

SKRIPSI

ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI KECIL TAHU DI KECAMATAN TAMPAN KOTA PEKANBARU (STUDI KASUS USAHA TAHU BAPAK WIN)

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S-1)
Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Riau



Oleh:

GESI PANGESTI

NPM : 165210057

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN S-1
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2021**



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS EKONOMI

الجامعة الإسلامية الريفية

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62 761 674834 Email : fekon@uir.ac.id Website : www.ac.uir.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

NAMA : **GESI PANGESTI**
NPM : **165210057**
JUDUL SKRIPSI : **KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI KECIL TAHU DI KECAMATAN TAMPAN KOTA PEKANBARU (STUDI KASUS USAHA TAHU BAPAK WIN)**
PEMBIMBING : **Dr. HAMDI AGUSTIN, SE., MM**

Dinyatakan sudah memenuhi syarat batas maksimal plagiarisme yaitu **29%** (dua puluh sembilan persen) pada setiap subbab naskah skripsi yang disusun.

Demikianlah surat keterangan ini di buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 3 Juni 2021

Ketua Program Studi Manajemen

Abd Razak Jer, SE., M.Si

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Karya tulis ini, Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar Akademik Serjana, baik di Universitas Islam Riau maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penilaian saya sendiri tanpa bantuan pihak manapun, kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis ataupun dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dalam naskah dengan disebutkan nama pengarah dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi lain sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi ini.

Pekanbaru 19 Juli 2021

Saya Yang Membuat Pernyataan



GESI PANGEST

ABSTRAK

ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI KECIL TAHU DI KECAMATAN TAMPAN KOTA PEKANBARU (STUDI KASUS USAHA TAHU BAPAK WIN)

Oleh :

GESI PANGESTI

165210057

Analisis kelayakan pengembangan usaha industri kecil tahu bapak win ini bertujuan untuk menganalisa kelayakan pengembangan bisnis usaha Tahu di Pekanbaru ditinjau dari aspek lingkungan, struktur industri, aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen dan aspek keuangan.

Studi kealyakan pengembangan usaha ini dikaji melalui beberapa aspek yaitu, aspek lingkungan, struktur industri, aspek pasar dan pemasaran, serta aspek manajemen dan aspek keuangan. Dari beberapa aspek tersebut menunjukkan bahwa pengembangan usaha tahu yang dijalankan bapak win dapat diterima dan layak untuk dilaksanakan.

Untuk menghitung analisis kelayakan investasi, digunakan beberapa metode analisis yaitu, dengan menggunakan metode *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), *Investible Surplus Method* (ISM), *Gold Value Method* (GVM), *Gold Index* (GI). Keseluruhan dari metode tersebut menunjukkan hasil bahwa pengembangan usaha Tahu Bapak Win diterima dan layak dilaksanakan.

Kata Kunci : Kelayakan Pengembangan Usaha, usaha industri kecil

ABSTRACT

FEASIBILITY ANALYSIS OF BUSINESS DEVELOPMENT OF THE TOUCH INDUSTRY IN TAPAN DISTRICT, KOTA PEKANBARU (CASE STUDY OF TAHU BUSINESS BUSINESSES, BAPAK WIN)

By :

GESI PANGESTI
165210057

The feasibility analysis of developing a small tofu industry business, Mr. Win, aims to analyze the feasibility of developing a Tofu business in Pekanbaru in terms of environmental aspects, industrial structure, market and marketing aspects, management aspects and financial aspects.

The feasibility study for business development was examined through several aspects, namely, environmental aspects, industrial structure, market and marketing aspects, as well as management and financial aspects. From these several aspects, it shows that the development of the tofu business run by Mr. Win is acceptable and feasible to carry out.

To calculate the investment feasibility analysis, several analytical methods are used, namely, using the Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR), Investible Surplus Method (ISM), Gold Value Method (GVM), Gold Index (GI). All of these methods show the results that the business development of Tofu Mr. Win is accepted and deserves to be implemented.

Keywords: Feasibility of Business Development, small industrial enterprises

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah peneliti ucapkan kepada Allah SWT, atas karunia dan limpahan rahmat-Nya dan Nabi Muhammad SAW sehingga peneliti dapat menyelesaikan karya tulis dengan judul **“Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru (Studi Kasus Usaha Tahu Bapak Win)”** yang disusun sebagai syarat Akademis dan penyelesaian Program Studi Manajemen (S1), Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Riau.

Peneliti menyadari bahwa terselesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, petunjuk dan saran dari semua pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan karya tulis ini khususnya kepada :

1. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau Dr. Firdaus AR, SE. M.Si, AK,CA
2. Ketua Program Studi Ilmu Manajemen Abd. Razak Jer, SE.,M.Si
3. Dosen Pembimbing Dr. Hamdi Agustin,SE.,MM yang telah banyak meluangkan waktu dan sangat sabar dalam membimbing dan memotivasi penelitin selama penelitian ini dilaksanakan.
4. Segenap dosen Universitas Islam Riau atas tambahan ilmu pengetahuan dan pembelajaran hidup yang peneliti dapatkan selama kegiatan perkuliahan.

5. Sahabat-sahabat saya yang telah memberikan do'a, semangat dan motivasinya kepada saya untuk menyelesaikan skripsi ini .
6. Kepada teman-teman yang telah bersama-sama berbagi canda dan duka, semoga kita semua menjadi orang yang sukses.
7. Pihak-pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Akhir kata, semoga karya tulis ini dapat berguna bagi pembaca, penelitian selanjutnya dan Almamater Universitas Islam Riau.

Pekanbaru, Mei 2021

Penulis,

Gesi Pangesti

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.3.1 Tujuan Penelitian	6
1.3.2 Manfaat penelitian.....	6
1.4 Sistematika Penulisan.....	8
BAB II TELAAH PUSTAKA	10
2.1 Kajian Pustaka	10
2.1.1 Industri Kecil Atau Usaha Kecil	10
2.1.2 Karakteristik industry kecil atau usaha kecil	11
2.1.3 Studi kelayakn bisnis atau usaha.....	12
2.1.4 Manfaat bisnis atau usaha	20
2.1.5 Tujuan studi kelayakan Bisnis atau usaha.....	22
2.1.6 Lembaga-lembaga yang memerlukan studi kelayakan	25
2.1.7 Asepek-Aspek dalam studi kelayakan bisnis atau usaha	26
2.1.8 Metode Penilaian Kelayakan Usaha dalam Perspektif Konfensional 43	
2.1.9 Metode penilaian kelayakan usaha dalam perspektif islam	46
2.1.10 Penelitian yang relevan	49
2.2 Hipotesis Penelitian.....	52
2.3 Kerangka pemikiran	52
BAB III METODE PENELITIAN	54
3.1 Metode Penelitian.....	54
3.2 Definisi operasional variable penelitian	54

3.3	Populasi Penelitian	56
3.4	Teknik Pengumpulan Data	56
3.5	Teknik analisis data	56
BAB IV DESKRIPSI WILAYAH PENELITIAN.....		58
4.1	Letak dan Keadaan Geografis	58
4.2	Demografi/ Penduduk.....	59
4.3	Sejarah Singkat Usaha Tahu Bapak Win.....	61
4.4	Alur proses Pembuatan Usaha Tahu Bapak Win	62
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		63
5.1	Hasil Penelitian.....	63
5.2	Pembahasan	63
5.3	Analisis Karakteristik Usaha Tahu Bapak Win di Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru	63
5.4	Karakteristik responden	64
5.5	Analisis karakteristik usaha industri tahu.....	67
5.6	Analisis Non Finansial	70
5.6.1	Analisis Produk	70
5.6.2	Analisis Harga.....	70
5.6.3	Analisis Promosi	71
5.7	Analisis Biaya.....	76
5.7.1	Biaya Tetap	78
5.7.2	1. Biaya Depresiasi.....	79
5.7.3	2. Biaya Perawatan Kendaraan	79
5.7.4	Biaya Variabel.....	79
5.7.5	Bahan Baku Produksi	79
5.8	Analisis Pemasaran.....	83
5.9	Analisis Penerimaan	84
5.10	Analisis Biaya Pengeluaran.....	85
5.11	Analisis Finansial	87
5.11.1	Analisis Arus Kas (<i>Cash Flow</i>).....	87
5.11.2	Analisis <i>Payback Period</i> (PP).....	90

5.11.3	Analisis Net Present Value (NPV).....	91
5.11.4	Analisis Profitability Index (PI).....	92
5.11.5	Analisis Internal Rate of Return (IRR)	93
5.11.6	Revenue Sharing	95
5.11.7	Gold Value Method (GVM).....	96
5.11.8	Metode Gold Index (GI).....	98
5.11.9	Break Even Point (BEP).....	100
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....		103
6.1	Kesimpulan.....	103
6.2	Saran.....	103
DAFTAR PUSTAKA		104

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1. 1 Hasil Produksi Tahu.....	3
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu.....	51
Tabel 3.1. Operasional Variabel.....	55
Tabel 4.1 Populasi Penduduk Kecamatan Tampan Menurut Kelurahan	59
Tabel 4.2 Jumlah industri menurut kelurahan dan jenis dikecamatan Tampan	60
Tabel 5.1 Biodata pengusaha Tahu Bapak Win	63
Tabel 5.2 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Umur	64
Tabel 5.3 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	65
Tabel 5.4 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan jumlah tanggungan keluarga	66
Tabel 5.5 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Lama Usaha .	67
Tabel 5.6 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Lama Usaha .	68
Tabel 5.7 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Kepemilikan Tanah.....	69
Tabel 5.8 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Jumlah Produksi tahu/hari.....	69
Tabel 5.9. Harga Jual Tahu Bapak Win Tahun 2019-2023.....	71
Tabel 5.10 Analisis SWOT pada Usaha Tahu Bapak Win	76
Tabel 5.11. Biaya Investasi Awal Pada Usaha Tahu Bapak Win	77
Tabel 5.12. Bahan Baku Kedelai Usaha Tahu Bapak Win	80

Tabel 5.13. Biaya Kayu Bakar Usaha Tahu Bapak Win.....	81
Tabel 5.14. Biaya Minyak Solar Usaha Tahu Bapak Win	81
Tabel 5.15. Biaya Listrik Usaha Tahu Bapak Win	82
Tabel 5.16. Biaya Transportasi Usaha Tahu Bapak Win	83
Tabel 5.17. Harga Jual Tahu Bapak Win Tahun 2020-2024.....	84
Tabel 5.18. Penerimaan Pada Usaha Tahu Bapak Win 2020-2024	84
Tabel 5.19. Pengeluaran Usaha Tahu Bapak Win 2020-2024	86
Tabel 5.20. Arus Kas (Cash Flow) Usaha Tahu Bapak Win Penjelasan :	88
Tabel 5.21. Net Cash Flow Usaha Tahu Bapak Win	90
Tabel 5.22. Perhitungan Net Present Value (NPV).....	92
Tabel 5.23. Perhitungan Internal Rate of Return (IRR)	94
Tabel 5.24. Revenue Sharing Usaha Tahu Bapak Win.....	96
Tabel 5.25. Perhitungan Gold Value Method Usaha Tahu Bapak Win	97
Tabel 5.26. Perhitungan Investible Surplus Method (ISM)	99

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Alur Proses Produksi Tahu Bapak Win..... 62



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha seperti mikro, kecil dan usaha menengah disebut dengan UMKM adalah sebuah usaha yang didirikan oleh individu ataupun kelompok. Usaha UMKM yang biasa ditemui seperti perusahaan perorangan, persekutuan, dan perseroan. Kontribusi dari usaha mikro, kecil, dan menengah UMKM yang terdapat di Negara Indonesia berbagai macam bentuk yang hal tersebut tidak perlu diragukan, pada awal adanya krisis ekonomi yang menimpa bangsa Indonesia yaitu pada tahun 1998 lalu, sector UMKM membuktikan bahwa Indonesia mampu bangkit berahan untuk menghadapi krisis ekonomi tersebut hingga saat ini.

Menurut informasi dari kementerian data – biro perencanaan kementerian Negara koperasi UKM republic Indonesia, UMKM memberikan bermacam jenis kontribusi, yaitu antara lain ialah kontribusi UMKM kepada penciptaan sebuah investasi Nasional. Kontribusi UMKM kepada suatu produk domestic bruto atau PDB nasional. Kontribusi UMKM kepada penyerapan tenaga kerja nasional, selanjutnya kontribusi UMKM kepada penciptaan devisa nasional. Kemudia bisa disimpulkan bahwa UMKM adalah took utama dalam perekonomian Indonesia.

Keampuan dari UMKM sangat perlu dikembangkan dengan terus menerus guna untuk mengatasi berbagai masalah yang terdapat dalam UMKM, sehingga bisa memeberi kontribusi yang maksimal. Dari data kementerian koperasi UKM, hasil kerja UKM ini menunjukah bahwa adanya sebuah peningkatan dalam

beberapa tahun terakhir ini. Jadi dikarenakan hal tersebut bisa menunjukkan peran dari UMKM sangat penting untuk pertumbuhan ekonomi Indonesia. Pemberdayaan UMKM ini adalah suatu hal yang penting guna untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Sumbangsih dari UMKM kepada PDB bisa dijadikan indikator pentingnya UMKM untuk peningkatan perekonomian Indonesia. kemampuan dan kinerja dari UMKM yang makin melesit tersebut tentu ada pula mengalami yang namanya masalah. Adapun berbagai masalah yang ditimbulkan dalam menganalisa kelayakan suatu usaha.

Kota Pekanbaru adalah salah satu dari kota yang memiliki tingkatan perkembangan usaha industry kecil yang tinggi dari beberapa daerah lain yang ada di Provinsi Riau. Di Kota Pekanbaru terdapat banyak sekali jenis usaha kecil yang salah satunya adalah pengolahan tahu.

Industri pengolahan tahu tidak terlepas dari dampak lingkungan yang ditimbulkan. Di mana dalam pengolahan tahu yang bersumber dari kacang kedelai menghasilkan limbah yang tentunya harus dikelola dengan baik, agar tidak memberi dampak pada lingkungan sekitar. Limbah dari pengolahan tahu bila tidak diolah dengan baik akan menimbulkan masalah pada bau yang ditimbulkan, sehingga mengganggu kenyamanan lingkungan.

Usaha olahan kacang kedelai yang ada di Kota Pekanbaru yang manasalah satuolahan tahu yang diproduksi Bapak Win pada umum belum melakukan pengolahan limbah secara maksimal, sehingga limbah dari pengolahan tahu mencemari lingkungan sekitar terutama bau dari pembusukan olahan tahu.

Sementara untuk pembuangannya disalurkan kealiran air parit di lingkungan yang pada akhirnya menimbulkan dampak lingkungan yakni bau tidak sedap.

Terlepas dari masalah Amdal, Usaha olahan tahu yang dijalani Bapak Win pada tahun 2020 ini mengalami kesulitan karena naik turunnya hasil penjualan, terutama dikarenakan adanya pandemi Covid-19. Hasil grafik data penjualan dari periode bulan januari sampai bulan oktober tahun 2020. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat hasil produksi tahu Bapak Win

Tabel 1.1
Hasil Produksi Tahu (Kg)

No	Bulan	Jumlah Produksi
1	Januari	47.000
2	Februari	61.000
3	Maret	42.000
4	April	40.000
5	Mei	45.000
6	Juni	41.000
7	Juli	37.000
8	Agustus	38.000
9	September	40.000
10	Oktober	40.000
Total Produksi		431.000
Rata-rata Produksi		43.100

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 1. 1 Hasil Produksi Tahu

Berdasarkan tabel di atas, produksi tahu Bapak Win dalam periode 10 bulan terakhir pada tahun 2020 terjadi fluktuatif dengan rata-rata produksi 43.100 dengan rata-rata produksi perhari cukup kecil yakni 1.436 kg. berfluktuatif dan rendahnya produksi olahan tahu pada tahun 2020 menimbulkan perkembangan dari UKM tersebut hanya berjalan ditempat ataupun tidak melakukan peningkatann yang signifikan. Pada dasarnya sebuah pemberdayaan dari usaha kecil menengah, bisa dimanfaatkan untuk menjadi senjata ampuh bagi perkembangan perrekonomian daerah. UKM juga bisa dimanfaatkan untuk menghapu masalah, hal tersebut merupakan salah satu bentuk untuk meningkatkan perekonomian maupun pendapatan, kemudian juga menyediakan sebuah lapangan pekerjaan bagi masyarakat luas.

Untuk peningkatan perkembangan usaha adalah bisa dijalani dengan melakukan studi kelayakan dalam usaha. Yang dimana studi keayakan merupakan suatu penelitian terhadap layak atau tidaknya sebuah usaha maupun bisnis yang dilaksanakan guna untuk menimbulkan keuntungan dengan terus menerus. Berbagai pembahasan konsep dasar studi kelayakan usaha terbukti mampu memberi berbagai macam manfaat ekonomi dan social sepanjang waktu. Pertimbangan ekonomis dalam penelitian ini sangat penting dikarenakan akan menjadi dasar implemnetasi untuk kemudian dijadikan sebuah kegiatan usaha (Suryana, 2006 dikutip oleh Aditya dkk, 2014).

Terlihat dari sisi tersebut maka perlu dilakukan analisis kelayakan usaha maupun sebuah strategi yang ampun untuk pengembangan usaha. Yaitu guna sebgaai memantau lagi semua kondisi berkaitan pada pengembangan usaha tahu

bapak win. Dalam mengasilkan sebuah simpulan yang akurat dalam mengambil keputusan yang benar atau salah dalam sebuah gagasan bisnis. Studi kelayakan usaha ini memerlukan kajian khusus pada beberapa hal dalam bentuk aspek adalah diantaranya ada aspek pasar dan pemasaran, keuangan, manajemen, organisasi, AMDAL, dan aspek teknis guna bertujuan sebagai peningkatan penjualan bapak win.

yang mendalam pada beberapa aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek manajemen, dan aspek organisasi, ada juga aspek ekonomi sosial dan (AMDAL) serta aspek teknis (operasi) bertujuan untuk meningkatkan penjualan tahu Bapak Win.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah, antara lain :

1. Produksi tahu yang masih fluktuatif atau naik turun.
2. Belum adanya manajemen usaha yang jelas.
3. Belum adanya pengelolaan keuangan yang baik dan benar.

Menurut rangkuman dari latar belakang masalah diatas. Peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Kelayakan Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru (Studi Kasus Usaha Tahu Bapak Win)”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini yakni: Apakah Pengembangan Usaha Industri

Kecil Tahu Bapak Win Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru layak dinilai dari melalui aspek finansial?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :mengetahui kelayakan Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu Bapak Win Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru yang dinilai dari melalui aspek finansial?

1.3.2 Manfaat penelitian

Adanya sebuah penelitian ini maka diharapkan hasil dari penelitian ini bisa memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis
 - 1) Hasil dari penlitian ini diharapkan bisa menyalurkan sebuah pemikiran dalam membahas semua kajian mengenai Kelayakan Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru (Studi Kasus Usaha Tahu Bapak Win).
 - 2) Hasil dari penelitian bisa lebih memprluas wawasan dan pengetahuan mengenai Kelayakan Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru (Studi Kasus Usaha Tahu Bapak Win).

- 3) Hasil dari penelitian ini bisa menjadi sebagai acuan bagi peneliti-peneliti selanjutnya yang utama kepada peneliti yang memiliki gagasan maupun pembahasan yang sama.

2. Manfaat praktis

1) Bagi peneliti

Penelitian ini bertujuan agar bisa digunakan oleh berbagai peneliti sebagai sarana pelatihan penerapan akan disiplin ilmu yang diperoleh pada saat dibangku kuliah, dan juga bisa menambah wawasan dan pengetahuan yang berkaitan dengan kelayakan pengembangan usaha dalam manajemen keuangan yang lebih baik.

2) Bagi UMKM yang diteliti

Diharapkan kepada pelaku UMKM dengan adanya penelitian ini maka bisa menganalisa artian yang penting terhadap manajemen keuangan yang baik sebagaimana bentuk dari praktik manajemen yang lebih baik. Kemudian para pelaku dari UMKM bisa lebih meningkatkan pengetahuan tentang keuangan maupun sikap keuangan dalam bentuk satu usaha yang bertujuan untuk mewujudkan manajemen keuangan yang bijaksana.

