

Bahan utama pembuatan produk yang dihasilkan usaha Nyateyuk ini seperti bakso, sosis, hati ampela, tahu, dan lain-lain disertai saus khas Nyateyuk. Untuk bahan

yang digunakan untuk proses pengemasan produk adalah *styrofoam* dan plastik. Peralatan produksi yang digunakan usaha Nyateyuk berupa kompor gas, plastic, box dan lain-lain. Semua peralatan yang digunakan untuk produksi dalam keadaan bagus dan bersih.

### **Aspek Pemasaran**

Pemasaran yang dilakukan oleh usaha Nyateyuk ini melalui media sosial seperti *instagram* dan melalui mulut ke mulut yang dilakukan pelanggan atau kerabat pemilik usaha. Pemasaran melalui media sosial sangat berpengaruh, karena dilihat dengan zaman yang semakin canggih semakin banyak orang-orang yang menggunakan media sosial untuk sarana informasi. Tidak hanya melalui media sosial dan dari mulut ke mulut usaha Nyateyuk juga mengikuti bazar makanan, membuka stand saat adanya event-event yang ada. Harga jual untuk produk usaha Nyateyuk ini beragam. Harga termurah dari Rp. 8.000- Rp. 12.000,- harga relatif murah untuk kantong masyarakat, terutama di kalangan anak remaja.

### **Aspek Sumber Daya Manusia dan Manajemen**

Tenaga kerja di usaha Nyateyuk terdiri dari 1 orang karyawan dengan upah bulanan sebesar Rp. 1.500.000. Tugas karyawan adalah memasak dan menerima pesanan dari para konsumen.

Manajemen dapat di definisikan sebagai bekerja dengan orang-orang untuk menentukan, menginterpretasikan, dan mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan pelaksanaan fungsi-fungsi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*) dan

penyusunan personalia atau kepegawaian (*staffing*), pengarah dan kepemimpinan (*leading*) dan pengawasan (*controlling*). Dalam pelaksanaan manajemen perusahaan yang diterapkan pada usaha Nateyuk adalah dengan sistem kekeluargaan dengan standarisasi tersendiri yang ditentukan oleh pemilik usaha Nateyuk.

## 5.2. Analisis Penilaian Kelayakan Pengembangan Usaha Secara Finansial

Aspek finansial berperan penting dalam menentukan layak atau tidaknya suatu usaha dapat dijalankan. Dalam metode ini terdapat dua jenis metode yaitu aspek finansial konvensional dan aspek finansial syariah. Dari kedua metode ini dapat kita dapatkan hasil yang bisa menentukan apakah sebuah usaha layak atau tidak untuk dijalankan kedepannya.

- **Arus Manfaat (*Inflow*)**

Arus manfaat (*Inflow*) dapat meningkatkan pendapatan usaha yang dijalankan. Dalam pengembangan usaha Nateyuk, *inflow* didapat dari pendapatan penjualan. Berikut ini adalah jumlah pendapatan yang didapat usaha Nateyuk selama tahun 2018:

**Tabel 5.1.****Pendapatan Nyateyuk**

<b>Bulan</b>	<b>Jumlah</b>
Januari	Rp. 13.036.000
Febuari	Rp. 15.674.000
Maret	Rp. 13.670.000
April	Rp. 13.186.000
Mei	Rp. 13.178.000
Juni	Rp. 13.632.000
Juli	Rp. 14.020.000
Agustus	Rp. 13.170.000
September	Rp. 14.165.000
Oktober	Rp. 14.665.000
November	Rp. 14.092.000
Desember	Rp. 13.290.000
<b>TOTAL</b>	<b>Rp. 165.778.000</b>

*Sumber: data olahan peneliti*

- **Investasi Awal**

Investasi awal usaha ini didapat dari modal sendiri pemilik usaha Nayetuk, berikut dibawah ini adalah rincian investasi awal usaha Nyateyuk Pekanbaru.