3) Bagi akademis

Diharapkan hasil dari penelitian ini bisa memberikan sebuah pandangan pemikiran berbeda guna untuk mendukung kajian tentang Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu Di Kecamatan

Tampar Kota Pekanbaru (Studi Kasus Usaha Tahu Bapak Win), serta dapat digunakan sebagai referensi dalam penelitian selanjutnya.

1.4 Sistematika Penulisan

Untuk kejelasan dan ketetapan arah pembahasan dalam skripsi ini penulismenyusun sistematika sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

BAB II : Tinjauan Pustaka

Menguraikan tentang landasan teori yang berkaitan dengan topik penelitian, pembahasan hasil-hasil penelitian sebelumnya yang menjadi acuan dalam penyusunan skripsi ini, kerangka penelitian, serta hipotesis penelitian yang menjadi pedoman dalam analisis data.

BAB III : Metode Penelitian

Menguraikan tentang variabel penelitian dan definisi operasional variabel, penentuan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, serta metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB IV : Gambaran Umum Lokasi Penelitian

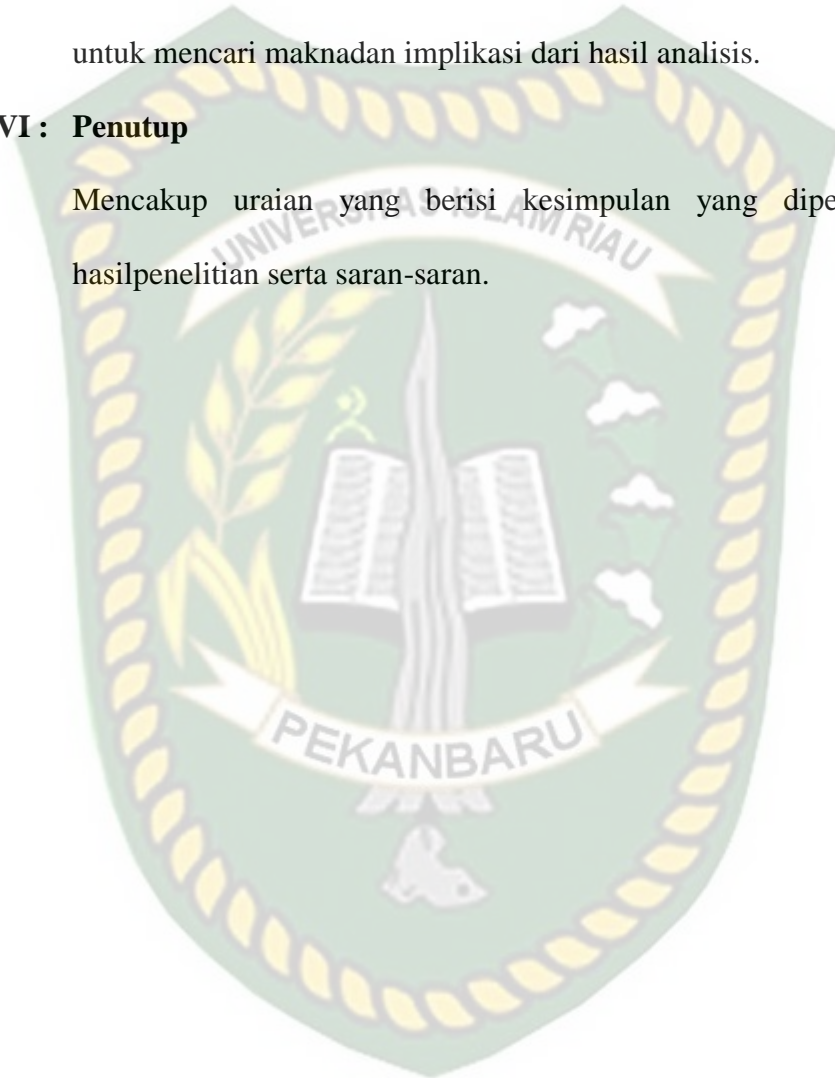
Menguraikan dan menjelaskan lokasi penelitian dan keadaan serta karakteristik UMKM

BAB V : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Menguraikan tentang deskriptif objek penelitian yang menjelaskan secara umum objek penelitian dan hal-hal yang berkaitan dengan penelitian ini, serta proses penginterpretasian data yang diperoleh untuk mencari makna dan implikasi dari hasil analisis.

BAB VI : Penutup

Mencakup uraian yang berisi kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian serta saran-saran.



BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Industri Kecil Atau Usaha Kecil

Antara industri kecil dan usaha kecil mempunyai definisi yang berbeda-beda. Walaupun memiliki perbedaan keduanya juga memiliki macam-macam tolak ukur dalam mengetahui apa yang dimaksud dengan industri kecil. Pendapat Nitisusastro (2012), tolak ukur yang biasa ditemui yaitu terdiri dari banyaknya sejumlah kekayaan yaitu dalam bentuk uang, tanah, persediaan, mesin, dan sumber daya lain sebagainya. Berikutnya yaitu banyaknya kategori dimasukan dalam modal kerja. Selanjutnya dalam dukungan lainnya ialah hasil dari semua total penjualan pada jangka waktu satu tahun dan banyaknya karyawan (Nitisusastro, 2012 diikuti oleh Sholikhah, 2017).

Pendapat Wie (1992), industri kecil adalah sebuah usaha yang memiliki aset tidak lebih dari 600 juta. Kemudian populasi dari industri kecil ini berfokus pada suatu tempat atau lokasi tertentu yang merupakan sentra-sentra produksi (Wie, 1992 dikutip oleh Sholikhah, 2017).

Selanjutnya pendapat Marbun (1996), adalah menurut pendapat beliau industri kecil yaitu industri yang belum dikelola manajemen modern, sehingga mengakibatkan omset pertahunnya kadang kurang jelas dikarenakan ketergantungan pada suatu kondisi maupun situasi (Marbun, 1996 dikutip oleh Sholikhah, 2017).

2.1.2 Karakteristik industry kecil atau usaha kecil

Karakteristik melekat yang dimiliki industri kecil atau usaha kecil bisa menjadi kelebihan atau kelemahan yang justru menjadi menghambat perkembangannya. Dari campuran kelebihan dengan kelemahannya antara keduanya sangat menentukan kekuatan industri kecil yang mampu menghadapi tantangan-tantangan yang dihadapi (Tambunan, 2002 dikutip oleh Sholikhah, 2017)

Menurut Tambunan (2002), kelemahannya terdiri dari kualitas SDM rendah, produktivitas rendah, kurangnya etos dan kedisiplinan, penggunaan tenaga kerja cenderung eksploitatif. Menggunakan anggota keluarga sebagai perkerja yang tidak dibayar, sehingga manajemen keuangan yang tidak efektif dan nilai tambah yang masuk pun rendah dan akumulasi sulit terjadi. Adapun beberapa kelebihan diantaranya adalah industri kecil memiliki motivasi yang optimis untuk mempertahankan usahanya, supply tenaga kerja yang lebih murah dan banyak. Memerlukan bahan baku lokal (tergantung pada jenis produk yang dibuat), juga melayani segmen pasar bawah yang memiliki tingkat permintaan yang tinggi (Tambunan, 2002 dikutip oleh Sholikhah, 2017).

Menurut Anoraga (2002), secara umum industri kecil atau usaha kecil ini disebutkan mempunyai karakteristik sebagai berikut (Anoraga, 2002 dikutip oleh Sholikhah, 2017)

1. System pembukuan dengan sederhana terkadang juga cenderung terlalu tidak sesuai dengan alur kajian dari pembukuan administrasi, kemudian kurangnya tindakan untuk melakukan

pembukuan up to date, maka hal tersebut akan sulit dalam mengkaji kinerja suatu usaha.

2. Usaha yang marginnya cenderung tipis melihat dari lawan pasar yang sangat banyak.
3. Terbatasnya modal usaha.
4. Kurangnya pemahaman manajer dalam pengelolaan sebuah perusahaan.
5. Skala ekonomi yang amat kecil, membuat sulit untuk mengrapkan agar bisa mampu menekan biaya mencapai titik efisien jangka panjang.
6. Kemampuan pemasaran dan negosiasi, serta diversifikasi pasar terbatas.
7. Kemampuan dalam memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah. Melihat dari keterbatasan dalam sistem administrasinya. Dan untuk mendapatkan dana dari pasar modal, suatu perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standard an transparan

2.1.3 Studi kelayakn bisnis atau usaha

Bisnis merupakan suatu kegiatan usaha yang dilakukan guna untuk mendapatkan keuntungan sesuai dengan target yang diinginkan dalam banyak profesi usaha, berdasarkan oleh banyaknya jumlah ataupun dari waktunya (kasmir dkk, 2014). Keuntungan yaitu tujuan utama dari dunia bisnis, terutama bagi mereka para pelaku bisnis baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Wujud keuntungan yang diharapkan lebih banyak dalam bentuk uang. Besarnya

sebuah keuntunganpun telah ditetapkan sesuai target yang diinginkan dan tentunya sesuai dengan batas waktunya. Dalam bidang usaha yang digeluti beragam jenisnya, mulai dari perdagangan, industry, pariwisata, agrobisnis, atau jasa-jasa lainnya (Kasmir dkk, 2014).

Oleh karena itu bisa disimpulkan pengertian dari studi kelayakan bisnis merupakan sebuah tindakan kegiatan yang membahas dengan keseluruhan mengenai usaha atau bisnis yang dijalani (kasmir dkk, 2014).

Ada juga beberapa pendapat studi kelayakan bisnis pengertian menurut beberapa ahli yaitu :

1. Pendapat dari hamdi agustin (2015:12) yaitu studi kelayakan bisnis ataupun disebut dengan fasible study ialah sebuah laporan yang sistematis dalam penelitian dengan memakai analisis ilmiah tentang layak atau tidak layaknya ajuan dari suatu usaha atau bisnis dengan rangka perencanaan investasi perusahaan.
2. Pendapat dari kasmir dan jakfar (2014: 6) adalah studi kelayakan bisnis yang mempelajari secara keseluruhan terhadap usaha atau bisnis yang dijalani, guna dalam menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut. Mempelajari secara keseluruhan adalah menganalisa secara detail data dan informasi yang ada untuk kemudian diukur, diperhitungkan hasil dari penelitian tersebut dengan menggunakan metode tersebut. Suatu penelitian yang dijalankan dengan ukuran tertentu, maka akan diperoleh dengan hasil maksimal dari sebuah penelitian tertentu.

3. Pendapat umar (2014:8) menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis adalah meneliti mengenai rencana bisnis kemudian juga tidak hanya menganalisa layak atau tidak layaknya sebuah bisnis, akan tetapi apabila usaha sudah dijalankan secara rutin guna untuk mencapai sebuah keuntungan yang sangat banyak dengan kurun waktu yang belum ditentukan.
4. Pendapat sofyan (2013:3) menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis adalah berupa konsep yang dikembangkan mulai dari konsep manajemen keuangan, yaitu digunakan untuk penagajian dalam rangka menciptakan inovasi baru dalam lingkungan perusahaan.
5. Pendapat suwarsono dan saud husnan (2014:4) meyatakan bahwa studi kelayakan bisnis adalah dalam menganalisis studi kelayakan proyek mengenai bisa dapat atau tidaknya proyek tersrbut digambarkan seperti proyek investasi yang dilaksanakan berhasil.

Definisi studi kelayakan bisnis berdasarkan dari penjelasan diatas, bisa diambil simpulan studi kelayakan bisnis merupakan suatu penelitian yang digunakan untuk menganalisis layak atau tidak nya sebuah usaha atau bisnis tersebut untuk dijalankan.

Tujuan penyusunan dari studi kelayakan bisnis secara umum ialah guna mencari jawaban untuk semua yang dipertanyakan yaitu sebagai berikut (purwana dkk, 2016) :

1. Dilihat dari segi produk yang akan ditawarkan apakah produk tersebut layak atau tidak?

2. Dilihat dari segi produksi secara teknis apakah bisa dilakukan sustainable?
3. Dilihat dari segi sudut pandang manajemen, dan bisnis tersebut apakah efektif dan efisien?
4. Dilihat dari segi sisi hukum, apakah usahanya legal atau tidak?
5. Dilihat dari segi keuangan, apakah bisnis yang dijalankan menguntungkan atau tidak.

Apabila jawabannya adalah marketable, sustainable, efektif dan efisien, legal dan profitable, dapat disebut bahwa bisnis yang dijalankan tersebut layak. Yang dimaksud layak disini adalah layak untuk dibiayai atau diberikan pinjaman maupun pendirian dari peniadaannya disetujui izinnnya (purwana dkk, 2016).

Tujuan penyusunan studi kelayakan bisnis secara khusus, sebelum melakukan kegiatan usaha atau proyek memerlukan pelaksanaan studi kelayakan, terdapat lima alasan, yaitu sebagai berikut (purwana dkk, 2016):

1. Menghindari resiko kerugian.
2. Memudahkan perencanaan.
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan.
4. Memudahkan pengawasan.
5. Memudahkan pengadilan.

Mempelajari lebih dalam yaitu meneliti secara efektif data maupun informasi yang sudah ada, setelah itu diukur, dihitung, dan dianalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode metode yang akan digunkana. Sebuah penelitian yang dilakakukan kepada suatu usaha yang akan dijalani dalam

kurun waktu tertentu, sehingga bisa memperoleh hasil maksimal dari adanya kegiatan penelitian tersebut (Kasmir dkk, 2014).

Kelayakan yaitu penelitian yang dipelajari lebih dalam guna untuk menentukan apakah usaha yang dijalankan tersebut menghasilkan sebuah manfaat yang besar dibandingkan dengan biaya yang sudah dikeluarkan. Artinya, kelayakan adalah usaha akan memberikan keuntungan finansial dan nonfinansial sesuai dengan tujuan dan usaha apa yang sedang dijalankan. Sebagaimana yang sudah dipelajari yaitu diartikan layak adalah memberikan keuntungan tidak hanya pengusahanya, akan tetapi juga bagi investor, kreditur, pemerintah, dan masyarakat luas (Kasmir dkk, 2014).

Untuk menilai layak atau tidaknya usaha bisa dilihat pada beberapa aspek. Dalam setiap aspek supaya bisa dikatakan layak harus mempunyai sebuah standar nilai nya sendiri, tetapi pengambilan keputusan tidak hanya dilihat dari sisi satu aspek. Dalam penentuan penilaian kelayakan haruslah didasari pada semua aspek yang dinilai nantinya (Kasmir dkk, 2014).

Masing-masing penilaian aspek nantinya harus dilakukan penilaian secara keseluruhan. Dan jika ada aspek yang kurang layak akan dilakukan perbaikan dan beberapa saran, sehingga dapat disebut dalam kategori layak dan apabila dikategorikan tidak layak maka sebaiknya usaha tersebut sebaiknya jangan dilanjutkan untuk dijalankan (Kasmir dkk, 2014).

Aspek-aspek yang dinilai harus dinilai dalam kasus studi kelayakan bisnis yaitu dari aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis maupun operasional, aspek manajemen, aspek organisasi, ekonomi dan social, dan juga

aspek (AMDAL). Untuk menilai semua aspek tersebut perlu dilakukan tindakan untuk mencari para ahli dalam setiap aspek (Kamir dkk, 2014).

Sebagaimana yang sudah dijelaskan terdahulu, yaitu bahwa jika sudah dilaksanakan penelitian dengan studi yang efektif maupun sungguh-sungguh, tiap bisnis atau usaha dijalani tidak akan menjamin 100% bahwa bisnis atau usaha tersebut akan sukses. Adapun penyebab usaha tersebut mengalami bnyak kegagalan. Kegagalan tersebut dapat dilihat dari kesalahan peneliti dalam melakukan perhitungan yang tidak teliti sampai pada dengan pada factor dimana hal yang sama sekali tidak bisa dikendalikan oleh nalar manusia. Dan pada akhirnya kegagalanpun akan menimbulkan kerugian pada perusahaan (kasmir dkk, 2014).

Adapun penyebab risiko kerugian yang akan timbul dimasa depan dikarenakan dimasa depan belum ada yang tau pasti apa yg akan terjadi. Dan yang paling penting yaitu memperhatikan atau memprediksi resiko yang akan terjadi pada masa mendatang. Secara umum, penyebab kegagalan pada suatu hal yang sudah dicapai dan juga dilakukan studi kelayakan bisnis secara menyeluruh seperti yang sudah dijelaskan diatas, faktor-faktor penyebabnya adalah sebagai berikut yaitu (kasmir dkk, 2014):

1. Data dan informasi tidak lengkap

Disaat melakukan penelitian data dan informasi yang di masukan kurang lengkap, sehingga hal yang harus menjadi penilai tidak ada. Dan juga data yang didapatkan tidak dapat dipercaya atau palsu. Jadi karena sebab itu, seblum melakukan studi harus memiliki data dan informasi selengkap

mungkin dan mengumpulkannya dalam berbagai sumber ada yang bisa dipercaya dan dipertanggung jawabkan keaslian data dan informasinya.

2. Tidak teliti

Penyebab dari kegagalan bisa juga dari penulis kurang teliti dalam memeriksa dokumen yang ada. Maka karena itu hal tersebut orang yang melakukan studi kelayakan bisnis perlu belajar maupun melatih dan mencari lembaga yang benar benar ahli dalam bidangnya. Oleh karena itu faktor ketelitian ini menjadi jaminan. sehingga kecerobahan sekecil apapun akan sangat berpengaruh pada hasil penelitian.

3. Salah Hitung

Peneliti juga bisa mengakibatkan suatu kesalahan salah satunya salah dalam melakukan perhitungan. Contohnya, dalam menggunakan rumus, cara menghitung, sehingga jumlah yang dikeluarkan tidak akurat.

4. Pelaksanaa pekerjaan salah

Pelaku bisnis sangat berpegang pada peran penting dalam keberhasilan menjalankan bisnisnya. Jika pelaku di area lapangan melakukan proyek secara tidak benar atau tidak sesuai dengan aturan yang sudah ditetapkan, kemungkinan besar bisnis tersebut mengalami kegagalan.

5. Kondisi lingkungan

Kegagalan selanjutnya ialah adanya hal-hal yang memang tidak bisa dikendalikan. Dalam artian, saat melakukan penelitian dan semua pengecekan yang tepat dan benar, tetapi pada saat perjalanan pengerjaan akibat terjadinya perubahan kondisi lingkungan akhirnya berdampak pada

hasil penelitian dalam studi kelayakan bisnis. Perubahan lingkungan yaitu seperti perubahan ekonomis, politik, hukum, social dan perubahan perilaku masyarakat, ataupun dikarenakan oleh bencana alam.

6. Unsur sengaja

Unsur sengaja yang disebutkan disini adalah kesalahan yang sangat fatal dimana peneliti dengan sengaja melakukan kesalahan dimana hal tersebut tidak sesuai dengan apa yang terjadi dengan kenyataannya dengan adanya banyak alasan. Bisa juga para pelaksana melakukan hal yang tidak pantas, karena itu menyebabkan kegagalan pada suatu usaha.

Maka dari itu, untuk melakukan studi kelayakan bisnis haruslah terlebih dahulu memperhatikan beberapa hal diantaranya yaitu (kasmir dkk, 2014):

1. Kelengkapan data dan informasi yang diperoleh sangat teliti dan akurat.
2. Mempunyai tenaga kerja ahli pada suatu tim studi kelayakan bisnis agar terkendalinya sebuah perusahaan yang sukses.
3. Menentukan metode dan peralatan alat ukur yang tepat.
4. Loyalitas dan solid tim studi kelayakan bisnis.

Jika kita sudah memlakukan studi kelayakan yang yang benar, maka setiap resiko dapat diminimalkan sehingga tujuan yang diinginkan bisa tercapai. Setelahnya usaha yang dijalankan dapat memberikan banyak bentuk keuntungan atau manfaat, baik untuk perusahaan, pemerintah maupun masayarkat luas (Kasmir dkk, 2014).

2.1.4 Manfaat bisnis atau usaha

Bisa dipastikan dalam pendirian sebuah bisnis akan memberikan berbagai bentuk manfaat ataupun keuntungan tersendiri bagi pemilik usaha. Selain itu, keuntungan dan manfaat lain bisa juga dipetik oleh banyak kalangan dengan adanya suatu usaha. Contohnya bagi masyarakat luas, baik mereka yang terlibat dalam usaha atau pun mereka yang berada pada lingkungan usaha tersebut, dan termasuk juga bagi pemerintah (kasmir dkk, 2014).

Dibawah ini poin keuntungan adanya sebuah kegiatan bisnis baik bagi perusahaan, pemerintah, maupun bagi masyarakat, diantaranya sebagai berikut (kasmir dkk, 2014):

1. Memperoleh Keuntungan

Jika suatu usaha dinyatakan layak untuk dijalankan akan memberikan sebuah keuntungan, yang utama adalah keuntungan keuangan bagi pemilik usaha. Keuntungan tersebut biasanya diukur dari nilai uang yang dihasilkan dari usaha yang dijalankan.

2. Membuka Peluang Pekerjaan

Dengan adanya sebuah bisnis pasti membuka peluang pekerjaan kepada masyarakat luas, baik yang terlibat langsung maupun yang tinggal disekitar lokasi bisnis. Maka akan menimbulkan peluang pekerja dan juga akan menyediakan sebuah peluang pendapatan bagi masyarakat yang terlibat dengan perusahaan.

3. Manfaat ekonomi

Manfaat ekonomi secara umum adalah:

- 1) Bertambahnya jumlah barang dan juga jasa.
 - 2) Meningkatkan mutu dari produk.
 - 3) Meningkatkan devisa.
 - 4) Penghematan devisa.
4. Tersedia sarana dan prasarana
- Adapun bisnis yang akan dijalani tersebut memberikan manfaat seperti di atas dan juga memberikan manfaat bagi masyarakat luas terlebih lagi pada masyarakat sekitar. Manfaat yang disarankan yaitu seperti tersedianya sarana dan prasaran yang dibutuhkan pada umumnya, seperti jalan, telepon, air, penerangan, pendidikan, rumah sakit, rumah ibadah, sarana olahraga serta sarana dan prasarananya.
5. Membuka isolasi wilayah
- Membuka suatu usaha di area tertentu misalnya diperkebunan, jalan atau pelabuhan maka akan membuka isolasi wilayah. Otomatis wilayah yang tadinya tertutup menjadi area terbuka sehingga masyarakat akan menjadi mempunyai lingkungan yang luas.
6. Meningkatkan persatuan dan membantu pemerataan pembangunan
- Dengan adanya keberadaan usaha atau bisnis ini juga bisa menimbulkan suatu ikatan dan persatuan antar para pekerja dari berbagai suku bangsa. Pertemuan itulah yang akan bisa meningkatkan persatuan. Kemudian dengan adanya beberapa proyek pada suatu daerah akan memberikan pemerataan pembangunan diseluruh wilayah.

2.1.5 Tujuan studi kelayakan Bisnis atau usaha

Sebelumnya telah dijelaskan di awal, kenapa perlu adanya studi kelayakan sebelum memulai suatu usaha atau bisnis yang dijalankan agar aman. Intinya yaitu apabila usaha atau bisnis itu dijalankan akan lebih efektif atau dalam artian tidak membuang-buang uang, tenaga, dan pikiran dengan peruma dan juga tidak menimbulkan masalah yang tidak perlu dimasa yang akan datang. Selanjutnya dengan adanya usaha atau bisnis akan memberikan berbagai keuntungan serta manfaat bagi masyarakat luas maupun berbagai pihak penting lainnya. Berikut terdapat lima tujuan kenapa sebelum memulai usaha atau proyek perlu dilakukan studi kelayakan, diantaranya (Kasmir dkk, 2014):

1. Menghindari adanya resiko
2. Memudahkan dalam perencanaan
3. Memudahkan dalam pelaksanaan pekerjaan
4. Memudahkan dalam pengawasan
5. Memudahkan dalam pengendalian

Tujuan dari studi kelayakan bisnis menurut ahli Hamdi Agustin (2015:14) adalah :

1. Ikhtiar dalam kesuksesan usaha

Studi kelayakan bisnis yaitu memiliki sebuah tujuan tersendiri dimana tujuan utamanya yaitu memiliki bukti ikhtiar kepada Allah SWT supaya usaha yang dijalankan akan berhasil dan juga diridhoi oleh Allah SWT. Dalam mencapai sebuah kesuksesan usaha itu juga lah seseorang akan membuat sebuah analisis studi kelayakan bisnis berharap juga untuk

semoga Allah akan mengabulkan usaha yang akan dibuat dan sakan selalu dalam pertolongan Allah SWT yaitu dari semua suka duka cobaan ataupun rintangan terhadap usaha yang sedang dijalani nantinya. Selain itu, beedoa adalah sebuah hal yang sangat diutamakan yaitu dengan meminta dan memohon kepada Allah SWT berharap semoga usaha yang akan dilaksanakan akan diberikan izin dan dipermudahkan jalannya.

2. Meminimalisir resiko

Studi kelayakan bisnis yaitu punya sebuah tujuan utama dalam mengurangi sebuah risiko kerugian dimasa yang akan datang. Tetapi kembali lagi setiap usaha atau bisnis memiliki smasa sebuah kesulitan maupun tingkat masalah yang berbeda terutama resiko kerugian dari sebuah perusahaan itu sendiri. Keadaan tersebut ada dikarenakan susah nya memprediksi keadaan dimasa yang akan datang. Tetapi dengan demikian studi kelayakan bisnis hanya bisa memprediksi resiko yang bisa dikendalikan. Maka dari itu sebaiknya dalam melaksanakan sautu kegiatan apapun hendaknya berserah diri kepada Allah SWT untuk berdo'a supaya selalu dipermudahkan jalannya dengan adanya ridho dari Allah SWT.

3. Memudahkan sebuah perencanaan

Setiap usaha yang memulai dari SKB dengan hal itu akan membuat suatu rencana agar lebih mudah didalam kurun waktu tertentu, adapun beberpa hal yang dimudahkan perencanaanya diantaranya adalah jumlah dana yang diperlukan, area lokasi yang digunakan, pelaku yang

menjalannya, cara untuk menjalankannya, keuntungan yang diterima berlimpah dan jika terjadi penyimpangan juga akan diawasi.

4. Memudahkan dalam pelaksanaan pekerjaan

Berdasarkan laporan studi kelayakan bisnis akan memberikan sebuah pedoman untuk melakukan kegiatan usaha yang sudah diterima. Dengan adanya sebuah rencana akan memudahkan dalam posisi yang akan diisi diberikan. Maka sebuah pelaksanaan pun akan dijalani dengan adanya pedoman yang harus diikuti.

5. Memudahkan dalam pengendalian dan pengawasan

Sebuah laporan studi kelayakan bisnis yaitu menyediakan sebuah pedoman dalam mengendalikan sebuah usaha, pengendalian tersebutpun juga akan bisa mengantarkan usaha dalam mencapai kesuksesan dikarenakan dalam usaha tersebut terdapat pengawasan kerja sesuai dengan perencanaan studi kelayakan bisnis yang sudah ditetapkan. Kemudian pengawasan tersebut juga sangat penting guna untuk mengatarkan usaha untuk mencapai kesuksesan dan juga sesuai dengan job diskription dan juga standar oprasian yang sudah ditetapkan maka usaha yang dijalankan akan terlaksana dengan sukses. Tetapi ada juga masalah dimana jika pengawasan yang lemah maka akan terdapat kemungkinan usaha yang akan dijalani memiliki sebuah kendala maupun tidak berjalan dengan baik. Maka dari itu, untuk ketetapan dari job diskription dan standar operasi pekerjaan (SOP) dengan sempurna dan para pekerja pun menyanggupi untuk bisa melaksanakannya.

2.1.6 Lembaga-lembaga yang memerlukan studi kelayakan

Hasil dari penilaian studi kelayakan ini juga sangat penting dikarenakan diperlukan oleh banyak pihak, salah satunya pihak-pihak yang sedang berkepentingan pada usah ataupun bisnisnya yang sedang dijalani. Usaha yang melakukan studi kelayakan akan mempetanggung jawabkan hasil yang mereka anggap perusahaan tersebut layak, kemudian berbagai pihak yang berkaitan berfikir untuk meyakini dan mempercayai hasil penilaian studi kelayakan yang sudah dilakukan (kasmir dkk, 2014).

Adapun berberapa pihak yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis adalah sebagai berikut (kasmir dkk, 2014):

Berikut ada juga pihak pihak yang berkaitan dengan hasil studi kelayakan tersebut, yatu (Kasmir dkk, 2014):

1. Pemilik usaha

Mereka yang memiliki sebuah perusahaan sangat berkepentingan degan adanya hasil dari analisis studi kelayakan yang sudah dibuat, kejadian tersebut disebabkan karena mereka tidal ingin jika dana yang di investasikan mengalami kerugian.

2. Kreditur

Jika para pemilik tersebut melakukan sejumlah dana pinjaman dari bank atau lembaga kuangan lainnya, maka para pelaku usaha pun sangat mementingkan yang namanya stui kelayakan yang dibuat. Dan bank atau lembaga keuangan pun sudah pasti mengiginkan agar yang menggunakan

jasa kredit atau pinjamannya dilunasi dengan lancar dan tidak macet. Dikarenakan usaha yang dijalani sejujurnya tidak lah layak dilanjutkan.

3. Pemereintah

Dari pihak pemerintah pentingnya studi kelayakan yaitu untuk mempercayai apakah bisnis yang dijalankan tersebut memiliki unsur manfaat kepada perekonomian pada umumnya. Selanjutnya bisnis tersebut juga bermanfaat bagi masyarakat luas, dengan menimbulkan sebuah lapangan pekerjaan.

4. Masyarakat luas

Untuk mereka masyarakat luas dengan adanya bisnis, terutama untuk masyarakat yang tinggal disekitar lingkungan bisnis akan menjadi subur dari tersedianya lapangan pekerjaan, bisa juga mereka yang berada disekitar perusahaan maupun bagi masyarakat lainnya. Dan juga dengan adanya bisnis juga meberikan sarana dan prasarana.

5. Manajemen

Dari hasil studi kelayakan bisnis yaitu menentukan hasil kerja untuk pihak manajemen dalam menjalani apa saja yang sudah ditugaskan. Hasil kerja tersbut juga bisa dilihat dari beberapa pencapaiannya, sehingga dapat dilihat perstasi kerja yang sudah di capai pelaku usaha.

2.1.7 Asepek-Aspek dalam studi kelayakan bisnis atau usaha

Ketika sedang melaksanakan pembuatan maupun penilaian terhadap studi kelayakan yang sudah sesuai langkah-langkah yang sudah ditetapkan, sebaiknya dilaksanakan dengan baik dan benar. Selanjutnya tiap langkah mempunyai

macam-macam aspek yang diharuskan untuk diamati, diukur, dan juga dinilai sesuai dengan hal yang sudah ditetapkan (Kasmir dkk, 2014).

Adapun beberapa macam aspek yang diperlakukan untuk penentuan kelayakan sebuah usaha. Maksudnya jika salah satu aspek tidak terpenuhi, maka akan memerlukan suatu perbaikan atau tambahan yang lengkap yang dibutuhkan (Kasmir dkk, 2014).

Menentukan urutan penilaian aspek yang manakah yang harus didahulukan yaitu tergantung dari kesiapan penilaian dan kelengkapan data yang sudah ada. Tentu hal tersebut juga dalam prioritas pertimbangan, hal apa yang

a. Aspek dari pasar dan pemasaran

Pada dasarnya pasar maupun pemasaran tidak lah bisa dipisahkan antara satu dengan lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki hal dimana mereka saling ketergantungan karena saling mempengaruhi satu dengan yang lain. Maksudnya, jika ada suatu kegiatan pasar maka otomatis disitu juga akan menimbulkan pemasaran dan jika ada kegiatan pemasaran yaitu guna untuk mencari suatu pasar (Kasmir dk, 2014).

Seseorang dalam ahli pemasaran, Stanton, menyatakan penjelasan tentang pasar, yaitu sejumlah orang yang berkeinginan untuk puas, uang untuk dibutuhkan, dan hal apa yang ingin dibelanjakan. Maka ada hal utama yang mendorong timbulnya pasar, adalah mereka dalam berbagai bentuk keinginannya, daya belinya, serta caranya untuk membeli. Adapun berbagai hal yang akan dibahas mengenai aspek dari pasar yaitu menentukan kesempatan sebuah pasar,

menentukan daya jual dari sebuah produk kemudian menentukan strategi dari pemasarannya (umar, 2001 dikutip oleh aditya dkk, 2014).

Selanjutnya pengertian dari pemasaran seperti yang di jelaskan oleh Philip Kotler ialah suatu kegiatan social dimana mereka antara individu dan kelompok memiliki apa yang mereka inginkan yaitu dengan cara menukaran bentuk produk dan nilai kepada pihak satu dengan yang lainnya (kasmir dkk, 2014).

Kemudian teori pasar Pheng (1990) yang menyatakan bahwa pasar merupakan suatu kegiatan ekonomi didalam lingkungan masyarakat memiliki sebuah peran penting dalam pusat kegiatan dan budaya. Sebagai pusatnya kegiatan ekonomi, pasar merupakan tempat dimana tempat bagi transaksi produsen dan konsumen. Kemudian melalui pasar, orang bisa mendapatkan kebutuhan mereka seperti modal, alat dan energy (Pheng, 1990 dikutip oleh mulya dkk, 2017).

Untuk melihat apakah sebuah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar maupun pemasaran mempunyai peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Dan dengan seberapa besar peluang pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan ataupun seberapa besar marketplace yang dimiliki oleh para pesaing berpangalama ini. Lalu bagaimana strategi pasar yang akan dilakukan, untuk mendapatkan peluang pasar yang ada. Dalam hal tersebut, untuk meninjau besarnya pasar dan potensi pasar yang ada, maka perlu melakukan yang namanya riset pasar, dengan terjun langsung kelapangan kerja maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber terpercaya. Selanjutnya, sesudah

diketahui pasar nyata dan potensi pasar seperti apa barulah strategi pemasarannya disusun (Kasmir dkk, 2014).

Kebanyakan produsen sebelum memproduksi barang maka terlebih dahulu melakukan riset pasar dengan banyak cara, contohnya, yaitu melalui tes pasar melalui media iklan, seakan barang tersebut sudah tersedia. Hal tersebut bertujuan tidak lain adalah untuk melihat seberapa banyak banyak orang yang tertarik pada barang tersebut, apakah akan mendapat tanggapan yang baik atau tidak dari mereka calon konsumennya, baik dari kualitasnya maupun pada harganya. Maka dari tes pasar tersebut bisa di tebak seberapa besar pasar yang bisa didapatkan bagaimana menarik pasar yang ada, dan juga termasuk pada mereka tangan para saingan pasar pada saat ini (kasmir dkk, 2014).

Pentingnya peranan pemasaran untuk menentukan keberlangsungan usaha suatu bisnis, sehingga hal itu menjadikan posisi pemasaran paling depan dikarenakan untuk kepentingan manajemen perusahaan yang lebih baik dan menguntungkan. Seorang pemasar juga harus mengenali dulu pasar yang akan digelutinya, yaitu sebagai berikut (kasmir dkk, 2014):

1. Ada tidak pasarnya.
2. Seberapa besarnya pasar yang ada.
3. Potensi pasar.
4. Tingkat persaingan yang ada termasuk untuk besarnya marketshare yang akan di ambil maupun direbut marketsharing milik pesaing.

Adapun pengertian peluang pasar adalah adanya selisih antara permintaan produk dari para konsumen dengan penawaran di pasar terhadap produk tertentu.

Karena itu penentuan dari harga jual produk yang benar yaitu dengan menempatkan harga murah yang bisa dijangkau oleh kebanyakan konsumen. Para wirausaha bisa menimbulkan harga yang sangat efisien dengan langkah inovasi dan kreativitas yang dimiliki. Supaya investasi dan bisnis yang dijalankan bisa berhasil dengan lancar. Jadi perlu untuk dilakukan strategi yang tepat, ada halnya dimana perusahaan dapat mengendalikan beberapa strategi untuk mempengaruhi pasar, beberapa tersebut disebut juga sebagai *marketing mix* yaitu *product, place, price, dan promotion* (Jakaf, 2010 dikutip oleh Aditya Dkk, 2014).

Tujuan memasarkan atau memproduksi suatu produk, yaitu untuk perusahaan dagang dan jasa akan selalu berpatokan pada hal yang diinginkan untuk dicapai oleh perusahaan. Kegunaan perusahaan untuk melakukan pemasaran terhadap produknya bisa bersifat jangka pendek maupun jangka panjang (Kasmir dkk, 2014).

Tujuan perusahaan untuk memproduksi secara aspek pasar dan pemasaran dapat urutkan sebagaimana berikut ini (Kasmir dkk, 2014):

1. Untuk meningkatkan penjualan dan meningkatkan laba.
2. Untuk menguasai pasar.
3. Untuk mengurangi saingan.
4. Untuk menaikkan prestise produk tertentu di pasaran.
5. Untuk memenuhi berbagai pihak tertentu.

Ada juga tujuan dari kegiatan pemasaran dari produk atau jasa antara lain adalah sebagai berikut (Kasmir dkk, 2014).

1. Memaksimalkan kebutuhan konsumsi ataupun disebut juga dengan memudahkan merangsang konsumsi.
2. Memaksimalkan kepuasan dari konsumen
3. Memaksimalkan sebuah pilihan (ragam produk).
4. Memaksimalkan kualitas, kuantitas, ketersediaan harga pokok barang, lingkungan fisik dan kualitas lingkungan kultur.
5. Memaksimalkan tingkat penjualan barang dan jasa.
6. Menginginkan untuk menguasai pasar ataupun menghadapi pesaing.
7. Memenuhi kebutuhan pada suatu produk dan jasa.
8. Memaksimalkan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan akan produk dan jasa.

b. Aspek keuangan (financial)

Berbagai hal yang dilakukan dalam investasi bisnis (usaha), sebuah produk atau barang tentu akan memerlukan yang namanya sejumlah modal atau uang, dalam keahlian yang lainnya. Modal yang dipergunakan untuk memulai bisnis dengan melakukan investasi awal, aktiva tetap, hingga modal dari kerja. Dalam memenuhi sejumlah kebutuhan investasi, sejumlah modal juga bisa didapat dari banyak sumber baik itu modal individu maupun modal dari pinjam atau modal asing (Kasmir dkk, 2014)

Hal yang memerlukan perhatian terhadap memperoleh modal ialah dengan mementingkan pengembalian modal untuk jangka waktu yang sudah ditetapkan. Dan pengembalian pun juga tergantung pada kesepakatan awal dengan jumlah keuntungan yang diterima dimasa yang akan datang. Pengembalian tersebut

tergantung pada perjanjian awal keuntungan yang diperoleh pada masa yang akan datang. Sebuah estimasi keuntungan bisa diperoleh dari perbedaan pendapatan dengan biaya didalam suatu oeriode tertentu. Dalam besar atau kecilnya keuntungan akan berpengaruh pada pengebalian dana kepada suatu usaha. Dikarenakan itu, hal ini memerlukan sebuah estimasi guna untuk pendapatan biayanya sebelum usaha tersebut dijalankan (kasmir dkk, 2014).

Didalam analisis keuangan juga perlu melakukan perhitungan yang bertujuan dalam mengetahui sampai mana rencana usaha yang telah diatur dapat memberikan sebuah manfaat. Dan hasil dari perhitungan keuangan adalah suatu biaya modal awal yang sudah diinvestasikan, yaitu dengan bandingan antara total manfaat yang sudah diteruma dengan total biaya yang sudah dikeluarkan yaitu dalam bentuk present value dimana selama unur ekonomis dari proyek. Ada berbagai hal yang akan dianalisis dalam aspek keuangan diantaranya: analisis investasi, income statement atau laporan keuangan, cash flow atau arus kas, dan metode net present value atau metode evaluasi investasi, internal rate of retrun, dan payback periode (aditya dkk, 2014).

Sebuah analisis investasi, dan modal yang sudah digunakan memenuhi biaya bisnis atau usaha, dimulai dari biaya yang terdiri dari pra operasi, biaya investasi aktiva tetap, sehingga biaya modal kerja. Dan untuk memenuhi kebutuhan investasi, modal bisa dicari melalui bermacam-macam sumber yang sudah ada. Laporan keuangan merupakan sautu laporan yang memperlihatkan sejumlah pendapatan yang didapat dan juga sejumlah biaya yang sudah dikeluarkan dalam suatu periode tertentu. Dalam metode evaluasi investasi, menganalisis hasil tiap

metode yang dipakai yaitu metode net present value, internal rate of return dan payback periode (Aditya dkk, 2014).