**Tabel 5.2****Investasi Awal**

No.	Nama Aset	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
1.	Gerobak	1	8.000.000	8.000.000
2.	Kursi	24	125.000	3.000.000
3.	Meja	6	350.000	2.100.000
4.	Sewa Tempat	1	25.000.000	25.000.000

5.	Box	3	150.000	450.000
6.	Kipas	2	400.000	800.000
7.	Kompor	1	395.000	395.000
8.	Tabung Gas	1	175.000	175.000
9.	Toples	6	12.000	72.000
10.	Lampu	3	30.000	90.000
11.	Spanduk	1	60.000	60.000
12.	Alat masak	1	2.000.000	2.000.000
13.	Alat jualan	1	1.500.000	1.500.000
14.	Selang gas	1	80.000	80.000
15.	Genset	1	2.500.000	2.500.000
	<b>Total</b>			<b>Rp. 43.522.000</b>

Sumber: data olahan peneliti

- Biaya Tetap

Biaya tetap yang harus dikeluarkan usaha Nayteyuk tiap bulannya yaitu gaji karyawan, bensin, plastik, styrofoam, dan lain-lain. Biaya tetap yang dikeluarkan dijelaskan dengan secara rinci sebagai berikut :

**Tabel 5.3**

**Biaya Tetap**

No.	Jenis Pengeluaran	Jumlah Biaya (Rp)
1.	Gaji Karyawan terdiri dari	
	1 Karyawan	1.500.000
2.	Listrik	2.000.000
3.	Styrofoam	350.000

4.	Plastik	150.000
5.	Bensin	150.000
6.	Administrasi lain-lain	150.000
	<b>Total</b>	<b>4.300.000</b>

*Sumber: data olahan peneliti*

- **Biaya Variabel**

Biaya yang diperlukan dalam pembuatan produksi usaha Nyateyuk setiap bulannya berupa minyak, gas, blueband, mayonaise, asam jawa, saus ABC, gula enau, bawang putih, bawang merah, dan tambahan lainnya sebesar:

**Tabel 5.4**

**Biaya Variabel**

<b>Bulan</b>	<b>Jumlah</b>
Januari	Rp. 4.750.000
Februari	Rp. 6.550.000
Maret	Rp. 5.650.000
April	Rp. 4.900.000
Mei	Rp. 4.750.000
Juni	Rp. 5.500.000
Juli	Rp. 5.950.000
Agustus	Rp. 4.750.000
September	Rp. 5.800.000
Oktober	Rp. 6.100.000
November	Rp. 5.350.00
Desember	Rp. 5.050.000
<b>Total</b>	<b>Rp.65.100.000</b>

*Sumber: data olahan peneliti*

- **Analisis Cash Flow**

Analisis cash flow sangat penting bagi perusahaan. Analisis cas flow bermanfaat untuk mengetahui keadaan usaha. Analisis cas flow terbagi dua, yaitu *cash outflow* (kas

keluar) yang bisa digunakan di awal suatu usaha. Dan *cash inflow* (kas masuk) merupakan dana masuk selama usaha berjalan dan merupakan sumber keuntungan perusahaan. Berikut dibawah ini adalah analisis cash inflow Nyateyuk:



Tabel 5.5

## Aliran Cash Flow

Keterangan	Tahun ke-1	Tahun ke-2	Tahun ke-3	Tahun ke-4	Tahun ke-5
<b>Penjualan</b>	<b>165.778.000</b>	<b>182.355.800</b>	<b>200.591.380</b>	<b>220.650.518</b>	<b>242.715.570</b>
HPP	65.100.000	71.610.000	78.771.000	86.648.100	95.312.910
Laba Kotor	<b>100.678.000</b>	<b>110.745.000</b>	<b>121.820.380</b>	<b>134.002.418</b>	<b>147.402.660</b>
<b>Biaya-biaya</b>					
Gaji karyawan					
1 Karyawan	18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800
Sewa Tempat	25.000.000	27.500.000	30.250.000	33.275.000	36.602.500
Listrik	24.000.000	26.400.000	29.040.000	31.944.000	35.138.400
Wifi	5.400.000	5.940.000	6.534.000	7.187.400	7.906.140
Styrofoam	4.200.000	4.620.000	5.082.000	5.590.200	6.149.220
Plastik	1.800.000	1.980.000	2.178.000	2.395.800	2.635.380
Bensin	1.800.000	1.980.000	2.178.000	2.395.800	2.635.380
Administrasi lain-lain	1.800.000	1.980.000	2.178.000	2.395.800	2.635.380
Penyusutan	2.514.900	2.514.900	2.514.900	2.514.900	2.514.900