Pada rangkungan yang diuraikan diatas penilaian dari aspek keuangan adalah sebagai berikut (Kasmir dkk, 2014):

1. Berbagai sumber sumbr dana yang akan diperoleh.
2. Keperluan dari biaya investasi.
3. Estimasi penghasilan dan juga biaya investasi dalam beberapa periode termasuk dengan sejumlah jenis biaya yang dilakukan selama umur investasi.
4. Proyek neraca dan laporan laba rugi dalam beberapa periode kedepannya.
5. Kriteria dari penilaian investasi.
6. Sebuah rasio keuangan yang digunakan untuk menilai kemampuan dari perusahaan.

Adapun aspek keuangan tidak bisa dipisahkan dari inti pendanaan, sebuah pendanaan bisnis bisa diperoleh dari beberpa sumber baik dari perusahaan dan dari metode mana yang akan dipakai mempunyai kelebihan kan kekurangny masing-masing.

c. aspek manajemen dan organisasi

Aspek manajemen dan organisasi adalah sebuah aspek penting dimana analisisnya digunakan untuk kelayakan suatu usaha. Dikarenakan bahwa jika suatu usaha telah di nyatakan layak untuk dijalankan tanpa adanya dukungan pada manajemen dan sebuah organisasi yang tepercaya, tidak tutup kemungkinan bahwa usaha tersebut nanti akan menempuh kegagalan (kasmir dkk, 2014).

Fungsi-fungsi manajemen dapat dirangkum sebagai berikut (Kasmir dkk, 2014):

1. Perencanaan (planning)

Planning adalah suatu hal dimana awal dari proses untuk menenrukan arah yang akan dilalui dan hal apa saja yang diperlukan untuk mewujudkan hal yang ingin dicapai dengan sempurna.

2. Organisasi (organizing)

Organizing adalah suatu hal untuk pengelompokan dalam sebuah kegiatan maupun pekerjaan dalam suatu unit.

3. Pelaksanaan (actuating)

Disebut pelaksanaan ialah berfungsi untuk mengatur pelaksanaan dari kegiatan pekerjaan dalam organisasi itu sendiri.

4. Pengawasan (controlling)

Controlling adalah untuk meninjau ataupun menilai dari pelaksanaan yang dilakukan sudah sesuai dengan rencana atau tidak.

Berikutnya perlu juga dianalisis dari kesiapan perusahaan pada manajemen sumber daya manusia, dimulai dari pelaksanaan sampai dengan penempatannya di posisi tertentu untuk kelanjutan berjalannya suatu perusahaan. Dan manajemen sumber daya manusia adalah dimana adanya suatu konsep yang berhubungan dengan kebijaksanaan, prosedur, dan praktek dengan cara bagaimana untuk mengelola maupun mengatur seseorang dalam sebuah perusahaan bisa mencapai tujuan yang sudah ditetapkan (Kasmir dkk, 2014).

Dalam manajemen sumber daya manusia bisa diuraikan pada manfaat manajerial yang diantaranya ada perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengawasan, dan manfaat operatif yang diantaranya ada pengadaan, kompensasi, pengembangan, integrasi, pemeliharaan, pengambil keputusan hubungan kerja (Kasmir dkk, 2014).

Segaimana hal yang sudah dijelaskan di poin sebelumnya, manajemen adalah senjata untuk mewujudkan tujuan dari perusahaan. Selanjutnya tujuan dari perusahaan bisa terwujud dikarenakan adanya tempat maupun kesempatan untuk melakukan kegiatan tersebut. Tempat maksudnya ialah dimana yang sudah dijelaskan sebelumnya yaitu adanya struktur organisasi perusahaan (Kasmir dkk, 2014).

Secara umum organisasi bisa diartikan sebagai sebuah tempat dimana sekelompok orang untuk berkerja sama dalam melaksanakan tugas yang sudah direncanakan. Secara dinamis juga diartikan seperti manjalin kerja sama antara dua orang maupun lebih guna untuk mencapai sebuah tujuan yang sama (Kasmir dkk, 2014).

Tujuan dari organisasi tidak lain akan menentukan seperti apa organisasi yang mereka ciptakan, yaitu dengan menentukan semua tugas-tugas, yang berhubungan dengan tujuan organisasi, batas wewenang, maupun penanggung jawab dalam menjalankan tugas masing-masing. Dengan dasar melakukan kegiatan tersebut kemudian bisa disimpulkan pola dari ketetapan hubungan diantara semua bidang pengambilan keputusan para pelaksana kegiatan yang

mempunyai kepentingan, kedudukan ataupun wewenang, dan tanggung jawab tertentu (Kasmir dkk, 2014).

d. AMDAL (Aspek ekonomi social dan dampak lingkungan hidup)

Pada ada suatu kegiatan usaha bisnis yang dilakukan, aka nada menimbulkan yang namanya dampak baik dan buruknya. Dampak baik dan buruknya yaitu bida dialami maupun dirasakan oleh banyak pihak, yaitu mulai dari perusahaan, pemerintah, sampai dengan masyarakat yang tinggal dilingkungan perusahaan. Dari aspek social dan dampak lingkungan hidup tersebut dengan adanya investasi akan menimbulkan dampak positif yang ditimbulkan untuk ditujukan kepada masyarakat dan tentu saja kepada pemerintah (Kasmir dkk, 2014).

Secara umum dampak positif dari aspek social untuk masyarakat ialah dengan menyediakan sarana dan prasarana yang akan digunakan, contohnya seperti pembuatan sebuah jalan, listrik, jembatan, maupun sarana yang lainnya. Selanjutnya dari pihak pemerintah dampak negativenya adalah dengan adanya suatu perbahan yang signifikan pada suatu daerah, seperti perubahan dalam kebudayaan, maupun kesehatan dari masyarakatnya. Maka dampak negative ini dari aspek sosialnya yaitu termasuk pada perubahan gaya hidup masyarakat, budaya, adat-istiadat dan pola hidup social yang lainnya (Kasmir dkk, 2014).

Dalam studi kelayakan bahwa ekonomi berkaitan dengan harga yang digunakan untuk nilai tukar sebuah barang, dan studi kelayakan ekonomi ini juga berkaitan dengan adanya segala bentuk pengeluaran dalam memulai suatu proyek. Penelita juga bisa mengangkat kelebihan dari sebuah prestasi proyek, sehingga

memudahkan para penilai untuk mengambil keputusan dalam memutuskan bagaimana skema yang terencana akan diprises saat sekarang (Mukherjee dkk, 2017).

Dampak dari aspek ekonomi secara garis besar adalah dengan menilbulkan adanya sebuah usaha dan investasi, ontohnya pembangunan sebuah pabrik, diantaranya sebagai berikut (Kasmir dkk, 2014).

1. Bisa meningkatkan perekonomian rumah tangga.
2. Bisa mengatur, menggali, dan memanfaatkan ekonomi sumber daya manusia.
3. Bisa meningkatkan ekonomi pemerintah dari segi local maupun dari segi regional.
4. Bisa meningkatkan pembangunan wilayah.

Adapun dampak social yang berkaitan dengan sautu proyek dan investasi untuk masyarajat, yaitu (Sunyoto, 2014):

1. Kesehatan masyarakat brubah, yaitu seperti :
 - 1) Perubahan melalui parameter sehingga lingkungan akan diperkirakan terkena dampak pembuatan bangunan yaitu akan berpengaruh pada kesehatan masyarakat.
 - 2) Perubahan terjadinya potensi pencemaran.
 - 3) Perubahan dari karakter para masyarakat sekitar dengan resiko terkena penyakit.

2. Perubahan lingkungan budaya, yaitu seperti:

- 1) Dengan memungkinkan perubahan dari budaya yang secara tidak langsung melalui berubahnya adat-istiadat, norma, maupun nilai setempat.
- 2) Kemungkinan juga terjadinya proses social aosiatif atau disebut juga dengan kerja sama, mau itu konflik social, asimulasi akulturasi, dan juga integrasi.
- 3) Kemungkinan juga perubahan pada struktur social masyarakat melalui bidang pendidikan, ekonomi, agama dan juga lingkungan keluarga.
- 4) Kemungkinan juga akan mengundang kejahatan maupun konflik antara masyarakat setempat maupun warga pendatang.

3. Perubahan demografi, yaitu seperti:

- 1) Perubahan struktur masyarakat setempat mulai dari kelompok umur, jenis kelamin, pendidikan, agama, dan mata pencarian.
- 2) Perubahan pada peningkatan kepadatan masyarakat.
- 3) Berkembangnya masyarakat, dari tingkat kelahiran, kematian, dan juga mereka yang ber imigrasi.

Dalam sebuah lingkungan hidup adapun salah satu aspek dimana hal tersebut sangat penting untuk dipahami sebelum melakukan suatu kegiatan usaha dan investasi yang akan dijalankan. Tentu saja telaah yang dipahami tersebut dikerjakann untuk melihat dampak yang akan ditimbulkan dalam terjadinya investasi yang akan dilakukan, bisa dilihat baik dari dampak baik maupun dampak buruknya. Ada pun sebuah dampak akan mengenai langsung sehingga akan

memengaruhi kinerja dari suatu usaha maupun proyek yang dilakukan pada masa sekarang dan baru akan terlihat dimasa mendatang. Yang disebut dar dampak lingkungan merupakan terjadinya suatu perubahan dari suatu tempat dalam artian suasana dalam suatu tempat tidak akan sama lagi dikarenakan adanya perubahan kimia, biologi, dan budaya. Jika perubahan lingkungan tersebut tidak diantisipasi maka bisa jadi akan menimbulkan beberpa kerusakan besar seperti kepada fauna, flora, maupun kepada manusia (Kasmir dkk, 2014).

Mengutamakan telaan dari dampak lingkungan hidup secara umum adalah adalah dampak lingkungan sekitar, baik dalam lingkungan usaha atau proyek atau juga diluar dari sebuah proyek yang akan dijalankan. Artinya dengan adanya sebuah usaha atau proyek maka akan memengaruhi semua kegiatan yang ada pada suatu yang sudah direncanakan yang telah terjadi sebaliknya ataupun terjadi dampak kumulatif dari suatu rencana usaha ataupun legiatan yang sudah ada pada lingkungan (Kasmir dkk, 2014).

Menurut PP No. 27 Tahun 1999 pasal 1 pengertian (AMDAL) analisis lingkungan hidup adalah sebuah pembahasan telaah yang yang mendalam tentang suatu dampak yang akan terjadi pada suatu perencanaan dari pembuatan usaha atau proyek. Dengan artian lain AMDAL adalah yaitu sebuah teknik dimana kegunaannya yaitu untuk menjau sebuah dampak yang akan ditimbulkan pada suatu lingkungan atau tidak, dan apabila lingkungan tersebut tercemari makan akan diberikan solusi untuk pencegahannya (Kasmir dkk, 2014).

Berikut ada juga sebuah komponen lingkungan hidup yang harus dipertahankan dan dijaga maupun dikembangkan fungsinya antara lain (Kasmir dkk, 2014).

1. Melestarikan hutan lindung yang belum dirusak, hutan konversi, dan cagar biosfer.
2. Melestarikan sumber daya manusia
3. Melestarikan keanekaragaman hayati.
4. Melestarikan kualitas udara.
5. Melestarikan warisan budaya dan alam.
6. Melestarikan kenyamanan dari sebuah lingkungan hidup.
7. Melestarikan nilai budaya yang sejalan dengan lingkungan hidup.

Analisis mengenai (AMDAL) dampak lingkungan ini adalah bertujuan untuk menebak kemungkinan akan terjadinya sebuah dampak dari perencanaan dalam suatu usaha atau proyek, dan dalam mencapai dari tujuan penyusunan analisis ini juga harus mengikuti sesuai prosedur dan didasari dengan penduan penyusunan AMDAL. Beberapa hal yang seharusnya dilakukan untuk mencapai analisis mengenai dampak lingkungan (AMDAL) adalah sebagai berikut (Sunyoto, 2014).

1. Memeriksa seluruh rencana usaha dan kegiatan bisnis yang akan dijalankan yang paling penting adalah sebuah hal yang bisa menimbulkan dampak pada lingkungan kehidupan.
2. Memeriksa komponen lingkungan hidup yang bisa terkena dampak besar.

3. Memperhitungkan dan mengevaluasi dampak dari usaha dan kegiatan bagi lingkungan hidup.
4. Membuat suatu rumus rencana untuk kelola lingkungan (RKL) dan perencanaan pemantauan pada lingkungan (RPL)

Adapun manfaat dari analisis (AMDAL) dampak lingkungan hidup adalah sebagai berikut (Sunyoto, 2004):

1. Dipergunakan sebagai sarana untuk pengelolaan usaha dan pembangunan suatu wilayah.
2. Dipergunakan untuk pengambilan keputusan pada kelayakan sebuah lingkungan hidup baik dari perencanaan usaha maupun kegiatan.
3. Dipergunakan untuk membantu dalam memberi saran dalam menyusun struktur desain rincian untuk suatu usaha dan kegiatan.
4. Dipergunakan untuk membantu dalam memberikan masukan untuk perencanaan dalam mengelola dan memantau lingkungan hidup suatu usaha dan kegiatan.
5. Dipergunakan untuk menginformasikan kepada para masyarakat bahwa dampak apa yang akan ditimbulkan dari perencanaan suatu usaha dan kegiatan bisnis.

e. Aspek teknis (operasi)

Aspek teknis ini adalah dimana kegunaannya yaitu untuk menilai suatu kesiapan dari perusahaan untuk memulai melakukan usaha dengan menilai dari tempat lokasinya, dalam kapasitas produksi dan juga kemandirian dari mesin yang akan dipergunakan. Adapun beberapa hal yang dibahas dari aspek teknis ini,

yaitu: memilih dan mendesain produk, supaya perusahaan dapat memutuskan produk apa yang harus mereka produksi. Perencanaan kapasitas, supaya perusahaan bisa mencapai tujuan dengan mencapai target pasar guna mengoptimalkan kapasitas yang sudah ada.

Perencanaan fasilitas teknologi, digunakan supaya perusahaan dapat memilih proses operasi teknologi yang bagus untuk menjalankan produksi perusahaan. Untuk perencanaan lokasi guna untuk supaya perusahaan bisa menentukan tempat yang tepat, untuk lokasi pabrik, cabang, ataupun untuk lokasi kantor (Aditya dkk, 2014).

Aspek teknis terutama yang berkaitan dengan teknologi mengubah proyek, hal tersebut dikemukakan oleh beberapa ahli teknis yang mempelajari keseluruhan dari proyek dan aspek teknis ini. Hal tersebut menyediakan sebuah organisasi untuk bisa menilai dengan benar, terlebih dari itu, maka bisa diambil keputusan tim teknis mampu mengkonfirmasi ide menjadi kenyataan (Mukherjee dkk, 2017).

Adapun beberapa hal yang hendak dicapai dalam penilaian aspek tekni secara umum yaitu (Kasmir dkk, 2014):

1. Supaya suatu perusahaan bisa menentukan lokasi yang tepat, untuk lokasi pabrik, cabang, gudang, ataupun kantor pusat.
2. Supaya suatu perusahaan bisa menentukan layout yang sesuai pada proses produksi yang telah dipilih, sehingga bisa memberi efisiensi.
3. Supaya perusahaan bisa menentukan teknologi mana yang tepat untuk memproduksi produknya.

4. Supaya perusahaan bisa menentukan suatu persediaan yang sempurna udalam menjalankan produksinya.
5. Supaya bisa menentukan kualitas para tenaga kerja sesuai dengan keahliannya guna untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang.

2.1.8 Metode Penilaian Kelayakan Usaha dalam Perspektif Konfensional

a. analisis net present value (NPV)

NPV (Net Present Value) dalam usaha tahu bapak win ini ialah merupakan selisih present value arus benefit dan arus cost. Net present value yang bertujuan untuk mengetahui manfaat bersih yang diterima. Usaha Tahu Bapak Win selama umur proyek pada tingkat discountrate tertentu. NPV secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{Bt - Ct}{(1-i)^t}$$

Keteranganya:

Bt = Memereima benefit bruto dari suatu usaha pada tahun t , yaitu perkalianantara harga dan bahan baku dalam setahun.

Ct = Biaya atau cost bruto dari suatu usaha pada tahun t , yaitu terdiri dari besarnya biaya investasi dan biaya operasional. Biaya investasi berupa bangunan, dan peralatan kerja. Biaya operasional meliputi biaya tetap

yaitu karyawan, listrik, BBM, dan perawatan investasi, serta biaya variabel yaitu biaya bahan baku produksi serta kebutuhan variabel perusahaan.

N = umur ekonomi dari tempat usaha tahu yang dijalani bapak win tersebut sudah ditetapkan selama 5 tahun sebagaimana umur ekonomis investasi barang dalam bentuk bangunan.

Adapun beberapa kriteria yang dipergunakan untuk menilai usaha yang ditentukan oleh:

$NPV > 0$: yang berarti usaha tersebut layak untuk dijlankan.

$NPV < 0$: yang berarti usaha tersebut dinyatakan tidak layak dikarenakan tidak akan memberi keuntungan.

$NPV = 0$: yang berarti usaha tersebut bisa mengembalikan persis sebesar *social opportunity cost factor* produksi suatu modal yang sudah dikeluarkan.

b. analisis internal rate of return

IRR atau internal rate of return adalah sebuah nilai diskont yang menjadikan usah tahu bapak win bernilai nol. IRR yaitu suatu tingkatan sebuah rata-rata keuntungan *intern* tiap tahun untuk perusahaan yang melakukan invstasi kemudian dinyatakan dalam satuan persenan.

adalah tingkat rata-rata keuntungan intern tahunan bagi perusahaan yang melakukan investasi dan dinyatakan dalam satuan persen. Selanjutnya IRR dihitung dengan menggunakan rumus menurut Kadariah (2001) antara lain :

$$IRR = i_1 + \left(\frac{NPV1}{NPV1 - NPV2} \right) (i_1 - i_2)$$

Keterangannya :

i_1 = Discountrate yang menghasilkan NPV positif

i_2 = Discountrate yang menghasilkan NPV negatif

NPV1 = NPV pada tingkat discountrate tertinggi

NPV2 = NPV pada tingkat discountrate terendah

Kriteria yang dipakai dalam menilai suatu usaha ditentukan oleh :

IRR > Cost of Capital maka usaha dianggap layak

IRR < Cost of Capital maka usaha dianggap tidak layak

c. *payback period (PP)*

Payback period merupakan suatu titik balik dan juga titik impas daam sebuah perbedaan kemudian dibandingkan pada nilai total investasi dengan keuntungan yang diterima (krista dan harianto, 2010).

$$PDB = \frac{\sum_{t=1}^n Ii - \sum_{t=1}^n Bicp-1}{BP}$$

keterangan:

$TP-1$ = tahun dimana sebelum adanya payback period

Ii = total investasi yang sudah di diskon

$Bicp-1$ = total benefit yang sudah di diskon sebelum payback period

Bp = total benefit pada payback period berbeda

d. *profitability index (PI)*

profitability index merupakan sebuah kegiatan rasio aktivitas pada jumlah nilai saat ini penerimaan bersih dan nilai saat ini dari pengeluaran investasi selama umur investasi.

$$PI = \frac{PV \text{ of Proceeds}}{PV \text{ of outlay}}$$

Ataupun dengan rumus

$$PI = \frac{PV \text{ arus kas}}{\text{investasi}} \times 100$$

e. *profitability sharing*

Profitability sharing adalah sebuah system bagi hasil dimana jika berada pada keadaan rugi pun, *profitability sharing* ini menjunjung tinggi dari keadilan.

2.1.9 Metode penilaian kelayakan usaha dalam perspektif islam

a. *Metode Investible Surplus Method*

Sebuah metode ISM merupakan berapa besar surplus investasi dalam usaha yang dilakukan dimasa berjalannya usaha, menghitung beberapa jumlah tahun guna sebagai surplus investasi setelah balik modal yang terus menerus di gapai oleh perusahaan dalam meningkatkan surplus keuangan. Adapun tujuan dari metode ISM tersebut ialah membuat suatu jalan lain untuk mengganti metode NPV yang dimana metode tersebut ada sebuah unsur bunganya.

Metode ISM tersebut diharapkan akan menjadi sebuah jalan lain atau disebut juga dengan alternative lain guna untuk menganalisis yang berkaitan

dengan unsur uang yang menurut Khan dilarang oleh agama Islam Hamdi (2017:127).

Penjumlahan dengan menggunakan rumus :

$$IS_n = \sum_{t=1}^n (B_t - C_t) (n - t) : \text{untuk semua } B_t - C_t > 0$$

Yang dimana :

IS_n = surplus investasi setelah ke- n (tahun)

B_t = keuntungan dari benefit yang didapat, seperti kas masuk

C_t = biaya cost yang diperlukan, seperti penganggran dari kas

n = usia dari usaha

t = periode waktu

$B_t - C_t > 0$ artinya menunjukkan perbedaannya cuma positif yang terjadi dalam keuangan, menebak akan semua arus yang masuk berjalan dengan lancar hingga akhir periode. Persamaannya, biaya usaha bisa dibandingkan dengan tingkatan investasi dalam menghitung investible surplus rate (ISR) yaitu :

$$ISR = \sum_{t=1}^n IS_n (ct) (b - t_1) \times 100\%$$

Persamaan (1) dan (2) dapat digunakan hanya ketika kas digunakan secara hati-hati dan dianggap terjadi pada permulaan sebuah periode.

b. metode value method (GVM)

Terdapat prinsip Islam, investasi haruslah tidak membuat suatu kesepakatan keuntungan di awal, melainkan dengan metode bagi hasil dengan berada pada masa untung ataupun rugi. Prinsip tersebut yaitu akan lebih menjunjung tinggi sebuah keadilan, dikarenakan akan hasil akhir dari suatu kegiatan usaha adalah tidak bisa ditentukan. Dan apabila kesepakatan

keuntungan tersebut di awal, maka bisa dipastikan dari salah satu pihak akan mengalami kerugian. Tetapi sedangkan dari Islam menghendaki bahwa melakukan perhitungan bagi hasil secara adil yaitu dengan melibatkan orang yang menyediakan dana ataupun si pelaku dari aktivitas usaha, Hamdi (2017:123).

Rumus metode GVM ini dapat ditulis sebagai berikut :

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

IS_n = surplus investasi selama n tahun

LB_t = laba bersih (aliran kas masuk)

N_t = nisbah bagi hasil

HE_t = laba Bersih (aliran kas masuk)

INV = investasi awal

n = umur proyek

t = suatu periode waktu

c. metode gold index (GI)

Gold index merupakan sebuah rasio antara present value dengan present value emas dari aliran pengeluaran kas. Yaitu hasil dari perhitungannya menggunakan Hamdi (2017,126).

Gold index yaitu :

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

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

2.1.10 Penelitian yang relevan

Tabel 2.1
Penelitian terdahulu

Nama peneliti	Judul penelitian	Tujuan penelitian	Alat analisis	Hasil penelitian
HamdiAgustin (Vol.4, No 3, Juni 2017)	Analisis keuangan kelayakan bisnis syariah Hamd's Model (Studi Kasus Usaha Swalayan Syariah di Pekanbaru)	Untuk perhitungan analisis keuangan pada kelayakan bisnis syariah dengan menggunakan Hamdi's Model pada studi kasus swalayan syariah di pekanbaru	ISM, GI, GVM	Hasil perhitungan apek keuangan bahwa analisis kelayakan bisnis syariah dengan menggunakan Hamdi's Model yang mengambil studi kasus pada swalayan syariah dipekanbaru menunjukkan bahwa usaha tersebut layak untuk dijalankan.

Nama peneliti	Judul peneliti	Tujuan peneliti	Alat analisis	Hasil penelitian
VissilmiRaras mita 2015	Analisis kelayakan Pengembangan usaha tahu bapak budi dikelurahan pandau jaya kecamatan siak hulu kabupaten Kampar	dalam mengetahui kelayakan pengembangan investasi usaha tahu bapak budi yang akan dilakukan di daerah pandau jaya kecamatan siak hulu kabupaten dilihat dari aspek finansial dan aspek-aspek kelayakan lainnya	Alat Peneliti an PP, NPV, IRR	Pendirian dan pengembangan usaha pabrik pembuatan tahu dengan rumusan metode usaha studi kelayakan bisnis dan dinyatakan layak berkembang
PutryOctariany (2017)	Analisis Studi kelayakan Investasi Pengembangan Usaha KlapperPie dipekanbaru – riau	untuk mengetahui kelayakan pengembanagn investasi KLAPPER PIE yang akan dilakukan didaerahPanamPekanbaru-Riau, yang dinilai dengan menganalisis dari berbagai macam aspek finansial dan aspek kelayakan usaha kuliner dipekanbaru.	Alat peneliti an PP, NPV, IRR	Pendirian dan pengembangan usaha klapperpie di pekanbaru Riau dengan rumusan metode usaha studi kelayakan bisnis dinyatakan layak untuk berkembang.

Nama peneliti	Judul peneliti	Tujuan peneliti	Alat analisis	Hasil peneliti
Enasari (2015)	Analisis studi kelayakan investasi pengembangan usaha distribusi pupuk pada CV kemang barokah di kabupaten pelalawan	Untuk mengetahui kelayakan pengembangan investasi usaha distribusi pupuk yang akan dilakukan di daerah pelalawan dilihat dari aspek finansial dan aspek-aspek kelayakan lainnya	alat penelitian NPV, PP, PI, IRR	Pendirian dan pengembangan usaha distribusi pupuk pada CV kemang barokah dengan rumusan metode usaha studi kelayakan bisnis dinyatakan layak untuk dikembangkan
Agus manguranto marpaung	Analisis studi kelayakan investasi pengembangan usaha ayam potong di kecamatan rumbai	Untuk mengetahui kelayakan investasi pengembangan usaha ayam potong di kecamatan rumbai dilihat dari aspek kelayakan usaha	Alat penelitian PP, NPV, IRR, PI	Pendirian dan juga pengembangan usaha ayam potong di kecamatan rumbai berdasarkan rumusan metode usaha studi kelayakan bisnis dinyatakan layak untuk dikembangkan

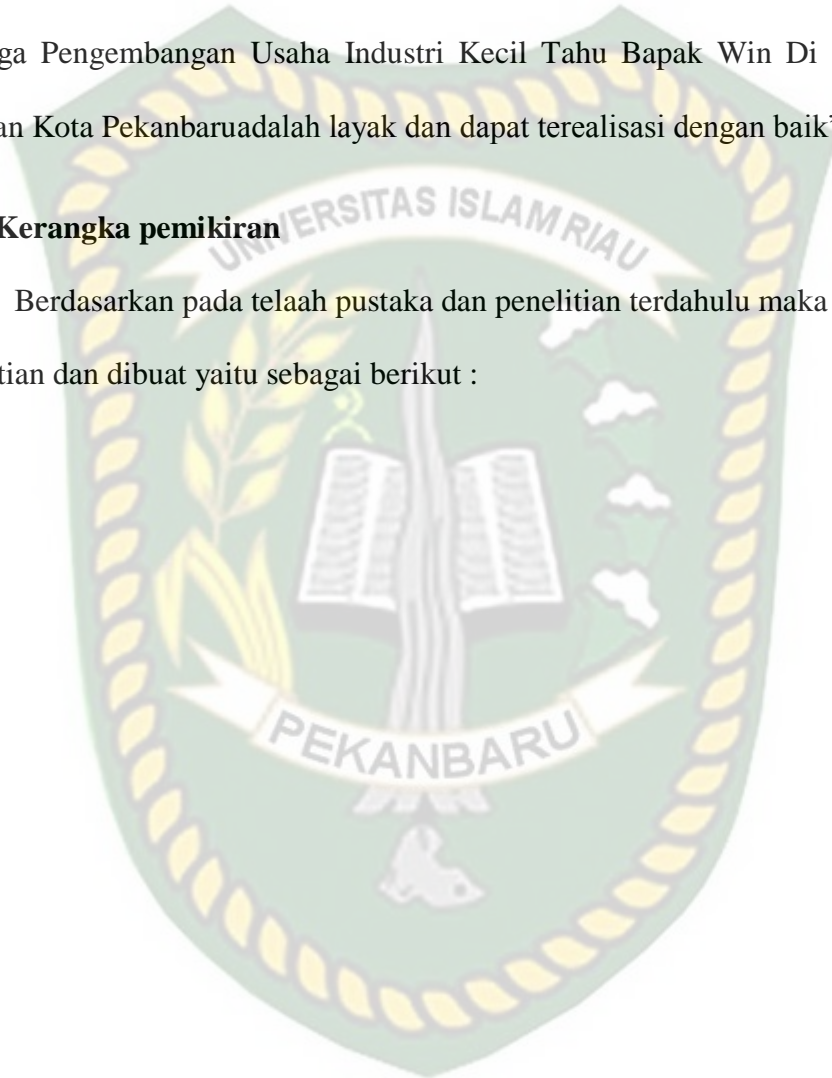
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu

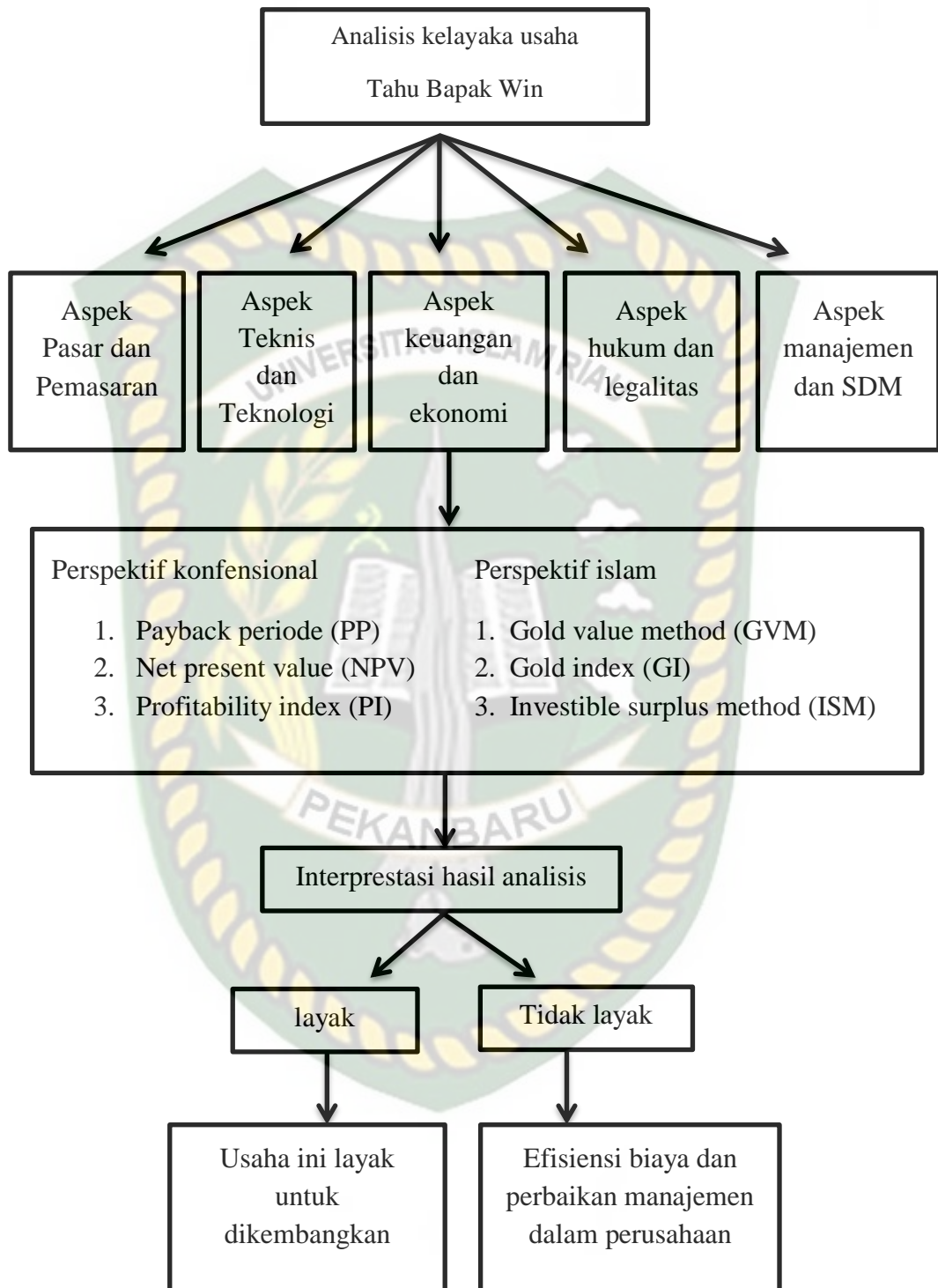
2.2 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan juga teori yang digunakan maka dibuatkan sebuah hipotesis sebagai berikut :
“Diduga Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu Bapak Win Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru adalah layak dan dapat terealisasi dengan baik”.

2.3 Kerangka pemikiran

Berdasarkan pada telaah pustaka dan penelitian terdahulu maka struktur penelitian dan dibuat yaitu sebagai berikut :





BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Penelitian ini adalah sebuah penelitian kausal asosiatif. Jenis dari penelitian asosiatif ini adalah sebuah penelitian yang sifatnya untuk menanyakan hubungan antara dua variable atau lebih (sugiyono,2010:57). Dari penelitian ini mengambil sebuah bentuk hubungan kausal, yaitu pola hubungan yang bersifat sebab akibat, ada juga sumber data yang digunakan untuk penelitian tersebut yaitu data primer ataupun data yang diterima secara langsung dari responden. Penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif dikarenakan berdasarkan data yang disajikan berhubungan dengan angka-angka maupun melakukan analisis data dengan prosedur statistic (indriantoro dan supomo, 2016:12). Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan usaha.

3.2 Definisi operasional variable penelitian

Variable merupakan suatu atribut yaitu guna untuk membedakan antara satu obyek dengan obyek yang lainnya atau satu orang dengan orang lainnya. Sementara definisi dari operasional yaitu sebuah definisi yang berupa cara mengukur variable tersebut agar bisa dioperasikan (sekarana,2011:191). Variable yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

Table 3.1

Operasional Variabel

Variabel	Konsep variabel	Indikator	Skala
Analisis finansial	Kelayakan usaha adalah sebuah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis dalam rangka rencana investasi perusahaan. (Hamdi Agustin,2015:12)	<ol style="list-style-type: none"> 1. PaybackPeriod (PP) Layak jika PP sekarang < umur investasi (umur ekonomis) Tidak Layak jika PP sekarang > umur investasi (umur ekonomis) 2. Net PresentValue (NPV) Dinyatakan layak jika NPV = positif Dinyatakan tidak layak jika NPV = negatif 3. ProfitabilityIndex (PI) Layak jika PI > 1 Tidak layak jika PI < 1 4. Internal Rate Of Return (IRR) Layak jika IRR > persentase biaya modal (bunga kredit) Tidak layak jika IRR ≤ persentase biaya modal (bunga kredit) 5. Profit Sharing Perhitungan bagi hasil secara adil 6. Investible Surplus Method (ISM) 7. Metode GoldIndex (GI) 8. GoldValueMethod (GVM) 	Rasio

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 3.1. Operasional Variabel

3.3 Populasi Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi bukan hanya orang, tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain (Arikunto, 2016: 130). Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah pelaku usaha yakni Bapak Win.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Data primer diperoleh dengan teknik penelitian lapangan (*Field Research*), dimana dalam penelitian ini penulis mendatangi pemilik usaha yang diteliti secara langsung untuk memperoleh data. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari instrumen penelitian berupa kuesioner. Kuesioner yang diisi oleh responden penelitian, yaitu para pemilik usaha.

3.5 Teknik analisis data

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini ialah metode analisis deskriptif dan kuantitatif. Metode deskriptif adalah sebuah metode yang meneliti status kelompok antar manusia, suatu objek, maupun kondisi, suatu system dalam pemikiran ataupun suatu kejadian pada masa saat ini. Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk membuat deskripsi, atau gambaran secara sistematis, Actual maupun akurat sesuai semua fakta, sifat dan juga hubungan antar fenomena menganalisis kelayakan usaha tau bapak win melalui kriteria kelayakan usaha dalam perspektif konvensional yaitu net present value (NPV).

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis secara deskriptif dan kuantitatif. Metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi,, suatu sistem pemikiran maupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antara fenomena-fenomena yang diselidiki. Sedangkan analisis kuantitatif dilakukan untuk menganalisis kelayakan finansial Usaha Tahu Bapak Win berdasarkan kriteria kelayakan usaha dalam perspektif konvensional yaitu *Net Present Value*(NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), *Profitability Index*(PI) dan *Break Event Point* (BEP). Kemudian metode penilaian kelayakan usaha dalam perspektif islam yaitu *Gold Value Method* (GVM), *Metode Gold Index* (GI), dan *Metode Investible Surplus Method*(ISM).

BAB IV

DESKRIPSI WILAYAH PENELITIAN

4.1 Letak dan Keadaan Geografis

Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru adalah merupakan salah satu Kecamatan yang terbentuk berdasarkan PP.NO.19 Tahun 1987, tentang perubahan batas antara Kota Pekanbaru dengan Kabupaten Kampar pada tanggal 14 Mei 1988 dengan luas wilayah \pm 199.792 km². Kecamatan Tampan merupakan daerah bertopografi datar dengan letak geografis antara 0°42' - 0°50' Lintang Utara dan Antara 101°35' - 101°43' Bujur Timur.

Kecamatan Tampan merupakan salah satu kecamatan di wilayah Kota Pekanbaru, terdiri atas 131 RW dan 574 RT. Luas wilayah Kecamatan Tampan adalah 59,81 km² dengan Jumlah 9 Kelurahan yaitu :

1. Kelurahan Simpang Baru
2. Kelurahan Sidomulyo Barat
3. Kelurahan Tuah Karya
4. Kelurahan Delima
5. Kelurahan Tuah Madani
6. Kelurahan Sialang Munggu
7. Kelurahan Tobek Godang
8. Kelurahan Bina Widya
9. Kelurahan Air Putih

Adapun batas - batas wilayah daerah penelitian adalah sebagai berikut:

1. Sebelah timur: berbatasan dengan Kecamatan Marpoyan Damai
2. Sebelah barat: berbatasan dengan Kabupaten Kampar
3. Sebelah utara: berbatasan dengan Kecamatan Payung Sekaki
4. Sebelah selatan: berbatasan dengan Kabupaten Kampar

Usaha Tahu Bapak Win didirikan pada tahun 2010 oleh Bapak Purwanto bersama isterinya. Usaha ini termasuk usaha rumahan yang dijalani oleh pasangan suami isteri dalam pengolahan kacang kedelai menjadi produk tahu.

4.2 Demografi/ Penduduk

Penduduk Kecamatan Tampan berjumlah 307.942 jiwa, terdiri dari laki-laki 158.195 jiwa dan perempuan 149.752 jiwa yang berdomisili pada 9 (Sembilan) Kelurahan yang ada, yang dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4.1

Populasi Penduduk kecamatan Tampan menurut kelurahan

No	Kelurahan	Penduduk		
		Laki -laki	Perempuan	Jumlah
1	Simpang Baru	17.336	16.298	33.634
2	Sidomulyo Barat	25.543	24.058	49.601
3	Tuah Karya	24.521	23.347	47.868
4	Delima	15.006	14.795	29.801
5	Tuah Madani	10.781	9.243	20.024
6	Sialang Munggu	24.188	24.523	48.711
7	Tobek Gadang	16.831	16.031	32.862
8	Bina Widya	11.092	9.785	20.877
9	Air Putih	12.897	11.672	24.569
	Jumlah	158.195	149.752	307.942

Sumber : BPS-Proyeksi Penduduk Indonesia 2010-2020

Tabel 4.1 Populasi Penduduk Kecamatan Tampan Menurut Kelurahan

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa Kecamatan Tampan saat ini jumlah penduduk Laki-laki lebih besar dari pada penduduk Perempuan.