<b>Total biaya</b>	<b>80.114.900</b>	<b>86.774.900</b>	<b>95.200.900</b>	<b>104.469.500</b>	<b>114.664.960</b>
Laba sebelum pajak	20.563.100	23.970.100	26.619.480	29.532.918	32.737.700
Pajak penghasilan 15%	3.084.465	3.595.515	3.992.992	4.429.938	4.910.655
<b>Laba bersih</b>	<b>17.478.635</b>	<b>20.374.585</b>	<b>22.626.488</b>	<b>25.102.980</b>	<b>27.827.045</b>
<b>Cash Inflow</b>	<b>19.993.535</b>	<b>22.889.485</b>	<b>25.141.388</b>	<b>27.617.880</b>	<b>30.341.945</b>

*Sumber: data olahan peneliti*



Arus Kas Nyateyuk Pekanbaru adalah :

$$CF = \text{ARUS KAS}$$

$$NI = \text{LABA BERSIH}$$

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

$$\begin{aligned} \text{Arus kas tahun ke-1} &= 17.478.635 + 2.514.900 \\ &= 19.993.535 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Arus kas tahun ke-2} &= 20.374.585 + 2.514.900 \\ &= 22.889.485 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Arus kas tahun ke-3} &= 22.626.488 + 2.514.900 \\ &= 25.404.385 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Arus kas tahun ke-4} &= 25.102.980 + 2.514.900 \\ &= 27.617.880 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Arus kas tahun ke-5} &= 27.827.045 + 2.514.900 \\ &= 30.341.945 \end{aligned}$$

### 5.2.1. Aspek Finansial Konvensional

#### Metode Payback Period (PP)

Investasi awal Rp. 43.522.000

Cash flow tahun (1) Rp. 19.993.535

---

Rp. 23.528.465

Cash flow tahun (2) Rp. 22.889.485

---

Rp. 638.980

Rp. 638.980

Cash flow tahun (3) 

---

 Rp. 25.404.385

= 0,025 x 12 bulan = 0,3 bulan

= 0,3 x 30 hari = 9 hari

Dari hasil diatas dapat disimpulkan bahwa *payback period* usaha nyateyuk ini adalah 2 tahun 9 hari

### 5.2.1.1. Profit Sharing

Sebaiknya investasi dilakukan dengan cara tidak menentukan keuntungan di awal usaha. Namun, dilakukan dengan menggunakan metode bagi hasil. Baik dalam keadaan untung maupun dalam keadaan tidak untung. Sesungguhnya dalam Islam menghendaki pembagian hasil antara pemilik dana dan pelaku yang menjalankan usaha. Jika dilakukan pembagian keuntungan maka diasumsikan bahwa pembagian sebesar 70:30 Antara pemilik dana dan pelaku usaha.

**Tabel. 5.6**

#### **Profit Sharing**

Tahun	Laba Bersih	Nisbah Bagi Hasil 70%	Profit Sharing
Tahun 1	<b>17.478.635</b>	5. 0,7	12.235.045
Tahun 2	<b>20.374.585</b>	6. 0,7	14.262.210
Tahun 3	<b>22.626.488</b>	7. 0,7	15.838.542
Tahun 4	<b>25.102.980</b>	8. 0,7	17.572.086
Tahun 5	<b>27.827.045</b>	9. 0,7	19.478.932
<b>Total Profit</b>			<b>79.386.815</b>
<b>Jumlah Investasi</b>			<b>43.522.000</b>
<b>Profit Sharing</b>			<b>35.864.815</b>

*Sumber: data olahan peneliti*

Berdasarkan hasil perhitungan profit sharing diatas dengan nisbah 70:30 didapat nilai Rp.35.864.815. Oleh karena itu usaha ini layak untuk dijalankan karena nilai profit sharing lebih besar daripada jumlah investasi awal yang ditanamkan.

#### 5.2.1.2. Metode Net Present Value (NPV)

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

**Tabel 5.7**

#### Net Present Value

Tahun	Arus kas	Df (11,95%)	Present value (pv)
Tahun ke-1	19.993.535	0,8932	17.858.225
Tahun ke-2	22.889.485	0,7979	18.263.520
Tahun ke-3	25.404.385	0,7127	18.105.705
Tahun ke-4	27.617.880	0,6366	17.581.542
Tahun ke-5	30.341.945	0,5686	17.252.430
<b>Jumlah Arus Kas</b>			<b>89.061.422</b>
<b>Jumlah Investasi</b>			<b>43.522.000</b>
<b>NPV</b>			<b>45.539.422</b>

*Sumber: data olahan peneliti*

Dilihat dari table diatas nilai *Net Present Value* (NPV) positif (+) yaitu Rp. 45.539.422 dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dikembangkan.