Jumlah Pendapatan Industri

Tabel 4.2

Jumlah industri menurut kelurahan dan jenis dikecamatan Tampan

No	Kelurahan	Industri Mikro/Kecil	Industri Sedang	Industri Besar	Jumlah
1	Simpang Baru	12	1	-	13
2	Sidomulyo Barat	22	2	-	24
3	Tuah Karya	14	-	-	14
4	Delima	6	-	-	6
5	Tuah Madani	9	-	-	9
6	Sialang Munggu	16	-	-	16
7	Tobek Godang	22	-	-	22
8	Bina Widya	11	-	-	11
9	Air Putih	7	-	-	7
	Jumlah	119	3	-	122

Sumber : Kantor Camat Tampan

Tabel 4.2 Jumlah industri menurut kelurahan dan jenis dikecamatan Tampan

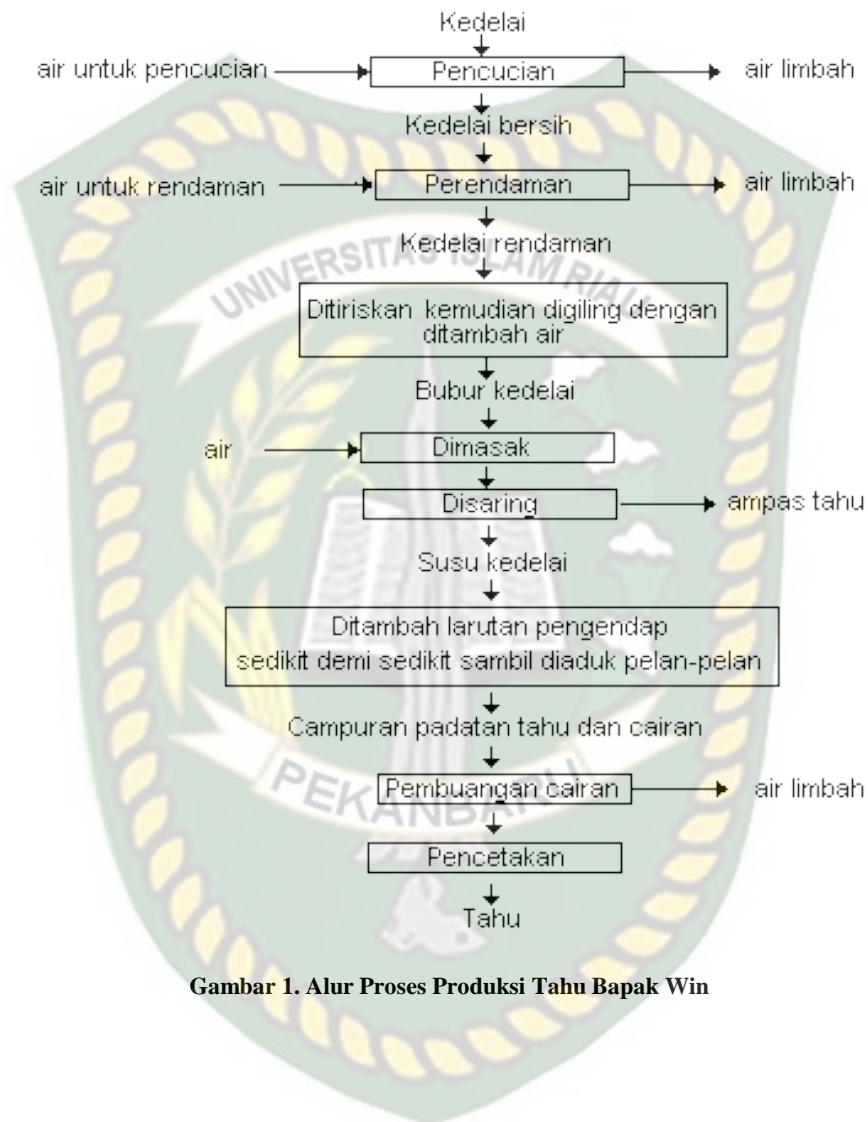
Berdasarkan tabel 4.2, sumber pendapatan melalui industri mikro/kecil bisa dilihat semua total dari data kecamatan tampan adalah sebesar 199 orang.

4.3 Sejarah Singkat Usaha Tahu Bapak Win

Usaha Tahu yang berada di Jl. Cipta Karya Kel. Tuah Karya Kota. Pekanbaru yang berdiri pada tahun 2010 oleh pemilik Bapak Purwanto yang merupakan usaha tahu yang modal awalnya sekitar Rp. 239.173.000. Yang mana dana tersebut di gunakan untuk membeli sebidang tanah, membeli mesin, membuat bangunan semi permanen untuk memproduksi tahu dan lain-lain. Usaha pembuatan Tahu yang didirikan oleh Bapak Purwanto di beri nama Usaha Tahu Bapak Win.. Bentuk gambaran yang di sediakan bapak purwanto yaitu tahu putih, Tahu Putih Yang di hasilkan oleh pengrajin Bapak Purwanto memiliki rasa yang enak, tidak mudah pecah, dan mempunyai aroma yang sedap dari kdelainya. Itu merupakan daya tarik tersendiri pada tahu bandung.

Gambar alur proses produksi tahu bapak win

4.4 Alur proses Pembuatan Usaha Tahu Bapak Win



Gambar 1. Alur Proses Produksi Tahu Bapak Win

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Penelitian

5.2 Pembahasan

5.2.1 Analisis Karakteristik Usaha Tahu Bapak Win di Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru

Dalam penelitian ini, karakteristik yang dibahas dalam penelitian adalah pengusaha industri tahu Bapak Win yang diamati meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman bertani dan jumlah tanggungan keluarga. Umur dapat menggambarkan kemampuan fisik seseorang, pendidikan dan pengalaman dapat menentukan pengetahuan dan keterampilan.

Tabel 5.1

Biodata pengusaha Tahu Bapak Win

No.	Uraian	Keterangan
1	Nama Usaha	Usaha Tahu Bapak Win
2	Nama Pemilik	Purwanto
3	Lama Usaha	10 Tahun
4	Lokasi Usaha	Usaha ini berlokasi di Jl.Cipta Karya, kecamatan Tampan, kota Pekanbaru
5	Usia	48 Tahun
6	Pendidikan	MTs

Sumber: Data Olahan, 2020.

Tabel 5.1 Biodata pengusaha Tahu Bapak Win

Berdasarkan tabel di atas dijelaskan bahwa usaha Tahu Bapak Win dijalani Bapak Purwanto selaku pemilik dijalani lebih kurang 10 tahun. Yang beralamat di Jl.cipta karya, Kecamatan Tampan, kota Pekanbaru. Di mana saat ini Bapak Purwanto berusia 48 tahun yang artinya usaha ini didirikan pada usia Bapak Purwanto 38 tahun. Tingkat pendidikan terakhir yang dimiliki Pak Purwanto adalah tamatan MTs setingkat SMP umum.

Hasil ini memberikan penjelasan bahwa usia pemilik berada pada kategori usia yang sangat produktif, sehingga bisa menghasilkan produksi tahu yang lebih banyak dan bisa dikembangkan lebih baik lagi dari saat ini.

5.2.2 Karakteristik responden

Karakteristik responden adalah sejumlah ciri responden dari beberapa pengusaha tahu yang ada di kecamatan tampan, kota pekanbaru. Karakteristik pengusaha tahu industri tahu di daerah penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 5.2

Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Umur

No	Umur (tahun)	Pengusaha Industri Tahu	
		Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	25-35	2	15,38
2	35-50	10	77
3	>50	1	7,69
Jumlah		13	100

Sumber : Data olahan 2020.

Tabel 5.2 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Umur

Tabel 5.2, memperlihatkan bahwa sebaran umur responden pengusaha Industri tahu berkisar 25 - >50 tahun. Sebagian besar pengusaha tahu rumah tangga berada pada kisaran 35 – 50 tahun dengan total responden 10 atau 77 persen. Kemudian diikuti oleh kelompok 25 – 35 tahun sebanyak 2 orang 15,38 persen. Departemen Kesehatan RI menyebutkan bahwa usia produktif berkisar antara 15-54 tahun. Dalam penelitian ini pada umur 35 – 50 tahun merupakan jumlah terbesar dari pengusaha tahu rumah tangga di kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru, maka dapat dikatakan bahwa pengusaha usaha tahu rumah tangga di Kelurahan Dadimulyo berada pada umur produktif.

Tabel 5.3

Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Pengusaha Industri Tahu	
		Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	SD	3	23,07
2	SMP/MTS	4	30,77
3	SMA/SMK	6	46,15
4	Perguruan Tinggi	-	-
Jumlah		13	100

Sumber : Data Olahan 2020.

Tabel 5.3 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Menurut Paramita (2014), tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap cara pengelolaan suatu usaha yang dijalankan, semakin tinggi tingkat pendidikan diharapkan memberikan pengaruh positif terhadap pengelolaan usahanya. Berdasarkan penelitian, tingkat pendidikan responden pengusaha industri Tshu antara SD hingga SMA, tingkat pendidikan terakhir tertinggi pengusaha industri tahu rumah tangga yaitu tingkat SMA dan tingkat

pendidikan terakhir terendah yaitu Sekolah Dasar. Tingkat pendidikan dari responden pengusaha industri tahu rumah tangga yang diamati menunjukkan bahwa pendidikan SD sebanyak 3 orang atau 23,07 persen, pendidikan SMP/MTS sebanyak 4 orang atau 30,77 persen, dan pendidikan SMA/SMK sebanyak 6 orang atau 46,15 persen

Tabel 5.4

Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan jumlah tanggungan keluarga

No	Jumlah tanggungan Keluarga (orang)	Pengusaha Industri Tahu	
		Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	0-2	8	61,54
2	3-5	5	38,46
3	>5	-	-
Jumlah		13	100

Sumber : Data olahan 2020.

Tabel 5.4 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan jumlah tanggungan keluarga

Jumlah tanggungan keluarga responden pengusaha industri tahu rumah tangga dibagi menjadi 3 kelompok yaitu 0 – 2 orang, 3 – 5 orang dan >5 orang. Berdasarkan Tabel terlihat bahwa sebagian besar jumlah tanggungan keluarga pengusaha industri tahu rumah tangga berkisar antara 0 – 2 orang anggota keluarga yaitu sebanyak 8 orang pengusaha industri tahu rumah tangga atau 61,54 persen.

Tabel 5.5

Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Lama Usaha

No	Lama Usaha (tahun)	Pengusaha Industri Tahu	
		Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	1-15	9	69,23
2	16-30	2	15,38
3	>30	2	15,38
Jumlah		13	100

Sumber : Data olahan 2020.

Tabel 5.5 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Lama Usaha

Berdasarkan Tabel 5.5, pengalaman usaha pengusaha industri tahu rumah tangga dibagi menjadi 3 kelompok yaitu 1–15 tahun, 16–30 tahun dan >30 tahun. Pengalaman pengusaha tahu rumah tangga terbanyak pada kisaran pengalaman usaha antara 1– 15 tahun sebanyak 9 orang atau 69,23 persen.

5.2.3 Analisis karakteristik usaha industri tahu

Berdasarkan wawancara umumnya pengusaha industri tahu di daerah penelitian mendirikan usaha bersumber dari modal sendiri dalam menjalankan usahanya. Hasil pengolahan data sebaran responden berdasarkan modal usaha yang digunakan dapat dilihat dalam Tabel 5.6

Tabel 5.6

Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Sumber Modal

No	Lama Usaha (tahun)	Pengusaha Industri Tahu	
		Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	Modal Sendiri	13	100
2	Moda Pinjaman	-	-
Jumlah		13	100

Sumber : Data olahan, 2020.

Tabel 5.6 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Lama Usaha

Berdasarkan Tabel 5.6, modal pengusaha industri tahu tidak ada yang berasal dari lembaga keuangan atau lembaga pembiayaan karena pengusaha sulit dalam mendapatkan akses pinjaman. Hasil wawancara dengan pengusaha industri tahu ini menjelaskan bahwa penggunaan modal sendiri disebabkan usaha tersebut antara lain tidak membutuhkan modal awal yang besar dan membuat mereka lebih leluasa dalam menjalankan usaha dan pengembangan usahanya.

Tabel 5.7

Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Kepemilikan Tanah

No	Status Lahan	Pengusaha Industri Tahu	
		Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	Milik Sendiri	13	100
2	Sewa	-	-
3	Bagi Hasil	-	-
Jumlah		13	100

Sumber : Data olahan 2020.

Tabel 5.7 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Kepemilikan Tanah

Berdasarkan Tabel 5.7, status lahan yang diusahakan untuk usaha industri tahu di Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru merupakan lahan milik sendiri dengan persentase sebesar 100 persen

Tabel 5.8

Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Jumlah Produksi tahu/hari

No	Status Lahan	Pengusaha Industri Tahu	
		Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	1000-4000	7	53,84
2	5000-10.000	5	38,46
3	>10.000	1	7,7
Jumlah		13	100

Sumber : Data olahan 2020.

Tabel 5.8 Sebaran Responden Usaha Industri Tahu Berdasarkan Jumlah Produksi tahu/hari

Berdasarkan Tabel 5.8, jumlah produksi tahu dalam sehari pada usaha industri tahu berkisar pada 1.000-4.000 biji/hari dengan persentase sebesar 53,84 persen

dari pengusaha industri tahu, kemudian sebesar 38,46 persen pengusaha tahu rumah tangga yang memproduksi tahu sebanyak 5.000 -10.000 biji/hari, dan hanya sebesar 8,3 persen pengusaha tahu rumah tangga yang memproduksi tahu >10.000 biji/hari

5.3 Analisis Non Finansial

5.3.1 Analisis Produk

Studi kasus dilakukan di usaha Tahu Bapak Win yang beralamat di jalan cipta karya, kecamatan tampan, kota Pekanbaru. Usaha tahu bapak Win ini sudah berdiri pada tahun 2010 dengan kapasitas produksi 10kg kedelai/hari dengan 1 orang pekerja yaitu bapak purwanto sendiri, saat ini memiliki 3 pegawai yang semuanya masih anggota keluarga dan memiliki 8 warung langganan dengan produksi rata-rata 50-60 kg/hari, dan menghasilkan sekitar 15-20 ember tahu.

Saat ini Usaha Industri Kecil Bapak Win telah memiliki pasar yang jelas, yang mana Usaha Tahu yang dijalankan sudah memiliki jangkauan pasarnya sendiri yaitu dikarenakan faktor produk yang bagus dan lama pengalaman dalam bidang bisnis industri tahu.

5.3.2 Analisis Harga

Harga adalah nilai yang ditentukan pada barang/jasa. Secara luas harga merupakan keseluruhan nilai yang dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari kepemilikan suatu produk.

Pemasok utama kedelai adalah distributor kedelai swasta dari Pekanbaru yang sudah menjadi langganan dari Bapak Purwanto. Produk tahu yang dihasilkan

dijual per ember dengan harga Rp52.500/ember tahu, atau Rp350/1 potong tahu. Harga ini sesuai dengan harga yang telah ditentukan oleh KOPTI kota Pekanbaru. Standarisasi harga ini dilakukan untuk menghindari ketimpangan harga antar pengusaha industri tahu, sehingga menimbulkan persaingan tidak sehat. Harga akan disesuaikan dengan kenaikan harga bahan baku dan disosialisasikan oleh KOPTI. Berikut adalah tabel harga Tahu Bapak Purwanto :

Tabel 5.9
Harga Jual Tahu Bapak WinTahun 2020-2024

No.	Tahun	Harga Jual Tahu/Ember
1	2020	52.500
2	2021	55.125
3	2022	57.881
4	2023	60.775
5	2024	63.814
Jumlah		290.095

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 5.9. Harga Jual Tahu Bapak WinTahun 2019-2023

5.3.3 Analisis Promosi

Usaha Pengrajin Tahu Bapak WIn di era teknologi yang berkembang saat ini belum memiliki website untuk mempromosikan usahanya, promosi dilakukan dengan memasang baliho di depan rumah produksi hanya manual dari mulut kemulut masyarakat sekitar

5.3.4 Analisis Lokasi

Studi kasus dilakukan di usaha Tahu Bapak Win yang beralamat di jalan cipta karya, kecamatan tampan, kota Pekanbaru. Bagi sebuah bisnis lokasi merupakan salah satu hal yang penting, lokasi yang mudah di jangkau

masyarakat akan menjadi keuntungan sendiri bagi pemilik suatu usaha. Lokasi usaha ini cukup strategis karena berada sedikit jauh dari kawasan permukiman padat penduduk, sehingga pada saat memproduksi tidak mengganggu masyarakat sekitarnya. lokasi untuk parkir juga tersedia jika masyarakat ingin membeli langsung ke lokasi.

5.3.5 Analisis Bahan Baku

Usaha tahu Bapak Win merupakan usaha pengolahan kacang kedelai menjadi tahu. Untuk menghasilkan tahu yang baik bahan baku yang dibutuhkan kacang kedelai dengan kualitas terbaik, sehingga tahu yang dihasilkan menjadi padat dan tidak mudah pecah.

Harga kacang kedelai bervariasi sesuai dengan kualitasnya. Biasanya Bapak Purwanto menggunakan kedelai dengan harga kacang kedelai Rp520.000/karung 50kg, atau Rp. 10.400/kg dengan kualitas super.

Dalam pembahasan ini penelitian akan dianalisis secara deskriptif kuantitatif selain itu penulis juga menggunakan analisis SWOT.

5.3.6 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. “SWOT” merupakan akronim dari kata-kata Strength (Kekuatan), Weakness (Kelemahan), Opportunities (Peluang) dan Threat (Ancaman). Analisis ini digunakan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan yang terjadi lingkungan internal maupun eksternal perusahaan.

1) Analisis lingkungan internal

a. Kekuatan (Strenght)

- Mengutamakan kualitas produk demi pencapaian loyalitas konsumen
- Rasa tahu yang enak, tidak mudah hancur dan wangi dari kedelai
- Lokasi yang strategis dekat dengan pusat kota
- Desain lokasi yang nyaman bagi konsumen
- Bahan baku yang didatangkan perhari
- Pelayanan yang baik dari para produsen
- Proses produksi yang efektif karena mesin dalam kondisi handal

b. Kelemahan (Weakness)

- Ketergantungan bahan baku kacang kedelai
- Hanya mengandalkan satu produk
- Pembuatan tahu yang memakan waktu
- Di era teknologi dan komunikasi yang sekarang ini perusahaan tidak memiliki website perusahaan untuk melakukan promosi maupun menggunakan media sosial lainnya
- Lokasi untuk memproduksi jauh dengan pusat pasar

2. Analisis lingkungan eksternal

a. Peluang (Opportunity)

- Menjadi pilihan utama penyuka makanan olahan Tahu

- Memperluas usaha dengan membuka cabang
- Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran
- Memiliki pelanggan-pelanggan tetap karena produk yang berkualitas

b. Ancaman (Threat)

- Semakin banyaknya pesaing bisnis
- Pelanggan bosan dengan produk yang tidak bervariasi
- Harga produk sama dari pesaing yang lebih murah
- Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai

Setelah dilakukan analisis internal dan eksternal, diketahui hasil dari, kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Sebagaimana tertera pada tabel sebagai berikut:

Tabel 5.10

Analisis SWOT pada Usaha Tahu Bapak Win

Kekuatan (Strenght)	Kelemahan (Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> • Rasa tahu yang enak, tidak mudah hancur dan wangi aroma kedelai dimiliki oleh pengusaha Tahu Bapak Win • Tempat lokasi yang nyaman bagi para konsumen • Pelayanan yang baik dari para karyawan • Proses produksi yang efektif karena mesin dalam kondisi bagus dan lancar • Pembuatan tahu yang efektif anti gagal, dikarenakan pengusaha sudah berpengalaman 	<ul style="list-style-type: none"> • Ketergantungan bahan baku kacang kedelai • Hanya mengandalkan satu produk • Pembuatan tahu yang memakan waktu • Di era teknologi dan komunikasi yang sekarang ini perusahaan tidak memiliki website perusahaan untuk melakukan promosi maupun menggunakan media sosial lainnya

Sumber : Data Olahan, 2020.

Peluang (Opportunity)	Ancaman (Threat)
<ul style="list-style-type: none"> • Banyaknya penyuka olahan tahu, karena bisa membuat olahan makanan yang bervariasi dari tahu • Memperluas usaha dengan membuka cabang • Memperluas jangkauan pemasaran • Memiliki pelanggan tetap karena produk yang berkualitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Semakin banyaknya pesaing bisnis dari industri Usaha Tahu • Harga produk sama dari pesaing yang lebih murah • Tidak ada bahan baku alternatif lain jika terjadi kenaikan bahan baku kedelai

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 5.10 Analisis SWOT pada Usaha Tahu Bapak Win

5.4 Analisis Biaya

Biaya yang digunakan dalam usaha tahu Bapak Win terdiri dari investasi awal, biaya tetap dan biaya variable. Untuk lebih jelasnya berikut ini perincian analisis biaya usaha tahu Bapak Win :

Tabel 5.11

Biaya Investasi Awal Pada Usaha Tahu Bapak Win

No	Jenis Aktiva	Umur Ekonomis (Tahun)	Jumlah	Biaya Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)	Penyusutan (Rp)
2	Bangunan	5	1	50.000.000	50.000.000	10.000.000
3	Sepeda Motor	5	1	18.000.000	18.000.000	3.600.000
4	Mesin Diesel	5	1	7.500.000	7.500.000	1.500.000
5	Mesin Rebusan	5	1	9.000.000	9.000.000	1.800.000
6	Meja Semen	5	3	100.000	300.000	60.000
7	Drum Besar	5	2	200.000	400.000	80.000
8	Drum Setengah/dipotong	5	9	110.000	990.000	198.000
9	Cetakan	5	2	180.000	360.000	72.000
10	Kain Saringan	5	3	22.000	66.000	13.200
11	Serokan tahu	5	1	90.000	90.000	18.000
12	Ember	5	60	20.000	1.200.000	240.000
13	Sepatu bot	5	2	95.000	190.000	36.000
14	Pot Semen	5	3	10.000	30.000	6.000
15	Pisau	2	2	10.000	20.000	10.000
16	Sarung tangan	2	2	9.000	27.000	13.500
JUMLAH				85.346.000	88.173.000	17.646.700

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 5.11. Biaya Investasi Awal Pada Usaha Tahu Bapak Win

Diketahui biaya awal beli pembangunan dari lokasi pembuatan tahu sebesar Rp50.000.000, biaya dari transportasi sarana pengantar produk yaitu kendaraan sepeda motor sebesar Rp18.000.000, dan untuk melancarkan proses pembuatan tahu diperlukan mesin diesel dengan totalan biaya sebesar Rp7.500.000, kemudian biaya sarana berikutnya adalah mesin perebusan dari tahu adalah sebesar Rp9.000.000, untuk menempatkan olahan tahu yang sudah siap rebus yaitu memerlukan biaya meja semmen yang berjumlah 3 deret dimana hitungan total semuanya yaitu Rp300.000, selanjutnya ada drum besar guna untuk melengkapi sarana pembuatan tahu ada 2 drum besar yang digunakan dengan kisaran harga Rp400.000, dan untuk penggunaan dari drum kecil berjumlah 9 drum dengan total biaya Rp990.000, selanjutnya ada cetakan tahu berjumlah 2 cetakan dengan biaya Rp360.000, kemudian ada kain saringan berjumlah 3 kain dengan biaya Rp66.000, seroka tahu Rp90.000, ember berjumlah 60 ember Rp1.200.000, sepatu bot ada 2 dengan biaya Rp190.000, kemudian pot semen guna untuk menutup cetakan tahu berjumlah 3 buah dengan biaya Rp30.000, pisau 2 Rp20.000, selanjutnya sarung tangan guna untuk ke higienisan dari proses pembuatan tahu berjumlah 2 Rp27.000. Dengan semua totalan dari biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Tahu Bapak Win adalah Rp88.173.000

5.4.1 Biaya Tetap

Biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha tahu Bapak Win adalah biaya depresiasi, peralatan, kendaraan dan listrik.

5.4.2 Biaya Depresiasi

Biaya depresiasi yang dikeluarkan oleh usaha tahu Bapak Win adalah sebesar Rp 17.646.700,-

5.4.3 Biaya Perawatan Kendaraan

Usaha tahu Bapak Win melakukan perawatan kendaraan dan mesin yang digunakan secara rutin setiap dua hingga 3 bulan sekali, untuk meminimalisir risiko kerusakan fatal, karena hampir setiap hari terjadi pengiriman tahu ke konsumen ataupun penjemputan kacang kedelai di tempat pembelian. Usaha Tahu Bapak Win memiliki 1 unit Motor. Biaya perawatan 1 unit sepeda motor periode 2020-2024 adalah Rp 2.100.000,- ,Rp 2.415.000,- , Rp 2.777.250,- , Rp 3.193.837,- , Rp 3.672.913,- .

Jadi, total biaya perawatan kendaraan setiap tahun selama periode 2020-2024 adalah Rp 2.100.000,- untuk tahun 2020 , Rp 2.415.000,- untuk tahun 2021, Rp 2.777.250,- untuk tahun 2022, Rp 3.193.837,- untuk tahun 2023, Rp 3.672.913,- untuk tahun 2024.

5.4.4 Biaya Variabel

Biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha tahu Bapak Win terdiri dari pembelian bahan baku dan pendukung lainnya.

5.4.5 Bahan Baku Produksi

Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi pada usaha tahu Bapak Win merupakan kacang kedelai. Jumlah penggunaan bahan baku selama periode 2020-2024 dijelaskan pada tabel dibawah:

- **Bahan Baku Kedelai**

Tabel 5.12

Bahan Baku Kedelai Usaha Tahu Bapak Win

No.	Tahun	Jumlah Produksi Kg/Hari	Harga/kg (Rp)	Hari Produksi	Jumlah Harga Bahan Baku
1	2020	50	10.400	264	137.280.000
2	2021	58	10.500	264	160.776.000
3	2022	67	10.600	264	187.492.800
4	2023	77	10.700	264	217.509.600
5	2024	89	10.800	264	253.756.800
					956.815.200

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 5.12. Bahan Baku Kedelai Usaha Tahu Bapak Win

Dari tabel diatas, dapat dilihat pemakaian bahan baku untuk pembuatan produksi tahu selama periode tahun 2020-2024 mengalami peningkatan jumlah produksi dan biaya setiap tahunnya. Pada tahun 2020 harga bahan baku kedelai sebesar Rp 137.280.020,-/kg. Pada tahun 2021 sebesar Rp 160.776.023,-/kg. pada tahun 2022 Rp 187.492.826,-/kg. Pada tahun 2023 sebesar Rp 217.509.630,-/kg. pada tahun 2024 sebesar Rp 253.756.835,-/kg.

- **Kayu Bakar**

Tabel 5.13

Biaya Kayu Bakar Usaha Tahu Bapak Win

No.	Tahun	Harga/ Mobil	Jumlah / Bulan	Total Biaya
1	2020	1.500.000	12	18.000.000
2	2021	1.725.000	12	20.700.000
3	2022	1.983.750	12	23.805.000
4	2023	2.281.313	12	27.375.756
5	2024	2.623.509	12	31.482.108
Total				121.362.864

Sumber : Data Olahan 2020.

Tabel 5.13. Biaya Kayu Bakar Usaha Tahu Bapak Win

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa pada tahun 2020 biaya kayu bakar yang dikeluarkan sebesar Rp. 18.000.000,- pada tahun 2021 sebesar Rp. 20.700.000,- tahun 2022 sebesar Rp. 23.805.000,- pada tahun 2023 sebesar 27.375.756,- dan pada tahun 2024 yaitu sebesar Rp. 31.482.108,-. Jadi total biaya yang dikeluarkan selama periode 2020-2024 sebesar Rp. 121.362.864,-.

- **Minyak Solar**

Tabel 5.14

Biaya Minyak Solar Usaha Tahu Bapak Win

No.	Tahun	Harga/Liter	Jumlah/Bulan	Total Biaya
1	2020	100.000	12	1.200.000
2	2021	115.000	12	1.380.000
3	2022	132.250	12	1.587.000
4	2023	152.088	12	1.825.056
5	2024	174.910	12	2.098.920
Total				8.090.976

Sumber : Data Olahan 2020.

Tabel 5.14. Biaya Minyak Solar Usaha Tahu Bapak Win

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa tahun 2020 biaya minyak solar yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 1.200.000,- pada tahun 2021 sebesar

Rp.1.260.000,- dan pada tahun 2023 sebesar Rp.1.323.000,- tahun 2024 Rp.1.458.600,- . Jadi total biaya minyak solar yang dikeluarkan adalah sebanyak Rp.6.630.744,-

- **Listrik**

Tabel 5.15

Biaya Listrik Usaha Tahu Bapak Win

No.	Tahun	Perbulan	Jumlah Bulan	Total/Tahun
1	2020	300.000	12	3.600.000
2	2021	345.000	12	4.140.000
3	2022	396.750	12	4.761.000
4	2023	456.263	12	5.475.156
5	2024	524.702	12	6.296.424
Total				24.272.580

Sumber : Data Olahan 2020

Tabel 5.15. Biaya Listrik Usaha Tahu Bapak Win

Dari tabel diatas, dapat dilihat tahun 2020 biaya listrik yang dikeluarkan sebesar Rp. 3.600.000,- pada tahun 2021 sebesar Rp.3.780.000,- pada tahun 2022 sebesar Rp.3.969.000,- pada tahun 2023 sebesar Rp.4.167.444,- dan pada tahun 2024 sebesar Rp.4.375.812,-. Jadi total biaya listrik yang dikeluarkan selama periode 2020-2024 adalah Rp.

- Transportasi

Tabel 5.16

Biaya Transportasi Usaha Tahu Bapak Win

No.	Tahun	Biaya Perbulan	Jumlah Bulan	Total/Tahun
1	2020	300.000	12	3.600.000
2	2021	345.000	12	4.140.000
3	2022	396.750	12	4.761.000
4	2023	456.263	12	5.475.156
5	2024	524.702	12	6.296.424
Total				24.272.580

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 5.16. Biaya Transportasi Usaha Tahu Bapak Win

Bersasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan pada tahun 2020 adalah sebesar Rp.3.600.000,- dan pada tahun 2021 adalah sebesar Rp.3.780.000,- pada tahun 2022 sebesar 3.969.000,- pada tahun 2023 sebesar Rp.4.167.444,- dan pada tahun 2024 sebesar 4.375.812,-. Maka total biaya yang dikeluarkan selama periode tahun 2020-2024 yaitu sebesar Rp.19.892.256,-.

5.5 Analisis Pemasaran

Selain melakukan kegiatan produksi, seorang pengusaha juga melakukan kegiatan pemasaran untuk mempertahankan usaha dan memperoleh laba. Produk yang dijual oleh usaha tahu Bapak Win adalah tahu. Usaha tahu Bapak Win memasarkan produknya dengan cara menawarkan ke warung kecil masyarakat.

Setiap orang yang melakukan kegiatan usaha selalu mengejar laba untuk kesinambungan produksi. Pada umumnya laba yang diperoleh berdasarkan penetapan harga jual yang ditawarkan. Harga jual suatu produk dan jasa

ditentukan berdasarkan modal produksi dan jasa karyawan yang memproduksi produk tersebut sehingga bisa mencapai keuntungan yang diharapkan.

Tabel 5.17
Harga Jual Tahu Bapak WinTahun 2020-2024

No.	Tahun	Harga Jual Tahu/Ember
1	2020	52.500
2	2021	55.125
3	2022	57.881
4	2023	60.775
5	2024	63.814

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 5.17. Harga Jual Tahu Bapak WinTahun 2020-2024

Kenaikan harga jual tahu dikarenakan adanya kenaikan modal yang dikeluarkan dalam kegiatan produksi tahu setiap tahunnya, sehingga untuk tetap menjaga kesinambungan proses produksi harus diiringi dengan penerimaan dari laba penjualan.

5.6 Analisis Penerimaan

Tabel 5.18
Penerimaan Pada Usaha Tahu Bapak Win 2020-2024

No.	Tahun	Penjualan (Ember)	Harga jual/ Ember	Total Hari	Total Penerimaan
1	2020	20	52.500	264	277.200.000
2	2021	23	55.125	264	334.719.000
3	2022	26	57.881	264	397.295.184
4	2023	30	60.775	264	481.388.000
5	2024	35	63.814	264	589.641.360
Total					2.080.243.544

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 5.18. Penerimaan Pada Usaha Tahu Bapak Win 2020-2024

Jadi berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat penerimaan Usaha tahu selama Periode 2020-2024, Tahun 2020 Usaha Tahu Bapak Win memperoleh penerimaan sebesar Rp 277.200.000,-. Pada tahun 2021 Usaha Tahu Bapak Win mengalami kenaikan penerimaan menjadi sebesar Rp. 334.719.000-. Pada tahun 2022 jumlah penerimaan juga kembali meningkat sebesar Rp. 397.295.184,- . Pada tahun 2023 Usaha Tahu Bapak Win kembali mengalami kenaikan menjadi sebesar Rp. 481.388.000,- dan pada tahun 2024 penerimaan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 589.641.360,- . Total penerimaan Usaha Tahu Bapak Win selama 5 tahun diperkirakan yaitu sebesar Rp. **2.080.243.544,-**.

5.7 Analisis Biaya Pengeluaran

Pada tabel dibawah ini dapat diketahui biaya pengeluaran yang dibutuhkan Usaha Tahu Bapak Win pada periode tahun 2020-2024 sebagai berikut :

Tabel 5.19

Pengeluaran Usaha Tahu Bapak Win 2020-2024

No	Uraian	2020(Rp)	2021 (Rp)	2022 (Rp)	2023 (Rp)	2024 (Rp)
1	Bahan Baku	137.280.000	160.776.000	187.492.800	217.509.630	253.756.835
2	Kayu Bakar	18.000.000	20.700.000	23.805.000	27.375.756	31.482.108
3	Minyak Solar	1.200.000	1.380.000	1.587.000	1.825.056	2.095.920
4	Listrik	3.600.000	4.140.000	4.761.000	5.475.156	6.296.424
5	Transportasi	3.600.000	4.140.000	4.761.000	5.475.156	6.296.424
5	Perawatan Kendaraan	2.100.000	2.415.000	2.777.250	3.193.837	3.672.913
6	Perawatan Mesin	3.000.000	3.450.000	3.967.500	4.562.628	5.247.024
8	Beban Penyusutan	13.225.950	13.225.950	13.225.950	13.225.950	13.225.950
TOTAL		182.005.950	210.226.950	242.377.500	278.643.169	322.073.598

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 5.19. Pengeluaran Usaha Tahu Bapak Win 2020-2024

Jadi berdasarkan tabel diatas dapat dilihat biaya pengeluaran Usaha Tahu Bapak Win selama periode 2020-2024. Pada tahun 2020 biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Tahu Bapak Win adalah sebesar Rp 182.005.950,- . Pada tahun 2021 sebesar Rp 210.226.950,-. Pada tahun 2022 Rp 242.377.500,- . Pada tahun 2023 sebesar Rp 242.377.500,-. Pada tahun 2024 sebesar Rp 322.073.598,-. Bisa dilihat bahwa biaya pengeluaran meningkat setiap tahunnya seiring dengan besarnya biaya pengeluaran pertahunnya.

5.8 Analisis Finansial

Analisis finansial merupakan aspek dari analisis studi kelayakan bisnis yang sangat diperlukan untuk menemukan manfaat yang ada pada suatu bisnis. Selain itu, analisis finansial dilakukan untuk melihat kelayakan suatu usaha khususnya usaha kilang padi PH, dengan menghitung arus penerimaan dan arus biaya. Usaha kilang padi PH menggunakan kriteria penilaian kelayakan finansial yaitu *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability index* (PI), *Break Even Point* (BEP), dan kriteria berdasarkan syariah yaitu, *Gold Value Method* (GVM), *Gold Index* (GI), *Investible surplus Method* (ISM).

Dalam penelitian ini menggunakan perkiraan tingkat suku bunga pinjaman Bank Mandiri. Diasumsikan Usaha Tahu Bapak Win menggunakan modal pinjaman dari Bank Mandiri dengan tingkat suku bunga 7% pertahun.

5.8.1 Analisis Arus Kas (*Cash Flow*)

Laporan arus kas disusun untuk menunjukkan perputaran kas selama satu periode tertentu serta memberikan penjelasan darimana sumber kas dan penggunaannya, Kasmir (2015).

Tabel 5.20

Arus Kas (Cash Flow) Usaha Tahu Bapak Win

Rincian	Tahun				
	2020	2021	2022	2023	2024
Penerimaan					
Penjualan	277.200.000	334.719.000	397.295.184	481.388.000	589.641.360
Total Penerimaan	277.200.000	334.719.000	397.295.184	481.388.000	589.641.360
HPP					
Bahan Baku	137.280.000	160.776.000	187.492.800	217.509.600	253.756.800
Kayu Bakar	18.000.000	20.700.000	23.805.000	27.375.756	31.482.108
Minyak Solar	1.200.000	1.380.000	1.587.000	1.825.056	2.095.920
Listrik	3.600.000	4.140.000	4.761.000	5.475.156	6.296.424
Transportasi	3.600.000	4.140.000	4.761.000	5.475.156	6.296.424
Perawatan Kendaraan	2.100.000	2.415.000	2.777.250	3.193.837	3.672.913
Perawatan Mesin	3.000.000	3.450.000	3.967.500	4.562.628	5.247.024
Total HPP	168.780.000	197.001.000	229.151.550	265.417.189	308.847.613
Laba Kotor	108.420.000	137.718.000	168.143.634	215.970.811	280.793.747
Penyusutan	13.225.950	13.225.950	13.225.950	13.225.950	13.225.950
Total Biaya	13.225.950	13.225.950	13.225.950	13.225.950	13.225.950
Laba Sebelum pajak	95.194.050	124.492.050	154.917.684	202.744.861	267.567.797
NPWP	1.800.000	2.070.000	2.380.500	2.737.575	3.148.211
Laba Bersih	93.394.050	122.422.050	152.537.184	200.007.286	264.419.586
Cash Inflow	106.620.000	135.648.000	165.763.134	213.233.236	277.645.536

Sumber : Data Olahan, 2020.

Tabel 5.20. Arus Kas (Cash Flow) Usaha Tahu Bapak Win Penjelasan :

Analisis arus kas usaha Tahu Bapak Win periode 2020-2024 sebagai berikut :

1. Analisis *Cash Flow* pada tahun 2020

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

$$= 93.394.050 + 13.225.950$$

$$= 106.620.000$$

2. Analisis *Cash Flow* 2021

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

$$= 122.422.050 + 13.225.950$$

$$= 135.648.000$$

3. Analisis *Cash Flow* 2022

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

$$= 152.537.184 + 13.225.950$$

$$= 165.763.134$$

4. Analisis *Cash Flow* 2022

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

$$= 200.007.286 + 13.225.950$$

$$= 213.233.236$$

5. Analisis *Cash Flow* 2024

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

$$= 264.419.586 + 13.225.950$$

$$= 277.645.536$$

Keterangan :CF = *Cash Flow*

NI = Laba Bersih

Tabel 5.21**Cash Flow Usaha Tahu Bapak Win**

Tahun	Lab Bersih (Rp)	Depresiasi (Rp)	NCF (Rp)
2020	93.394.050	13.225.950	106.620.000
2021	122.422.050	13.225.950	135.648.000
2022	152.537.184	13.225.950	165.763.134
2023	200.007.286	13.225.950	213.233.236
2024	264.419.586	13.225.950	277.645.536

*Sumber : Data Olahan, 2020.***Tabel 5.21. Net Cash Flow Usaha Tahu Bapak Win****5.8.2 Analisis Payback Period (PP)**

Analisis *payback period* adalah waktu yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan net cash flow. Sesuai dengan namanya, metode ini berarti dalam beberapa lama biaya investasi sudah kembali, Hamdi (2015).

. Berdasarkan hasil analisis investasi, maka usaha tahu Bapak Win dapat menutup kembali semua biaya yang dikeluarkan pada sebagai berikut:

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Investasi} & = & 88.173.000 \\
 \text{Arus kas I} & \underline{\hspace{1cm} 106.620.000 \hspace{1cm}} & - \\
 & = & 18.447.000 \\
 \text{Arus kas II} & \underline{\hspace{1cm} 18.447.000 \hspace{1cm}} & -
 \end{array}$$

$$= 135.648.000$$

$$= 0,136 \times 12 = 1,632$$

$$= 0,63 \times 30 \text{ hari} = 19$$

Dengan demikian, *payback period* Usaha Tahu Bapak Win adalah 1 tahun 1 bulan 19 hari.