#### 5.2.1.3. Metode Profitabilitas Index (PI)

Profitabilitas index merupakan present value arus kas dibandingkan dengan nilai investasi. Apabila nilai profitabilitas index diatas 1 maka nilai investasi layak untuk diterima.

Nilai saat ini aliran bersih kas Rp. 45.539.422

Investasi awal Rp. 43.522.000

$$\text{Profitability Index} = \frac{PV \text{ Arus Kas}}{\text{investasi Awal}}$$

$$\begin{aligned} \text{Profitability Index} &= \frac{45.539.422}{43.522.000} \\ &= 1,046 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan dengan Metode PI didapatkan hasil 1,046. Dimana nilai PI diatas 1 dapat disimpulkan bahwa usaha Nyateyuk layak untuk dijalankan.

#### 5.2.1.4. Metode Internal Rate of Return (IRR)

Metode 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 untuk menghitung IRR harus dicari *discount factor*, dan untuk mencari *discount factor* tersebut dengan cara *try and error* (coba-coba). Dalam menghitung IRR digunakan tingkat bunga sebesar 32%.

**Tabel 5.8**

#### **Perhitungan IRR**

Tahun	Arus kas	Df (11,95%)	Present value (pv)	Df (32%)	Present value (pv)
Tahun 1	19.993.535	0,8932	17.858.225	0,7575	13.527.605
Tahun 2	22.889.485	0,7979	18.263.520	0,5739	10.481.434
Tahun 3	25.404.385	0,7127	18.105.705	0,4349	7.874.171
Tahun 4	27.617.880	0,6366	17.581.542	0,3293	5.789.602
Tahun 5	30.341.945	0,5686	17.252.430	0,2495	4.304.481
<b>Jumlah pv arus kas</b>			<b>89.061.422</b>		<b>41.977.293</b>
<b>Jumlah investasi</b>			<b>43.522.000</b>		<b>43.522.000</b>
<b>NPV</b>			<b>45.539.422</b>		<b>-1.544.707</b>

Sumber: data olahan peneliti

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

$$IRR = 11,95\% - 43.522.000 + \left[ \frac{32\%-11,95\%}{-1.544.707-43.522.000} \right] X 1\%$$

$$IRR = 11,95\% + \left[ \frac{20,05\% (43.522.000)}{-45.066.707} \right] X 1\%$$

$$IRR = 11,95\% + 19,36\%$$

$$IRR = 31,31 \%$$

Dari hasil diatas, artinya modal yang diinvestasika sebesar Rp. 43.522.000,- apabila dibandingkan dengan biaya modal atau bunga yang diisyaratkan sebesar 11,95% diperoleh IRR lebih tinggi yaitu 31,31% maka usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan.

## 5.2.2. Aspek finansial Syariah

### 5.2.2.1. Gold Value Method (GVM)

Penilaian kelayakan investasi dengan menggunakan NPV, yang mengedepankan analisis finansial, tentu akan menolak usaha yang investasi dengan nilai cash flow bersih lebih kecil dari modal. Akan tetapi dalam prinsip islam, investasi seharusnya dilakukan melalui bagi hasil baik dalam keadaan untung maupun keadaan rugi (*profit and loss sharing*). Dalam pengukuran menggunakan metode GVM ini menggunakan emas sebagai satuan ukur. Berikut ini adalah perhitungan menggunakan metode GVM:

Tabel 5.9

## Perhitungan GVM

Tahun	Laba Bersih	Nisbah Bagi Hasil 70%	Pendapatan	Harga Emas (per gram)	Nilai pendapatan setelah dijadikan gram emas
Tahun ke-1	<b>17.478.635</b>	0,7	12.235.045	806.000	15,17
Tahun ke-2	<b>20.374.585</b>	0,7	14.262.210	926.900	15,38
Tahun ke-3	<b>22.626.488</b>	0,7	15.838.542	1.065.935	14,85
Tahun ke-4	<b>25.102.980</b>	0,7	17.572.086	1.225.825	14,33
Tahun ke-5	<b>27.827.045</b>	0,7	19.478.932	1.409.699	13,81
<b>Total Pendapaan Emas (gram)</b>					<b>73,54</b>
<b>Jumlah Investasi Awal (gram)</b>					<b>53,99</b>
<b>Nilai Pendapatan Emas (gram)</b>					<b>19,55</b>

Sumber: data olahan peneliti

Berdasarkan hasil perhitungan dengan analisis profit sharing dengan nisbah 30:70 dengan harga emas diasumsikan naik 15% setiap tahunnya, jumlah nilai pendapatan emas yang didapat berjumlah 19,55 gram. Artinya, jika usaha Nyateyuk ini didirikan maka pengelola dana mendapatkan keuntungan sebesar 19,55 gram emas. Maka sebaiknya investasi ini diterima.

#### 5.2.2.2. Gold Index Method (GIM)

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. Perhitungan GI dihitung sebagai berikut:

$$GIM = \frac{\text{TOTAL PENDAPATAN EMAS (gram)}}{\text{JUMLAH IVESTASI AWAL (gram)}}$$

$$GIM = \frac{73,54}{53,99}$$

$$GIM = 1,36$$

Karena nilai GI diatas 1 maka usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan.

### 5.2.2.3. Investible Surplus Method (ISM)

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

Berikut dibawah ini perhitungan ISM usaha Nyateyuk:

**Tabel 5.10**

#### Perhitungan ISM

Periode	Bt	Ct	(Ct + Bt = IS)	n-t	IS x (n-t)	Isn
0		43.522.000	(43.522.000)			
Tahun 1	19.993.535		(23.528.465)			
Tahun 2	22.889.485		( 638.980)			
Tahun 3	25.404.385		24.765.405	2	24.765.405 x 2	49.530.810
Tahun 4	27.617.880		27.617.880	1	27.617.880 x1	27.617.880
Tahun 5	30.341.945		30.341.945	0	30.341.945 x 0	0
<b>Isn</b>						<b>77.148.690</b>

*Sumber: data olahan peneliti*

$$IS_n = 77.148.690$$

$$C_t = 43.522.000$$

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

$$(C_t)(n-t_1) = 43.522.000 \times 5 = 217.610.000$$

$$ISR = \frac{77.148.690}{217.610.000} \times 100\% = 35,45\%$$

Hasil diatas menunjukkan bahwa surplus investasi selama 5 tahun sebesar 35,45%

### 5.3. Pembahasan

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

**Tabel 5.11**

#### **Rekapitulasi Perhitungan Kelayakan Usaha**

No	Indikator	Hasil	Keputusan
1.	Payback Periode (PP)	2 tahun 9 hari	Layak
2.	Profit Sharing	79.386.815 (nilai lebih besar daripada investasi awal yang ditanamkan)	Layak
3.	Net Present Value (NPV)	45.539.422 (positif)	Layak
4.	Profitabilitas Index (PI)	1,046 (nilai PI < 1)	Layak
5.	Internal Rate of Return (IRR)	31,31% (nilai lebih besar dari bunga yang diisyaratkan)	Layak
6.	Gold Value Method (GVM)	19,55	Layak
7.	Gold Index Method (GIM)	1,36 (nilai GI > 1)	Layak

8.	Investible Surplus Method (ISM)	35,45%	Layak
----	---------------------------------	--------	-------

*Sumber: data olahan peneliti*

Dari tabel rekapitulasi perhitungan kelayakan usaha diatas maka didapat pembahasan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Payback Period* (PP) didapat hasil perhitungan 2 tahun 9 hari, dimana pengembalian investasi lebih cepat dibanding umur ekonomis usaha yaitu 5 tahun. Berdasarkan hasil tersebut maka usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan.
2. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Profit Sharing* didapat hasil perhitungan : 79.386.815 dimana nilai ini lebih besar daripada investasi awal yang ditanamkan sebesar 43.522.000. berdasarkan hasil tersebut maka usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan.
3. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Net Present Value* (NPV) didapat hasil perhitungan 45.539.422 Berdasarkan hasil perhitungan usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan karena mendapat nilai yang positif (+) dengan tingkat bunga 11,95%.
4. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Profitabilitas Index* (PI) didapat hasil perhitungan : 1,046. Berdasarkan hasil perhitungan usaha Nyateyuk layak dikembangkan karena mendapat nilai PI yang besar dari 1.
5. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Internal Rate of Return* (IRR) menggunakan 2 tingkat pengembalian yaitu 11,95% dan 32%. Dengan tingkat

pengembalian 11,95% didapat Net Present Value (NPV) sebesar 45.539.422 dimana nilai ini bernilai positif. Berdasarkan dengan tingkat pengembalian 32% didapat hasil -1.544.707 dimana nilai ini bernilai negatif. Dan dari hasil perhitungan IRR didapat hasil 31,31% maka usaha Nyateyuk layak dikembangkan karena hasil IRR lebih besar dari bunga yang diisyaratkan.

6. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Gold Value Method* (GVM) didapat hasil perhitungan 19,55 dengan nisbah 70:30, dapat disimpulkan bahwa jika usaha ini berjalan maka akan mendapat keuntungan sebesar 19,55 gram emas. Berdasarkan hasil perhitungan usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan.
7. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Gold Index Method* (GIM) didapat hasil perhitungan 1,36. Berdasarkan hasil perhitungan usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan karena nilai GIM besar dari 1
8. Berdasarkan analisis finansial dengan metode *Investible Surplus Method* (ISM) didapat hasil 35,45% dimana nilai ini adalah nilai surplus yang akan diperoleh apabila usaha ini dikembangkan. Dan dari hasil tersebut maka usaha Nyateyuk ini layak untuk dikembangkan.

Secara keseluruhan hasil perhitungan analisis studi kelayakan usaha baik secara konvensional maupun Syariah menunjukkan bahwa usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan, karena masing-masing perhitungan analisis studi kelayakan usaha memenuhi kriteria investasi.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan dari perhitungan dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya dan dapat diperoleh kesimpulan :

1. Analisis kelayakan non-finansial pengembangan usaha Nyateyuk dinyatakan layak melalui pertimbangan aspek produksi, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, serta manajemen perusahaan. Dengan meningkatkan kualitas serta evaluasi diharapkan usaha Nyateyuk dapat berkembang akan menjadi lebih besar.
2. Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan finansial konvensional dengan metode *Payback Periode (PP)*, *Profit Sharing*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitabilitas Index (PI)*, *Internal Rate of Return (IRR)* usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan.
3. Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan finansial syariah dengan metode *Gold Value Method (GVM)*, *Gold Index Method (GIM)*, dan *Invisible Surplus Method (ISM)* usaha Nyateyuk layak untuk dikembangkan.

## 6.2. Saran

Setelah melakukan penelitian analisis pengembangan usaha yang dilakukan di usaha Nyateyuk, maka diketahui beberapa masalah yang di hadapi oleh karena itu penulis memiliki beberapa saran yang mungkin berguna, diantaranya :

1. Hasil dari analisis dengan menggunakan aspek finansial konvensional maupun syariah serta aspek non-finansial menyatakan usaha layak untuk di kembangkan dengan mempertimbangkan beberapa hal yang berkaitan agar tidak terjadi kesalahan kedepannya.
2. Sebaiknya melakukan perhitungan yang lebih matang sebelum melakukan investasi agar tidak terjadi kerugian.
3. Meningkatkan promosi penjualan, tidak hanya melalui mulut ke mulut dan sosial media namun juga dengan memperluas pangsa pasar mengingat jumlah konsumen dari hari kehari terus meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afiyah, A. d. (2015). Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendiri Home Industry (Studi Kasus Pada Home Industry Coklat "Cozy" Kademangan Blitar). *Jurnal Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya Vol 23 No.1* .
- Agustin, H. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. UIR Press.
- Agustin, H. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Depok: PT. RajaGrafindo Persada.
- Brigham, E. F. (2006). *Fundamental of Financial Management. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Edisi 10*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ibrahim, Y. (2009). *Studi Kelayakan Bisnisn*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Jakfar, K. d. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- 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* .

Rizky, M. G. (2015). Analisis Tingkat Kepuasan Konsumen Berdasarkan "The Big Eight Factor" dan Dampaknya Terhadap Strategi Pemasaran Pada Restoran Cepat Saji Win's Pizza & Chicken Pekanbaru. *Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Riau.*

Yunia. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Tahu Pak Rahmad di Desa Lipat Kain Kecamatan Kampar Kiri. *Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau Pekanbaru.*