5.8.3 Analisis Net Present Value (NPV)

Net Present Value merupakan nilai sekarang dari selisih antara *benefit* (manfaat) dengan *cost* (biaya) pada *discount rate* tertentu. *Net Present Value* (NPV) menunjukkan kelebihan *benefit* (manfaat) dibandingkan dengan *cost* (biaya). Apabila $NPV > 0$ berarti proyek tersebut menguntungkan. Sebaliknya jika $NPV < 0$ berarti proyek tersebut tidak layak diusahakan. Perhitungan NPV usaha tahu Bapak Win dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 5.22

Perhitungan *Net Present Value*(NPV)

Tahun	Arus Kas	Df (7%)	PV
2020	106.620.000	0,934	99.583.080
2021	135.648.000	0,873	118.420.704
2022	165.763.134	0,816	135.262.717
2023	213.233.236	0,763	162.696.959
2024	277.645.536	0,713	197.961.267
Jumlah Arus Kas Bersih			713.924.728
Jumlah Investasi			88.173.000
NPV			625.751.728

Sumber: Data Olahan, 2020.

Tabel 5.22. Perhitungan *Net Present Value*(NPV)

Berdasarkan perhitungan *Net Present Value* (NPV) di atas diperoleh nilai positif dari usaha tahu Bapak Win (+)625.751.728 dan oleh karena nilainya lebih besar dari > 0 , maka usaha ini menunjukkan bahwa investasi pada usaha ini layak untuk dilaksanakan.

5.8.4 Analisis Profitability Index (PI)

Metode ini digunakan untuk menghitung perbandingan antara nilai sekarang aliran kas bersih dengan nilai sekarang investasi awal. Di mana pada penelitian ini diketahui nilai sekarang aliran kas bersih dan nilai investasi awal dari usaha tahu Bapak Win sebagai berikut:

Nilai sekarang aliran kas bersih Rp. 713.924.728

Nilai investasi awal Rp. 88.173.000

$$\begin{aligned} \text{Profitability Index} &= \frac{713.924.728}{88.173.000} \\ &= 8,1 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan PI menunjukkan bahwa usaha tahu Bapak Win adalah layak untuk dikembangkan karena hasil PI lebih dari 1 yakni 8,1.

5.8.5 Analisis Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat diskon yang akan menyamakan nilai sekarang dari arus kas bersih dengan biaya awal proyek, jika nilai sekarang dari arus kas melebihi biaya awal proyek, kita menaikkan tingkat diskon dan mengulangi prosesnya. Sebaliknya, jika nilai sekarang arus kas bersih dari proyek lebih rendah dari biaya awalnya, kita menurunkan tingkat diskon. Proses ini berlanjut sampai tingkat diskon yang ditemukan menyamakan nilai sekarang arus kas bersih dengan biaya awal proyek.

Metode ini berguna untuk mencari tingkat yang dipakai untuk mendiskonto aliran kas bersih yang akan diterima di masa yang akan datang sehingga jumlahnya sama dengan investasi awal. Menurut kriteria, jika IRR lebih besar dari investasi awal, maka investasi dikatakan layak. Perhitungan untuk mendapatkan IRR dilakukan dengan coba-coba. Dalam melakukan pendekatan akan digunakan tingkat bunga sebesar 57% sebagaimana terlihat pada tabel berikut:

Tabel 5.23

Perhitungan Internal Rate of Return (IRR)

Tahun	Arus Kas	Df (7%)	PV	Df (57%)	PV
2020	106.620.000	0,934	99.583.080	0,636	67.810.320
2021	135.648.000	0,873	118.420.704	0,405	54.937.440
2022	165.763.134	0,816	135.262.717	0,258	42.766.889
2023	213.233.236	0,763	162.696.959	0,164	34.970.251
2024	277.645.536	0,713	197.961.267	0,104	28.875.136
PV Arus Kas Bersih			713.924.728		229.360.035
Jumlah Investasi			88.173.000		88.173.000
NPV			625.751.728		141.187.035

Sumber: Data Olahan, 2020.

Tabel 5.23. Perhitungan Internal Rate of Return (IRR)

Berdasarkan perhitungan IRR menunjukkan bahwa modal yang investasikan sebesar Rp. 88.173.000,- apabila dibandingkan dengan bunga atau biaya atau biaya modal sebesar 57%, maka investasi layak diterima karena nilai IRR di atas bunga atau biaya modal sebesar 55,98%

$$IRR = PI - CI + \left[\frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 7\% - 625.751.728 + \left[\frac{57\% - 7\%}{141.187.035 - 625.751.728} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 7\% - \left[\frac{50\% (625.751.728)}{-484.564.693} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 7\% + 48,98\%$$

$$IRR = 55,98\%$$

$$IRR = 55,98\%$$

Nilai IRR dari perhitungan diatas sebesar 55,98% berarti lebih besar dari biaya rata-rata 7% sehingga dapat dikatakan usaha pengembangan yang dijalankan oleh Bapak Win ini layak.

5.8.6 Revenue Sharing

Revenue sharing adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan kepada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Revenue sharing pada penelitian ini dihitung dari hasil penjualan atau pendapatan dari usaha tahu Bapak Win yang ditetapkan sebesar 60:40, sebagai berikut:

Tabel 5.24

Revenue Sharing Usaha Tahu Bapak Win

Tahun	Laba Bersih	Nisbah Bagi Hasil	Profit Sharing
2020	277.200.000	0,6	166.320.000
2021	334.719.000	0,6	200.831.400
2022	397.295.184	0,6	238.377.110
2023	481.388.000	0,6	288.832.800
2024	589.641.360	0,6	353.784.816
Total Profit			1.248.146.126
Jumlah Investasi			88.173.000
Profit Sharing			1.159.973.126

Sumber: Data Olahan, 2020.

Tabel 5.24. Revenue Sharing Usaha Tahu Bapak Win

Berdasarkan analisis revenue sharing dengan nisbah 60:40, untuk investasi tersebut sebaiknya diterima, karena jumlah revenue sharing lebih besar dari jumlah investasi. Artinya dengan modal sebesar Rp. 88.173.000,- dapat menghasilkan revenue sharing sebesar Rp1.159.973.126-, sehingga usaha tahu Bapak Win ini layak untuk dikembangkan.

5.8.7 Gold Value Method (GVM)

Dalam prinsip Islam, investasi seharusnya tidak dengan menentukan keuntungan dimuka, tapi dilakukan melalui bagi hasil baik dalam keadaan untung maupun situasi rugi (profit and loss sharing). Prinsip ini lebih menjunjung keadilan, karena hasil akhir suatu kegiatan bisnis sebenarnya tidak bisa dipastikan. Bila penentuan keuntungan dimuka, maka kemungkinan besar salah satu pihak akan mengalami kerugian.

Adapun perhitungan dari hasil usaha tahun Bapak Win dalam kurun waktu 2016-2020 dapat dihitung sebagai berikut:

Tabel 5.25

Perhitungan Gold Value Method Usaha Tahu Bapak Win

Tahun	Lab Bersih	Nisbah Bagi Hasil	Profit Sharing	Harga Emas	Nilai Emas
2020	93.394.050	0,6	166.320.000	950.000	175,07
2021	122.422.050	0,6	200.831.400	997.500	201,33
2022	152.537.184	0,6	238.377.110	1.047.000	227,68
2023	200.007.286	0,6	288.832.800	1.099.350	262,73
2024	264.419.586	0,6	353.784.816	1.154.317	306,49
Total Pendapatan Emas (Gram)					1173,3
Investasi Awal (Gram)			88.173.000	950.000	92,81
Nilai Pendapatan Emas (Gram)					1080,49

Sumber: Data Olahan, 2020.

Tabel 5.25. Perhitungan Gold Value Method Usaha Tahu Bapak Win

Berdasarkan hasil perhitungan GVM menunjukkan bahwa apabila profit sharing 60:40 usulan usaha investasi tersebut sebaiknya diterima, karena jumlah nilai pendapatan emas lebih besar dari jumlah investasi. Artinya dana sebesar Rp. 88.173.000,- atau 1173,3 gram emas yang diinvestasikan selama 5 tahun dalam usaha tahu Bapak Win akan menghasilkan keuntungan berdasarkan nilai emas sebesar 1080,49 gram.

5.8.8 Metode Gold Index (GI)

Gold index atau GI adalah rasio antara present value emas dengan present value emas dari pengeluaran aliran kas. Hasil perhitungan dengan menggunakan gold index adalah sebagai berikut:

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

$$GI = \frac{1173,3}{1080,49}$$

$$GI = 1,1$$

Dengan demikian nilai GI dari usaha tahu Bapak Win lebih dari 1 (satu), maka usaha ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

d. Investible Surplus Method (ISM)

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

Tabel 5.26

Perhitungan Investible Surplus Method (ISM)

Tahun	Bt	Ct	(Bt-Ct=IS)	n-t	IS x (n-t)	Isn
0	-	88.173.000	(88.173.000)			
2020	93.394.050		(5.221.050)			
2021	122.422.050		34.249.050			
2022	152.537.184		64.364.184	2	64.364.184 x 2	128.728.368
2023	200.007.286		111.834.286	1	111.834.286x 1	111.834.286
2024	264.419.586		176.246.586	0	176.246.586x 0	0
Jumlah						240.562.654

Sumber: Data Olahan, 2020.

Tabel 5.26. Perhitungan Investible Surplus Method (ISM)

Untuk mendapatkan hasil dari perhitungan metode ISM ini pada usaha tahu Bapak

Win, maka dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Isn} = \text{Rp. } 240.562.654$$

$$C_t = \text{Rp. } 88.173.000$$

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

$$(C_t) (n-t_t) = \text{Rp. } 240.562.654 \times 5 = 1.202.813.270$$

$$\text{ISR} = \frac{240.562.654}{1.202.813.270} \times 100\% = 20\%$$

Hasil ini menunjukkan bahwa dalam kurun waktu 5 tahun usaha tahu Bapak Win akan surplus investasi sebesar 20% dari modal atau dana awal yang digunakan untuk membangun usahanya.

5.8.9 Break Even Point (BEP)

Break even point (BEP) merupakan suatu keadaan atau penjualan usaha dimana jumlah pendapatan sama besarnya dengan pengeluaran dengan kata lain dimana perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak menanggung kerugian.

Rumus BEP dibawah ini :

$$BEP \text{ unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{(\text{Harga per unit} - \text{biaya variabel perunit})}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = \text{Harga} \times \text{Unit}$$

Keterangan :

Bep unit/ rupiah :Titik pulang pokok

Biaya tetap :Biaya yang besarnya tidak berubah-ubah walaupun usaha tidak sedang memproduksi produk.

Biaya Variabel :Biaya yang besarnya berubah seiring dengan peningkatan jumlah produksi . Misalnya : bahan baku, kayu bakar, minyak solar,biaya listrik ,dll.

Biaya Variabel per unit :Total dari biaya variabel dibagi dengan jumlah produk yang di produksi.

Harga per unit :Harga jual barang/jasa yang akan dijual.

1. *Break even point* (BEP) Tahun 2020 :

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{139.920.000}{(52.500-10.400)} \\ &= \frac{139.920.000}{42.100} = \mathbf{3.324} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Bep rupiah} &= 52.5000 \times 3.324 \\ &= 174.510.000 \end{aligned}$$

2. *Break even point* (BEP) Tahun 2021 :

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{173.943.000}{(55.125-10.500)} \\ &= \frac{173.943.000}{44.625} = \mathbf{3.898} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP rupiah} &= 55.125 \times 3.898 \\ &= 214.877.250 \end{aligned}$$

3. *Break even point* (BEP) Tahun 2022 :

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{209.802.384}{(57.881-10.600)} \\ &= \frac{209.802.384}{47.281} = \mathbf{4.437} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP rupiah} &= 57.881 \times 4.437 \\ &= 256.817.997 \end{aligned}$$

4. *Break even point* (BEP) tahun 2023 :

$$\text{BEP unit} = \frac{263.878.400}{(60.775-10.700)}$$

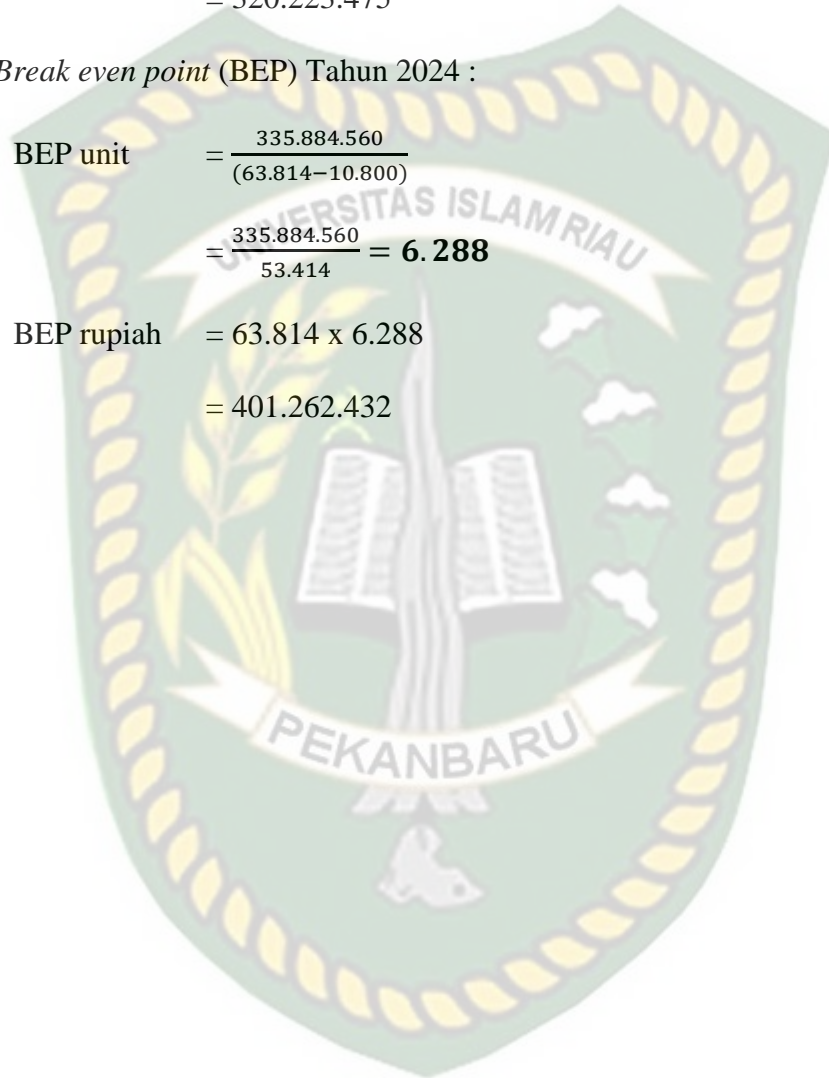
$$= \frac{263.878.400}{50.075} = \mathbf{5.269}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP rupiah} &= 60.775 \times 5.269 \\ &= 320.223.475 \end{aligned}$$

5. *Break even point* (BEP) Tahun 2024 :

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{335.884.560}{(63.814 - 10.800)} \\ &= \frac{335.884.560}{53.414} = \mathbf{6.288} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP rupiah} &= 63.814 \times 6.288 \\ &= 401.262.432 \end{aligned}$$



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari semua analisis dan interpretasi data-data yang dihipun, maka bisa diambil kesimpulan antara lain:

1. Strategi pengembangan usaha tahu Bapak Win di daerah penelitian menunjukkan bahwa usaha industri tahu rumah tangga di Kecamatan Tampan, kualitas dan kembangkan produk dengan memperluas kerja sama dengan berbagai pihak dengan memanfaatkan pasar tahu yang luas dan dengan Meningkatkan keunggulan produk, menjaga kualitas tahu yang dihasilkan dengan memanfaatkan kesadaran masyarakat dan keterampilan tenaga kerja baik dengan harga tahu yang stabil, Memperluas jangkauan pemasaran, mencoba memasuki pasar yang berada di luar kota dengan memanfaatkan banyaknya permintaan akan tahu dan ketersediaan transportasi yang memadai.

6.2 Saran

1. Agar meningkatkan keterampilan dan kreatifitas dalam membuat tahu dengan menggunakan teknologi penyimpanan yang baik sehingga mutu dari tahu dapat bertahan lama dan menambah nilai jual.
2. Agar menggunakan kemasan yang tertutup dan steril agar nilai tambah tahu dapat bertambah.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, A., S., Bakar, A., dan Fitria, L. 2014. Analisis Kelayakan Usaha Lemari/Rak Simple and Easy Delivery di Kecamatan Cikarang. Jurnal Online Institut Teknologi Nasional. Vol. 02, No. 01, Hal. 13-15
- Agustin, Hamdi. 2015. Studi Kelayakan Bisnis Syariah. Rajawali Press. Jakarta.
- Agustin, Hamdi. 2017. Analisis Keuangan Kelayakan Bisnis Syariah Hamdi's Model (Studi Kasus Usaha Swalayan Syariah di Pekanbaru). Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia. Vol.4, No 3, Juni 2017.
- Arikunto, Suharsimi. 2016. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek. Jakarta: Rineka Cipta.
- Enasri. 2015. Analisis Studi Kelayakan Investasi Pengembangan Usaha Distribusi Pupuk pada CV. Kemang Barokah di Kabupaten Pelalawan. Skripsi Fekon Uir.
- Husnan, Suad & Suwarsono Muhammad. 2014. Studi Kelayakan Proyek Bisnis. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2016 Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen. Yogyakarta: BPFE
- Irmawati, Syam, H., dan Jamaluddin. 2015. Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Industri Rumahan Gula Semut (Palm Sugar) dari Nira Nipah di Kelurahan Pallantikang. Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian. Vol. 1.
- Kadariah. 2001. Evaluasi Proyek Analisis Ekonomi. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Kasmir, dan Jakfar. 2014. Studi Kelayakan Bisnis. Prenadamedia Group, Jakarta.
- Marpaung, Agus Mangaranto. 2015. Analisis Studi Kelayakan Investasi Pengembangan Usaha Ayam Potong di Kecamatan Rumbai. Skripsi Fekon UIR.
- Mukherjee, M., dan Roy, S. 2017. Feasibility Studies and Important Aspect of Project Management. International journal of Advanced Engineering and Management. Vol. 2, No. 4.

- Mulya, A., S., Hermawan, F., dan Evienia, B., P. 2017. Feasibility Analysis of Business; Case Study In Indonesia Minimarket. *International Journal of Pure and Applied Mathematics*. Vol. 117, No. 15.
- Pratama, L. 2017. *Analisa Kelayakan Pengembangan Bisnis Uncle Jim's Barbershop*. UIN Suska Riau.
- Purwana, D., dan Hidayat, N. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis*. Rajagrafindo Persada, Depok.
- Putry Octariany. 2017. *Analisis Studi kelayakan Investasi Pengembangan Usaha Klapper Pie di Pekanbaru – Riau*. Skripsi Fekon UIR.
- Sarfan, H. 2016. *Analisis Keuntungan dan Kelayakan Usaha Pembuatan Tahu di Kelurahan Liabuku Kecamatan Bungi Kota Bau-bau (Studi Kasus Pada Industri Tahu Mekar)*. Universitas Halu Oleo.
- Sekaran, Umar. 2011. *Research Methods For Business (Metode Penelitian Untuk Bisnis)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Setyawan, R. 2015. *Penerapan Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usaha Jasa Sewa Mobil "AMAN-AMIN" Transport Tours and Travel Ambarketawang Sleman Yogyakarta*. Universitas Negeri Yogyakarta..
- Sholikhah, L., M., A. 2017. *Peran Usaha Industri Kecil Tahu Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Desa Kalisari Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas*. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Sofyan, Iban. 2013. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Alfabeta. Bandung.
- Sunyoto, D. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. CAPS (Center of Academic Publishing Service). Yogyakarta.
- Umar, Husein. 2014. *Metode Riset Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Utomo, E., W. 2013. *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Kerajinan Sangkar Burung dengan Pendekatan Value Engineering Guna Efisiensi Biaya Produksi*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Vissilmi Rarasmita. 2015. Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tahu Bapak Budi Di Kelurahan Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. Skripsi Fekon UIR.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau