

SKRIPSI

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN NANAS PADA
USAHA SAKINAH KECAMATAN TAMBANG**

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



OLEH :

NOVITA AZMI

NPM : 155211007

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

2021

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya yaitu skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana, Magister dan Doctor) di Universitas Islam Riau maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penilaian saya sendiri, tanpa bantuan pihak maupun kecuali arahan tim pembimbing.
3. Didalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku diperguruan tinggi ini.

Pekanbaru, 07 April 2021

Yang Membuat Pernyataan





Novita Azmi

ABSTRAK

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN NANAS PADA USAHA SAKINAH KECAMATAN TAMBANG

Oleh :

Novita Azmi
155211007

Penelitian ini dilakukan pada Usaha Keripik Nanas Sakinah yang terletak di Jl. Raya Pekanbaru-Bangkinang, Km. 26,5 Kualu Nenas, Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar, RIAU. Bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui pengembangan usaha Keripik Nanas Sakinah berdasarkan aspek-aspek finansial. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI), *Profit Sharing* (PS), *Investible Surplus Method* (ISM), *Gold Value Method* (GVM), *Gold Index* (GI). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha Keripik Nanas Sakinah layak untuk dikembangkan.

Kata Kunci : Kelayakan Usaha, Pengembangan Finansial, Non-Finansial.

ABSTRACT

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN NANAS PADA USAHA SAKINAH KECAMATAN TAMBANG

Oleh :

Novita Azmi
155211007

This research was conducted at Sakinah Pineapple Chips Business, which is located on Jl. Raya Pekanbaru-Bangkinang, Km. 26,5 Kualu Nenas, Kec. Tambang, Kab. Kampar, Riau Province. Aim to analyze and find out the development of the Sakinah Pineapple Chips business based on financial aspects. The analysis used in this study consists of Net Present Value (NPV), Payback Period (PP), Profitability Index (PI), Profit Sharing (PS), Investible Surplus Method (ISM), Gold Value Method (GVM), Gold Index (GI). The results of this study indicate that the Sakinah Pineapple Chips business is feasible to be developed.

Keywords: *Business Feasibility, Financial Development, Non-Financial.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat Karunia serta Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN NANAS PADA USAHA SAKINAH KECAMATAN TAMBANG”**. Sholawat serta salam kita sanjungkan kepada nabi besar kita yakni Nabi Muhammad SAW, manusia istimewa yang seluruh perilakunya layak untuk diteladani dan seluruh perkataannya adalah kebenaran dan semoga kita selalu istiqamah dalam menjalankan setiap ajarannya.

Adapun penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu persyaratan ujian guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau. Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan banyak kekurangan baik dalam metode penulisan maupun dalam pembahasan materi. Hal tersebut dikarenakan keterbatasan kemampuan Penulis. Sehingga Penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun mudah-mudahan dikemudian hari dapat memperbaiki segala kekurangannya.

Dalam penulisan skripsi ini, Penulis selalu mendapatkan bimbingan, dorongan, serta semangat dari banyak pihak. Oleh karena itu, Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orangtua yang sangat Penulis cintai dan sayangi, Ibu Erlina Nasution dan Ayah Syahrul Rambe, yang dalam menyelesaikan studi ini beliau selalu mendampingi dan juga tidak lepas dari bantuan, bimbingan, serta do'a-do'a untuk Penulis agar dimudahkan dan dilancarkan selama menjalankan studi ini. Pencapaian gelar sarjana ini Penulis hadiahkan kepada mereka yang selalu mengiginkan anaknya menjadi sarjana dan orang yang berguna bagi diri sendiri dan orang lain.
2. Abangku Muhammad Sholeh dan Adik-adikku Ridho Maulana dan Gonggom Pinarik, terima kasih telah menjadi penyemangatku sehingga Penulis tetap bisa menyelesaikan perkuliahan ini.
3. Bapak Prof. Dr. H Syafrinaldi, S.H., M.C.L selaku Rektor Universitas Islam Riau yang telah memberikan kesempatan kepada Penulis untuk menuntut ilmu di Universitas Islam Riau.
4. Bapak Firdaus AR, SE, M.Si. Ak. CA selaku Dekan beserta Wakil Dekan I, II, dan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau.
5. Bapak Abd Razak Jer, SE., M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau.
6. Bapak Dr. Hamdi Agustin, SE., MM selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya, tenaga dan pikirannya untuk membimbing Penulis dalam penulisan skripsi ini.

7. Bapak dan Ibu Dosen yang ada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan sampai Penulis bisa sampai kepada tahap akhir perkuliahan.
8. Seluruh Staff Tata Usaha dan Karyawan yang ada di Universitas Islam Riau yang telah membantu Penulis selama perkuliahan.
9. Organisasi beserta Keluarga Besar MAPALA SATWA SAHARA yang Penulis banggakan. Disini Penulis belajar dan mendapatkan banyak pengalaman berorganisasi serta mendapatkan banyak keluarga baru yang senantiasa mendukung sehingga bisa menyelesaikan perkuliahan ini.
10. Kepada Bapak H. Mardanis selaku pemilik Usaha Keripik Nanas Sakinah yang telah bekerja sama dan telah bersedia untuk memberikan data penelitian sehingga Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Kepada saudara saya angkatan kurma, orang yang selalu menemani saya, salah satu teman angkatan 2015 dan saudara saya angkatan ERG yang telah membantu selama ini, Tuti Nurmala Sari, Fegia Marwinda, Rahma Dania, Indriani Wulandari, Nuryani, Erna Depi Pitra, Wira Yusnita Nabella, Julia Sudiono Putri, Yossi Anjareta, Ismayana, Muhammad Khairu Rofiq Ardiansyah, Bakti, Septia, Dea, Denis, Fenty, Nanda, Agnes, Yondri Satria Pranata, Lily Hijatul Husni dan Yahdyani Ulyah. Terimakasih atas bantuan dan motivasinya, semoga kita semua dapat menjalankan apa yang kita inginkan dan semoga kita semua sukses selalu, Aamiin. Semoga segala kebaikan kita semua di balas Allah SWT, Aamiin.

Akhir kata Penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak dan apabila ada yang tidak disebutkan Penulis mohon maaf, dengan besar harapan semoga skripsi yang ditulis oleh Penulis ini dapat bermanfaat khususnya bagi Penulis sendiri dan umumnya bagi pembaca. Bagi para pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini semoga segala amal dan kebbaikannya mendapatkan balasan yang berlimpah dari Allah SWT, Aamiin.

Pekanbaru, 26 Februari 2021

Penulis,

Novita Azmi

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4 Sistematika Penulisan	6
BAB II TELAAH PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu	8
2.2 Aspek-Aspek Kelayakan Bisnis	15
2.3 Arus Kas (<i>Cash Flow</i>)	17
2.4 Metode Penilaian Investasi	20
2.5 Penelitian Terdahulu	30
2.6 Hipotesis	34
2.7 Kerangka Pemikiran	35

BAB III Metode Penelitian

3.1 Lokasi Penelitian	36
3.2 Operasional Variabel	36
3.3 Jenis dan Sumber Data	37
3.4 Teknik Pengumpulan Data	37
3.5 Teknik Analisa Data	38

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Lokasi dan Sejarah Perusahaan	39
4.2 Struktur Organisasi	40

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis Non-Finansial	42
5.1.1 Aspek Pasar dan Pemasaran	42
5.1.2 Aspek Teknis dan Teknologis	44
5.2 Analisis Biaya	47
5.2.1 Biaya Investasi Awal	47
5.2.2 Biaya Tetap	48
5.2.3 Biaya Variabel	51
5.3 Analisis Pemasaran	53
5.3.1 Analisis Harga Jual	53
5.3.2 Analisis Penerimaan	54
5.3.3 Analisis Biaya Pengeluaran	55
5.4 Analisis Finansial	56
5.4.1 Analisis Arus Kas (<i>Cash Flow</i>).....	56

5.4.2	<i>Payback Period (PP)</i>	59
5.4.3	<i>Net Present Value (NPV)</i>	60
5.4.4	<i>Profitability Index (PI)</i>	61
5.4.5	<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	61
5.4.6	<i>Profit Sharing (PS)</i>	63
5.4.7	<i>Investible Surplus Method (ISM)</i>	64
5.4.8	<i>Gold Value Method (GVM)</i>	65
5.4.9	<i>Gold Index (GI)</i>	67
5.5	Pembahasan	67
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN		
6.1	Kesimpulan	71
6.2	Saran	72
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Produksi Keripik Nanas Sakinah Per Kilo Gram.....	3
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	30
Tabel 3.1	Operasional Variabel.....	36
Tabel 5.1	Tingkat Produksi Keripik Nanas Sakinah Tahun 2020-2024.	46
Tabel 5.2	Data Investasi Awal Usaha Keripik Nanas Sakinah.....	47
Tabel 5.3	Rincian Gaji Karyawan Usaha Keripik Nanas Sakinah	49
Tabel 5.4	Rincian Biaya Perawatan Kendaraan.....	50
Tabel 5.5	Rincian Biaya Penggunaan Listrik	50
Tabel 5.6	Rincian Biaya Bahan Baku.....	51
Tabel 5.7	Pemakaian Gas Pertahun Usaha Keripik Nanas Sakinah	52
Tabel 5.8	Rincian Bahan Bakar Yang Diperlukan	53
Tabel 5.9	Rincian Harga Produk Usaha Keripik Nanas Sakinah	54
Tabel 5.10	Rincian Penerimaan Usaha Keripik Nanas Sakinah.....	55
Tabel 5.11	Pengeluaran Keripik Nanas Usaha Sakinah	55
Tabel 5.12	Arus Kas (<i>Cash Flow</i>) Usaha Keripik Nanas Sakinah	57
Tabel 5.13	Perhitungan <i>Net Present Value</i> (NPV)	60
Tabel 5.14	Perhitungan <i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	62
Tabel 5.15	Perhitungan <i>Profit Sharing</i> (PS).....	63

Tabel 5.16	Perhitungan <i>Investible Surplus Method</i> (ISM)	64
Tabel 5.17	Perhitungan <i>Gold Value Method</i> (GVM)	66
Tabel 5.18	Rekapitulasi Hasil Analisis Kelayakan Usaha.....	68



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	35
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	40



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Gambar Produk Usaha Sakinah



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Masyarakat Indonesia saat ini sangat menggemari sebuah bisnis. Namun untuk bisa menjalankan suatu usaha selalu terbentur dengan modal yang tidak sedikit. Solusi bagi mereka yang tidak memiliki banyak modal adalah Usaha Kecil Menengah. Bahkan di Indonesia tidak sedikit usaha kecil dan menengah yang akhirnya berhasil dan dapat meraih sukses dipasaran. Usaha kecil dan menengah yang bisa menjanjikan untuk mencapai sukses yaitu usaha kecil dan menengah dibidang kuliner. Kuliner yang berkaitan dengan makanan ini memang akan selalu dicari setiap orang untuk memenuhi kebutuhan pokoknya. Maka dari itu bisnis dibidang kuliner ini tidak akan mati, jika mampu mengerjakan dengan baik dan penuh kreatifitas.

Seperti salah satu usaha yang berbahan dasar nanas ini. Umumnya nanas bisa di makan langsung dan bisa dibuat selai, tapi kini nanas dijadikan keripik. Munculnya usaha keripik nanas ini, karna produksi buah nanas yang sangat banyak. Seperti Kecamatan Tambang yang terkenal sebagai pusat penghasil nanas di Provinsi Riau. Tercatat perkebunan nanasnya mencapai 1.550 hektare (ha), sekitar 4,3 juta pohon, dengan total produksi mencapai 2.150 ton pertahun. Dari jumlah itu sekitar 1.050 ha berada di Desa Kualu Nenas dengan produksi 1.456 ton pertahun atau rata-rata 121 ton perbulan. Untuk mengatasi agar nanas tidak

terbuang begitu saja, maka dari itu pemerintah mengadakan pelatihan kepada masyarakat Kecamatan Tambang, salah satunya Bapak Mardanis.

Dari pelatihan tersebut bapak Mardanis kini menjadi pengusaha Keripik Nanas sejak tahun 2005 hingga sekarang. Usaha bapak Mardanis ini bernama Usaha Sakinah, usahanya terletak di Desa Kualu Nenas. Usaha sakinah ini tidak mempunyai toko, hanya tempat produksi nanas tepatnya disamping rumah bapak Mardanis. Dan tak hanya Usaha Sakinah yang memproduksi Keripik Nanas, terdapat kurang lebih 20 gerai atau toko yang juga menjual keripik nanas. Meskipun banyak pesaingnya, tidak masalah bagi Usaha Sakinah. Karna keripik nanas Usaha Sakinah ini memiliki perbedaan atau keunggulan tersendiri.

Keunggulan keripik nanas Usaha Sakinah terletak di kemasannya yang berbeda dengan yang lain. Rasa dari keripik tersebut pun tidak asam atau kecut, kebanyakan keripik nanas dari toko lain, rasanya asam. Kemudian, keripik nanas ini tidak menggunakan pengawet dan dijamin halal. Dan ketahanannya sampai 3 bulan lamanya. Bahan yang digunakan hanya nanas, garam dan soda. Untuk nenasnya,

Usaha Sakinah menggunakan nanas dari kebun sendiri, sehingga ketika nanas di panen bisa langsung di produksi, agar kesegaran dari buah nanas terjaga. Untuk proses produksi, Usaha Sakinah sangat memperhatikan kebersihan dan kesehatan. Sampai pada proses *packaging* pun, Usaha Sakinah tetap menjaga higienis produknya.

Keripik nenas Usaha Sakinah ini sudah eksis di supermarket, seperti Mega Rasa, Viera, Cik Puan, Pasar Buah dan Toko Oleh-oleh. Sehingga Produksi keripik nenas Usaha Sakinah ini mencapai 300 kg dan setiap bulannya selalu bertambah kurang lebih 50 kg. Berikut ini hasil produksi keripik nenas Usaha Sakinah Kecamatan Tambang, dengan data per bulan tahun 2018-2019 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1.1
Data Produksi Keripik Nenas Per Kilo Gram
Usaha Sakinah Tahun 2019

No.	Bulan	2018	2019
1	Januari	330	475
2	Februari	380	440
3	Maret	400	395
4	April	445	418
5	Mei	420	389
6	Juni	390	445
7	Juli	415	445
8	Agustus	433	439
9	September	410	455
10	Oktober	415	510
11	Nopember	425	536
12	Desember	440	545
Jumlah		4903	5492

Sumber : Usaha Sakinah, Tahun 2019

Berdasarkan tabel diatas produksi keripik nenas Usaha Sakinah Kecamatan Tambang berfluktasi tiap bulannya selama 1 tahun. Hal ini disebabkan oleh

permintaan pasar dan strategi pemasaran yang masih menggunakan metode sederhana.

Sebelumnya penulis ingin menjelaskan kondisi penelitian yang dilakukan ini dalam kondisi Pandemi Covid-19. Disaat itu pemerintah menerapkan kebijakan untuk bekerja di rumah dan melakukan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Dengan kondisi ini, UMKM semakin tidak pasti, bahkan yang masih bertahan perlahan akan menyusul menutup usahanya. UMKM saat ini tidak memiliki kontribusi dalam menjaga pertumbuhan ekonomi nasional dan daerah. Berbanding terbalik dengan kondisi dikala normal, dimana UMKM menyumbang 60% Produk Domestik Bruto (PDB) secara nasional dan pertumbuhan ekonomi yang ditopang dari konsumsi rumah tangga dominan digerakkan sektor ini. Berkaca pada krisis moneter 1998 dan krisis keuangan global 2008, perusahaan skala besar banyak yang tumbang, sebaliknya sektor UMKM tampil sebagai penyelamat dan penopang perekonomian nasional. Ketangguhan UMKM menjadi modal utama, membawa perekonomian nasional selamat dari krisis dan perlahan tapi pasti perekonomian dapat pulih kembali.

Untuk penelitian ini penulis menganalisis peningkatan produksi dan permintaan sesuai dengan kondisi disaat perekonomian sedang normal. Seperti yang kita ketahui untuk pengembangan usaha disaat keadaan yang sebenarnya sekarang ini, sangat tidak memungkinkan. Karena adanya dampak Covid-19 yang membuat UMKM sulit berkembang dan mempertahankan usahanya. Dalam penelitian ini data sesuai dengan tingginya permintaan pasar dan peningkatan produksi sebelum adanya Covid-19.

Dengan meningkatnya produksi Usaha Sakinah per tahun dan meningkatnya permintaan keripik nenas, sangat diperlukan peningkatan jumlah produksi untuk memenuhi permintaan pasar. Untuk meningkatkan jumlah produksi harus menambah kapasitas mesin dan gedung pengolahan. Oleh karena itu, pengembangan usaha menjadi pilihan tepat untuk dilakukan. Pengembangan usaha bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi olahan yang dihasilkan dengan menambah unit produksi seperti gedung, mesin dan peralatan lain yang dapat digunakan untuk mendukung kegiatan produksi.

Adapun faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam melakukan pengembangan, karena besarnya biaya pengembangan yang dikeluarkan. Dengan demikian, suatu analisis pengembangan terhadap usaha pengolahan keripik nenas menjadi lebih perlu dilaksanakan supaya bisa terlihat jelas peluang untuk kedepan usaha dari segi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan manajemen operasional, aspek hukum dan aspek finansial. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN NANAS PADA USAHA SAKINAH KECAMATAN TAMBANG".

1.2 Perumusan Masalah

Kelangsungan usaha pengolahan Keripik Nenas dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku dan konsistensi dari pengolahan untuk menghasilkan produk olahan yang dibutuhkan konsumen. Aspek-aspek kelayakan usaha menjadi dasar pengolahan untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha yang

dijalankannya, maka analisis pengembangan perlu dilakukan untuk meningkatkan keuntungan dan efisiensi produksinya. Dari penjelasan yang telah diuraikan, hingga bisa menyimpulkan atau merumuskan permasalahan penelitian ini yaitu:

“Apakah pengembangan usaha pengolahan keripik nenas yang akan dilakukan oleh Usaha Sakinah Kecamatan Tambang layak untuk dikembangkan”.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang akan dilakukan adalah untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha pengolahan keripik nenas yang akan dilakukan oleh Usaha Sakinah Kecamatan Tambang.

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Untuk Pemilik Usaha

Sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dan sebagai bahan informasi bagi perusahaan untuk mengevaluasi segala aktifitas yang dapat mengembangkan usahanya.

2. Untuk Peneliti

Sebagai pengetahuan dan menambah wawasan dalam menentukan pengembangan usaha dengan menerapkan ilmu studi kelayakan bisnis yang beraitan untuk menilai kelayakan suatu usaha.

3. Untuk Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan wacana dan acuan dalam mengembangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh serta menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya.

1.4 Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam pembahasan ini menjabarkan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Dalam pembahasan ini menuliskan landasan teori yang berkaitan dengan riset ini, seperti usaha kecil menengah, studi kelayakan bisnis, penelitian terdahulu, hipotesis dan kerangka pemikiran.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam pembahasan ini dijelaskan lokasi penelitian, operasional variabel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data kemudian teknik analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam pembahasan ini dijelaskan lokasi dan sejarah perusahaan dan struktur perusahaan.

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam pembahasan ini dijelaskan biaya-biaya yang dihasilkan dari riset dan berkaitan dengan variabel yang ada dipenelitian ini.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam pembahasan ini memberikan kesimpulan dan saran penulis untuk penulis selanjutnya dan dapat bisa disempurnakan kembali.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Definisi usaha kecil dan menengah akan memberi keuntungan sosial pada perekonomian yaitu :

- 1) Memegang andil untuk pertumbuhan mobilitas tabungan domestik. Ini mengharuskan bahwa industri kecil mengarah untuk mendapat modal dari tabungan si pengusaha itu sendiri atau dari tabungan keluarga.
- 2) Dapat membuat kesempatan usaha yang sangat luas dengan biayanya yang relatif murah.
- 3) Mendapat relasi yang komplementer kepada industri yang sedang dan besar, karena industri menengah menghasilkan produk yang biasanya tidak akan oleh industri besar.

Definisi usaha kecil menengah yaitu mempunyai peran utama aktivitas ekonomi Indonesia. Masa depan pembangunan terletak pada kemampuan dari usaha kecil menengah untuk dapat membesar mandiri. Menguatkan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepannya terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional.

Tujuannya yang mau diraih ialah terwujudnya usaha kecil menengah yang kuat dan mandiri yang mempunyai daya saing yang tinggi dan memiliki peran

utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk hadapi persaingan bebas. Keputusan Presiden RI No. 99 Tahun 1998 definisi usaha kecil menengah ialah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan sangat perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat”.

Menurut Undang-undang No. 9 Tahun 1995 yang dimaksud dengan usaha kecil ialah:

“Usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (Satu Milyar Rupiah) pertahun serta dapat menerima kredit dari bank maksimal diatas Rp. 50.000.000,- (Lima Puluh Juta Rupiah) sampai Rp. 500.000.000,- (Lima Ratus Juta Rupiah)”.

Ketentuan undang-undang No. 9 Tahun 1995 tentang usah kecil dan selanjutnya dilakukan lebih lanjut dengan aturan pemerintah No. 44 Tahun 1997 tentang kemitraan, yaitu UMKM ialah sebagaimana di atur undang-undang No. 20 Tahun 2008 UMKM ialah salah satu usaha ekonomi produktif yang berdiri tegak sendiri, dikerjakan dengan perorngan atau dengan badan usaha yang bukan sebagai anak perusahaan, atau bukan cabang yang dimiliki atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

a. Klasifikasi Usaha Kecil dan Menengah

Dalam perkembangannya, usaha kecil dan menengah dapat di klarifikasikan menjadi 4 bagian yaitu:

- 1) *Livelihood Activities*, merupakan usaha kecil dan menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal dengan sektor informal. Seperti, pedagang kaki lima. Di Indonesia usaha kecil dan menengah sangat besar jumlahnya.
- 2) *Micro Enterprise*, merupakan usaha kecil dan menengah yang mempunyai sifat pengrajin tetapi belum mempunyai sifat kewirausahaan.
- 3) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan usaha kecil dan menengah yang sudah mempunyai jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor. Banyak pengusaha skala menengah dan besar yang awalnya berasal dari kategori ini.
- 4) *Fast Moving Enterprise*, merupakan usaha kecil dan menengah yang sudah mempunyai jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar.

b. Keunggulan Usaha Kecil Menengah

Usaha kecil dan menengah memiliki beberapa keunggulan dengan usaha besar yaitu:

- 1) Inovasi dan teknologi dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- 2) Hubungan dengan pendekatan kekeluargaan yang akrab didalam perusahaan kecil.
- 3) Mampu menciptakan kesempatan kerja yang cukup banyak.

- 4) Mampu menyesuaikan diri dengan kondisi pasar yang akan berubah dengan cepat.
- 5) Terdapat peran kewirusahaan dan dinamisme mnajerial.
- 6) Dapat meningkatkan perubahan struktur ekonomi di tempat berdirinya usaha tersebut.
- 7) Dapat meningkatkan kemampuan produkif sumber daya manusia.

c. Masalah dan Hambatan Usaha Kecil Menengah

Usaha kecil dan menengah mengalami kendala dalam mempertahankan atau mengembangkan usaha karena kurangnya pengetahuan pengelolaan usaha, kurang modal dan lemah dalam pemasaran. Kondisi pasar yang akan dihadapi adalah persaingan monopolistik. Untuk mengatasinya usaha kecil dan menengah harus merencanakan strategi bisnis dengan tepat.

Usaha kecil dan menengah masih menghadapi kendala modal yang relatif lemah begitu pula untuk akses ke sumber modal sering kali terjadi konflik agunan yang saat itu menjadi suatu persyaratan untuk memperoleh kredit. Kemudian potensi khusus rendah dan teknologi produksi yang biasa. Rendah potensi teknis para pegawai mengakibatkan sulitnya standarisasi produk. Dan dalam menggunakan teknologi produksi yang biasa akibatnya kualitas produk yang dihasilkan akan bervariasi. Jika semua terjadi, maka produk yang dikirim mungkin akan di klaim oleh konsumen. Seperti ini bisa sangat rugi, jika konsumen melakukan penolakan.

Pekerja umumnya adalah keluarga, perekrutan pekerja lebih dilakukan kepada aspek kekeluargaan yang lebih mementingkan kedekatan hubungan

dibandingkan dengan keahliannya. Dalam manajemen tidak ada spesialisasi bahkan sering pemilik menangani usahanya sendiri, dan dapat dijelaskan bahwa tidak adanya *job description* yang jelas. Tingkat perputaran tenaga kerja sangat tinggi, sehingga mengakibatkan sulitnya menjadikan tenaga yang betul-betul ahli. Lemahnya dalam administrasi keuangan mengakibatkan sulitnya melakukan penilaian kelayakan.

Dalam hal ini strategi bisnis yang akan diambil yaitu:

- 1) Untuk mengembangkan usaha kecil dan menengah yang harus dipelajari terlebih dahulu adalah tentang definisi, ciri-ciri, kelemahan-kelemahan serta potensi yang tersedia dan undang-undang yang mengaturnya.
- 2) Usaha kecil dan menengah tersebut memerlukan bantuan manajerial agar tumbuh inovasi untuk mengelola usaha kecil dan menengah dengan usaha besar.

Membentuk kerjasama dengan koperasi dan bersama untuk beroperasi masuk dalam usaha tertentu. Kemitraan usaha yang berbentuk koperasi adalah strategi bisnis yang penting, sehingga pemerintah perlu untuk membentuk departemen khusus untuk menangani usaha kecil dan menengah dan koperasi.

d. Peluang Pengembangan Usaha Kecil Menengah

Pengembangan usaha kecil menengah mempunyai kelebihan perbandingan kepada usaha besar. Keunggulannya adalah melihat dari bagian modal, pengembangan usaha kecil membutuhkan modal yang kecil dibandingkan dengan

usaha besar. Selain itu juga teknologi yang dipakai tidak harus teknologi yang tinggi, hingga untuk mendirikan sangat mudah dibanding dengan usaha besar.

Motivasi usaha kecil ini akan lebih besar, mengingat kebutuhannya bergantung pada usahanya. Seorang yang mempunyai *survival motive* tinggi pasti bisa lebih berhasil dibanding seorang yang tidak punya motivasi tinggi. Lain dari itu suatu ikatan emosional yang besar dengan usaha yang akan membuat semangat para pengusaha kecil dalam bersaing.

Usaha kecil mempunyai kapasitas yang tinggi untuk menempatkan dengan permintaan pasar, juga mampu meladeni kehendak perorang. Beda dengan usaha besar yang hanya memproduksi produk masa atau produk standar. Perusahaan kecil produknya bervariasi hingga lebih gampang menyesuaikan keinginan para konsumen. Usaha kecil dan menengah pun memiliki kapasitas dalam meladeni permintaan yang sangat khusus apabila di produksi oleh perusahaan skala besar tidak efisien atau tidak mengalami untung.

Usaha kecil adalah tipe usaha yang tepat untuk usaha yang sedang merintis. Sebagian usaha besar yang ada saat ini adalah usaha kecil yang sudah berkembang. Hal ini ditujukan untuk menghindari resiko kerugian yang besar akibat kegagalan usaha yang dijalankan langsung besar karena untuk dapat memulai usaha dengan besar sudah tentu diperlukan modal yang besar juga.

Untuk mamperkuat perekonomian nasional dimasa yang akan datang, usaha kecil dan menengah harus bisa melaksanakan antisipasi yang cocok mengenai globalisasi ekonomi, karena di kondisi itu ekonomi Indonesia akan semakin

terintegrasi ke dalam sistem ekonomi global yang ditandai dengan kemauan yang kuat untuk mengurangi berbagai bentuk proteksi serta mendorong proses deregulasi dan debirokratisasi menuju sistem ekonomi yang terbuka dan lebih berorientasi pada mekanisme pasar. Dengan adanya pembinaan usaha kecil dan menengah diharapkan akan mampu memberikan kontribusi untuk pengembangan usaha kecil dan menengah, sehingga dapat memperkuat dan memperkokoh ketahanan perekonomian dalam menghadapi era globalisasi dan perdagangan bebas. Strategi dalam melakukan pengembangan usaha kecil dan menengah yaitu:

1) Kemitraan Usaha

Hubungan kerjasama usaha diantara berbagai pihak yang sinergis, bersifat sukarela mempunyai prinsip yang saling membutuhkan, saling mendukung dan saling menguntungkan dengan disertai pembinaan dan pengembangan usaha kecil dan menengah dengan usaha besar.

2) Permodalan Usaha Kecil dan Menengah

Pengembangan yang khusus memfokuskan pada penyediaan modal perlu menentukan strategi sebagai berikut:

- a. Memadukan dan memperkuat bantuan keuangan, bantuan teknis dan program penjamin.
- b. Mengoptimalkan realisasi rencana bisnis perbankan dalam pemberian Kredit Usaha Kecil (KUK).
- c. Meningkatkan lembaga penjamin kredit yang ada.
- d. Memperkuat lembaga keuangan mikro untuk melayani masyarakat miskin.

Dengan berlakunya Undang-Undang No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia dalam membantu pengembangan usaha kecil yaitu:

- a. Ketentuan Kredit Usaha Kecil (KUK).
- b. Melanjutkan proyek kredit mikro Bank Indonesia.
- c. Melanjutkan Bantuan Teknis.

2.2 Pengolahan Buah Nenas

Buah-buahan banyak mengandung vitamin, mineral, dan serat yang bermanfaat bagi tubuh. Namun, buah-buahan juga sangat mudah rusak (*perishable*) sehingga umur simpannya singkat. Bila tidak ditangani dengan baik, buah yang telah di panen akan mengalami perubahan fisiologis, fisik, kimiawi, parasitik atau mikrobiologis yang menyebabkan buah rusak atau busuk. Ini akan mengakibatkan kehilangan hasil, penurunan produksi dan kerugian. Di Indonesia kehilangan hasil buah-buahan cukup tinggi, berkisar antara 25 – 40%. Pengolahan merupakan salah satu cara untuk meningkatkan umur simpan buah. Pengolahan akan meningkatkan penganekaragaman pangan serta mengurangi kehilangan hasil panen.

Salah satu produk olahan buah yang dapat dikembangkan dan mempunyai pasar yang cukup baik adalah keripik. Keripik yang lebih tahan disimpan dibandingkan buah segarnya, karena kadar airnya rendah dan tidak lagi terjadi proses fisiologis seperti buah segarnya. Salah satu upaya mempertahankan mutu dan daya simpan buah adalah mengolahnya menjadi makanan kering (keripik

buah). Namun, tidak semua buah-buahan bisa dijadikan keripik. Salah satu buah yang bisa dijadikan keripik adalah keripik nanas.

Keripik nanas dibuat dari daging buah nanas masak. Buah di potong / disayat dan digoreng memakai minyak secara vakum, dengan atau tambahan makanan yang diizinkan. Penelitian pengolahan keripik nanas sudah banyak dilakukan. Pengkajian pengolahan keripik nanas di Kecamatan Tambang menggunakan bahan baku nanas. Nanas yang digunakan memiliki tingkat kematangan 100% dengan ciri warna kulit hijau kekuningan, warna daging buah kuning, tekstur agak keras dan rasanya manis. Buah nanas di kupas dan dibersihkan, dibuang empulurnya, dicuci lalu diiris dengan ketebalan 2 – 3 mm. Irisan buah lalu direndam dengan garam dan soda, ditiriskan lalu digoreng dengan penggoreng vakum.

2.3 Aspek-Aspek Kelayakan Bisnis

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Dengan melaksanakan riset dalam aspek pasar dan pemasaran harus diadakannya riset dengan berbagai situasi yang harus diperhatikan yaitu permintaan, penawaran, proyeksi permintaan dan penawaran, proyeksi penjualan, produk (Barang/jasa), segmentasi pasar, strategi dan implementasi pasar, subagyo (2008:65).

2. Aspek Teknis Produksi dan Teknologis

Tujuan pada aspek ini yaitu:

- a. Supaya pemilik usaha bisa memutuskan tempat yang akurat, baik untuk tempat produksi, cabang, ataupun kantor pusat.
- b. Supaya pemilik usaha dapat menyelesaikan layout yang pantas dengan proses produksi yang ditunjuk, hingga bisa menerima kemampuan.
- c. Supaya pemilik usaha dapat memilih teknologi yang sangat jitu dalam melaksanakan suatu produksi.
- d. Supaya pemilik usaha bisa menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya.
- e. Supaya pemilik usaha bisa memutuskan kapasitas pekerja yang diperlukan sekarang dan dimasa yang akan datang (Kasmir dan Jakfar, 2007:146).

3. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Aspek manajemen sumber daya manusia ini tujuannya agar dapat memahami proses dalam pembangunan dan implementasi bisnis dipertimbangkan pantas atau kebalikannya melihat dari kesediaan sumber daya manusia. Suksesnya sesuatu rencana dan pelaksana pendirian suatu rencana bisnis akan sangat berharap kepada sumber daya manusia yang kuat, yaitu manajer dan timnya (Umar, 2003 : 157-158).

4. Aspek Hukum dan Legalitas

Aspek hukum ini bertujuan untuk meriset kebenaran, kelengkapan, dan kemurnian dari surat yang dipunyai. Usaha dengan dikatakannya resmi, bila sudah mendapat suatu persetujuan usaha dari pemerintahan daerah setempat melewati

instansi atau lembaga atau departemen atau dinas terkait. Aktifitas usaha yang ada dimana-mana akan terus membutuhkan surat pengampu usaha serta perizinan yang diperlukan sebelum menjalankan usahanya.

5. Aspek Keuangan dan Ekonomi

Dalam aspek keuangan dan ekonomi terdapat kriteria yang biasa digunakan dalam menentukan kelayakan pada usaha atau investasi, yaitu *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Average Rate of Return* (ARR), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (IP), serta berbagai rasio keuangan seperti rasio *likuiditas*, *solvabilitas*, *aktivitas*, dan *profitabilitas*.

2.4 Arus Kas (*Cash Flow*)

Arus kas (*cash flow*) yaitu sebuah informasi keuangan yang isinya merupakan dampak kas dari suatu aktivitas kerja, aktivitas transaksi investasi dan aktivitas transaksi pembiayaan pendanaan juga kenaikan atau penurunan bersih dalam kas suatu perusahaan selama period.

Menurut Hamdi (2017:119) analisis *cash flow* benar-benar dibutuhkan oleh perusahaan karena agar bisa tahu kondisi keuangan usaha dan bisa dilakukan menjadi suatu jalan menciptakan prosedur usaha. Analisis *cash flow* mencakup dua aliran yaitu pertama *cash flow out* (kas keluar) dan *cash inflow* (kas masuk) yaitu berupa dana masuk selagi usaha beroperasi dan menjadi awal untung dari sebuah perusahaan.

Susunan aliran kas berfungsi untuk menampilkan perubahan kas selama satu periode tertentu serta dapat memberi alasan tentang perubahan kas tersebut

dengan menunjukkan dari mana saja sumber-sumber kas dan penggunaannya, Umar (2003:17).

Berdasarkan beberapa uraian pendapat, dapat disimpulkan bahwa arus kas (*cash flow*) merupakan aliran arus kas yang terdiri dari arus kas masuk (penerimaan) dan arus kas keluar (pengeluaran) perusahaan mulai dari usaha didirikan dan selama usaha tersebut beroperasi.

a. Komponen Arus Kas

Adapun komponen arus kas yang digunakan dalam suatu proyek investasi menurut Agus Sartono (1998:250) adalah :

1. *Initial cash flow* adalah pengeluaran investasi yang mencakup pengeluaran yang diperlukan mulai saat timbul ide atau gagasan untuk beroperasi.

Perhitungan *Initial Investment / Initial Cash Flow* adalah:

Installed Cost of New Asset:

Biaya aset baru	XXX
+/+ Biaya Pemasangan	<u>XXX</u>
	XXX
-/- Penjualan aset lama sesudah pajak	
Penjualan aset lama	XXX
+/- Pajak penjualan aset lama	<u>XXX</u>
	XXX
+/+ Biaya Bersih Keseluruhan	<u>XXX</u>

INITIAL INVESTMENT

2. *Operational cash flow* berkaitan dengan pengeluaran dan penerimaan selama operasional perusahaan yang biasanya akan memiliki selisih neto yang positif dan dari sini pengambilan investasi itu dilaksanakan.

Perhitungan cash inflow menggunakan *format income statement* adalah :

Pendapatan	XXX
-/- beban operasional tanpa penyusutan	<u>XXX</u>
EBDIT	XXX
-/- Penyusutan	<u>XXX</u>
EBIT	XXX
-/- Pajak	<u>XXX</u>
Untung setelah pajak	XXX
+/+ <i>Depreciation</i>	<u>XXX</u>
OPERATING CASH FLOW	XXX

Arus Kas (*cash flow*)

$$CF = NI + I (100\% + T) + \text{Depresiasi}$$

Keterangan :

CF : Arus Kas

NI : Laba Bersih

I : Bunga

T : Pajak

b. Metode Penyusutan

Metode penyusutan yang dibuat dalam metode khusus adalah hasilnya penilaian dan perlu disortir supaya dapat berkaitan. Metode penyusutan yang dilakukan oleh perusahaan menggunakan Metode Penyusutan Garis Lurus. Penyusutan garis lurus berkaitan dengan alokasi menurut lewatnya waktu dan mengakui beban-beban periode yang sama besarnya selama umur aktiva. Untuk mendapat beban periodik, dilakukan estimasi masa manfaat aktiva dalam satuan bulan atau tahun.

Metode ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Keterangan :

C = Harga perolehan aktiva

R = Taksiran nilai sisa

N = Taksiran umur aktiva

2.5 Metode Penilaian Investasi

a. Metode *Payback Period* (PP)

Agustin Hamdi (2015:97) Analisis *payback period* adalah waktu yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan "*proceeds*" atau Net Cash Inflow.

Ibrahim Yacob (2009: 154) Analisis *payback period* perlu dilakukan dalam kelayakan usaha untuk mengetahui berapa lama proyek yang dikerjakan dapat mengembalikan investasi. Terlambatnya pengambilan investasi dari proyek yang dikerjakan bisa menyebabkan kerugian bagi perusahaan karena aset lama, kendatipun masih baik dilihat dari segi teknis namun, dari segi ekonomis kurang menguntungkan.

Inilah metode formal yang pertama kali digunakan untuk mengevaluasi proyek dalam *capital budgeting*. Cara termudah untuk menghitung *payback period* adalah dengan mengakulasikan arus kas berisi dari proyek hingga mencapai nilai positif, makin pendek periode pengambilan maka makin proyek yang dilakukan. Metode ini mempunyai kelemahan-kelemahan, kelemahan utama yaitu periode ini tidak memperhatikan konsep nilai waktu, uang dan tidak memperhatikan aliran kas masuk setelah *payback*.

$$PP = L_0 - C_1 - C_2 \dots \dots \dots C_n$$

Keterangan :

PP = Payback Period

C1 = Arus Kas Tahun

L₀ = Biaya Investasi Awal

Kasmir dan Jakfar (2003:98) Metode *payback period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengambilan investasi suatu

proyek atau usaha. Ada 2 macam perhitungan yang akan digunakan dalam menghitung masa pengembalian investasi sebagai berikut:

1. Arus kas bersih setiap tahun sama

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih / Tahun}}$$

2. Arus kas bersih setiap tahun berbeda

$$\text{Investasi} = \text{Rp xxxx}$$

$$\text{Kas bersih tahun 1} = \text{Rp xxxx (-)}$$

$$\text{Rp xxxx}$$

$$\text{Kas bersih tahun 2} = \text{Rp xxxx (-)}$$

$$= \text{Rp xxxx}$$

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

$$PP = \frac{\text{Rp xxxx}}{\text{Rp xxxx}} \cdot 12 \text{ bulan}$$

Usaha layak diterima atau tidak dari segi pp adalah sebagai berikut:

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

Adapun kelemahan metode *payback period* adalah :

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

Umar Husein (2007:197) *payback period* adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash investment*) dengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain *payback period* merupakan rasio antara *initial cash investment* dengan *cash inflow*-nya yang hasilnya merupakan satuan waktu. Selanjutnya nilai rasio ini dibandingkan dengan *maximum payback period* yang dapat diterima.

b. Metode Net Present Value (NPV)

Agustin Hamdi (2015:99) salah satu pendekatan untuk mengevaluasi usulan investasi dengan mendiskontokan pengeluaran kas dan setara kas dengan memberikan tingkat bunga tertentu selama masa usaha.

Umar Husein (2007:200) *Net Present Value* adalah selisih antara *present value* dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih (aliran kas operasional maupun aliran kas terminal) dimasa yang akan datang.

Ibrahim Yacob (2009:142) *Net Present Value* adalah kriteria investasi yang banyak digunakan dalam mengukur apakah suatu proyek fleksibel atau tidak. *Net present value* merupakan net benefit yang telah didiskon dengan menggunakan *social opportunity cost of capital* (SOCC) sebagai discount factor.

Kriteria penerimaan proyek berdasarkan perhitungan NPV:

- Proyek diterima jika nilai NPV > 0
- Proyek ditolak jika nilai NPV < 0
- Proyek ditolak jika nilai NPV $= 0$
- Proyek ditolak jika nilai NPV $(-)$

Keunggulan metode NPV dipandang sebagai pengukur profitabilitas suatu proyek yang baik karena metode ini memfokus pada kontribusi proyek kepada kemakmuran pemegang saham.

c. **Metode *Internal Rate of Return (IRR)***

Agustin Hamdi (2015:102) *Internal rate and return* merupakan tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari proceeds yang diharapkan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal. Pada dasarnya untuk menghitung IRR harus dicari discount factor sehingga menghasilkan NPV negatif mendekati nilai nol apabila NPV pertama bernilai positif.

Umar Husein (2017:198) *Internal rate of return* adalah metode yang digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan dimasa yang akan datang, atau penerimaan kas, dengan pengeluaran investasi awal.

Kasmir dan Jakfar (2003:102) Internal rate of return (IRR) merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern. Adapun rumus yang digunakan dalam menghitung IRR adalah:

$$\text{IRR} = i_1 + \frac{\text{NPV}_1}{\text{NPV}_1 - \text{NPV}_2} \times (i_1 - i_2)$$

Keterangan :

i_1 = tingkat bunga 1 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV1)

i_2 = tingkat bunga 2 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV2)

NPV_1 = net present value 1

NPV_2 = net present value 2

Atmaja Lukas Setia (2008:135) IRR adalah suatu tingkat diskonto (discount rate) yang menyamakan present value cash inflows dengan present value cash outflows. Atau suatu tingkat diskonto yang membuat $\text{NPV} = 0$.

Ibrahim Yacob (2009:147) IRR atau *Internal Rate of Return* adalah suatu tingkat discount rate yang menghasilkan *Net Present Value* sama dengan 0 (nol).

Kriteria penerimaan proyek dengan menggunakan metode IRR adalah :

- Proyek diterima jika $\text{IRR} >$ bunga pinjaman
- Proyek diterima jika $\text{IRR} =$ bunga pinjaman
- Proyek ditolak jika $\text{IRR} <$ bunga pinjaman

Kelemahan IRR adalah jika proyek memiliki arus kas yang tidak normal ada kemungkinan IRR tidak digunakan. Kas normal serangkaian satu atau lebih arus kas keluar diikuti dengan serangkaian arus kas masuk. Arus kas tidak normal arus kas negatif (pengeluaran) muncul selama bertahun-tahun setelah proyek berjalan.

d. Metode *Profitability Index* (PI)

Agustin Hamdi (2015:102) *Profitability Index* (PI) ialah present value arus kas dibandingkan dengan nilai investasi. Jika nilai *profitability index* diatas 100% maka investasi layak untuk diterima.

Umar Husein (2007:201) pemakaian metode *profitability index* (PI) ini caranya adalah dengan menghitung melalui antara perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) dari rencana penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang dengan nilai (*present value*) dari investasi yang telah dilaksanakan.

Kamir dan Jakfar (2009:105) *profitability index* (PI) atau benefit and cost ratio (B/C ratio) merupakan rasio aktifitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.

Adapun rumus yang digunakan untuk mencari PI adalah sebagai berikut :

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

Atmaja Lukas Setia (2008:137) profitability index atau PI adalah rasio antara present value penerimaan arus kas dan present value pengeluaran arus kas. Metode ini sering pula disebut “Benefit Cost Ratio”.

Kriteria penerimaan proyek dengan menggunakan metode PI :

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

e. **Metode *Profit and Loss Sharing***

Agustin Hamdi (2015:100) Di prinsip islam, investasi seharusnya tidak membuat untung dahulu, tetapi dilakukan melalui bagi hasil baik dalam keadaan untung maupun situasi rugi (*Profit and Loss Sharing*).

Karim Adiwarmam (2001) *Profit loss sharing* artinya untung ataupun rugi yang bisa terjadi dalam aktivitas ekonomi / bisnis ditanggung bersama. Dalam atribut nisbah bagi hasil tidak terdapat suatu *fixed and certain return* sebagaimana bunga, tetapi dilakukan *profit and loss sharing* berdasarkan produktifitas nyata dari produk tersebut.

Anto Hendri (2003) Besarnya nisbah biasanya akan dipengaruhi oleh pertimbangan kontribusi masing-masing pihak dalam bekerjasama (share and partnership) dan prospek perolehan keuntungan (expected return) serta tingkat resiko yang mungkin terjadi (expected risk).

Putri Gianisha Oktaria (2012) Sistem *Profit and Loss Sharing* dalam pelaksanaannya ialah bentuk dari janji kerjasama antar pemodal (*investor*) dan pengelola modal (*entrepreneur*) dalam menjalankan kegiatan ekonomi, dimana diantara keduanya terikat kontrak bahwa didalam usaha tersebut jika dapat untung akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan diawal perjanjian, dan begitu pula bila usaha alami rugi akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing.

Profit and Loss Sharing merupakan metode dengan membagi porsi keuntungan dan kerugian sesuai nisbah yang telah disepakati bersama antara pemilik modal dan pengelola.

f. Metode *Investible Surplus Method*

Agustin Hamdi (2015:104) *Investible Surplus Method* ialah seberapa besar surplus investasi usaha yang dilakukan selama waktu berjalan, dengan menghitung sejumlah tahun untuk surplus investasi (setelah balik modal) yang akan selalu diraih perusahaan dengan peningkatan (*surplus*) keuangan.

Tujuan penggunaan metode *Investible Surplus Method* atau ISM ini adalah membuat alternatif untuk mengganti metode NPV yang ada unsur bunga. Metode ini digunakan untuk menghitung nilai waktu uang suatu investasi dalam prinsip islam. Perhitungan dan metode *Investible Surplus Method* menggunakan formula yang sederhana dan rasional yang disesuaikan dengan nilai waktu uang.

g. Gold Value Method (GVM)

Islam menggunakan prinsip, investasi harusnya tidak langsung menentukan untung terlebih dahulu, tapi dilakukan dengan bagi hasil baik dalam keadaan untung maupun situasi rugi (*profit and loss sharing*). Prinsip ini lebih menjunjung keadilan, karena hasil akhir sebuah kegiatan bisnis yang sebenarnya tidak pasti. Jika menentukan untung terlebih dahulu, maka kemungkinan besar salah satu pihak akan alami rugi. Sedang islam menghendaki dilakukannya hitungan bagi hasil secara adil dengan melibatkan penyediaan dana ataupun pelaku aktivitas usaha, Hamdi (2017:123).

Rumus metode *Gold Value Method* (GVM) ditulis sebagai berikut dibawah ini :

$$GV_n = \sum_{t=1}^n (LB_t \times N_t) : (HE_t) - INV$$

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

h. Gold Indeks (GI)

Gold Indeks (GI) merupakan rasio antara *Present Value* emas and *Present Value* emas dari pengeluaran aliran kas, Hamdi (2017:126). Hasil hitungan dengan cara *Gold Indeks* adalah sebagai berikut :

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

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

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang disertakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Alat Analisis	Hasil Penelitian
Hamdi Agustin (Vol.4, No 3, Juni 2017)	Analisis Keuangan Kelayakan Bisnis Syariah Hamdi'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 hitungan aspek keuangan Bahwa analisis Kelayakan bisnis syariah dengan menggunakan Hamdi's Model yang mengambil studi kasus pada swalayan syariah di pekanbaru menunjukkan bahwa usaha tersebut layak dilakukan.

Vissilmi Rarasmita (2015)	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tahu Bapak Budi Dikelurahan Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu kabupaten kampar	Untuk 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 Penelitian PP, NPV, IRR	Pendirian dan pengembangan usaha pabrik pembuatan tahu . dengan rumus metode usaha studi kelayakan bisnis dan dinyatakan layak berkembang
---------------------------	--	--	------------------------------	---

Putry Octariany (2017)	Analisis Studi kelayakan Investasi Pengembangan Usaha Klapper Pie dipekanbaru – riau	Untuk mengetahui kelayakan pengembanagn investasi KLAPPER PIE yang akan dilakukan didaerah Panam Pekanbaru - Riau, yang dinilai dengan analisis dari berbagai macam aspek finansial dan aspek kelayakan usaha kuliner di pekanbaru.	Alat penelitian PP, NPV, IRR	Pendirian dan pengembangan usaha klapper pie di pekanbaru Riau dengan rumusan metode usaha studi kelayakan bisnis dinyatakan layak untuk berkembang.
------------------------	--	---	------------------------------	--

Enasri (2015)	Analisis Studi Kelayakan Investasi Pengembangan Usaha Distribusi Pupuk pada CV.Kemang Barokah diKabupaten Pelalawan	Untuk mengetahui kelayakan pengembangan investasi usaha distribusi pupuk yang akan dilakukan didaerah 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 berkembang
------------------	---	---	---------------------------------	--

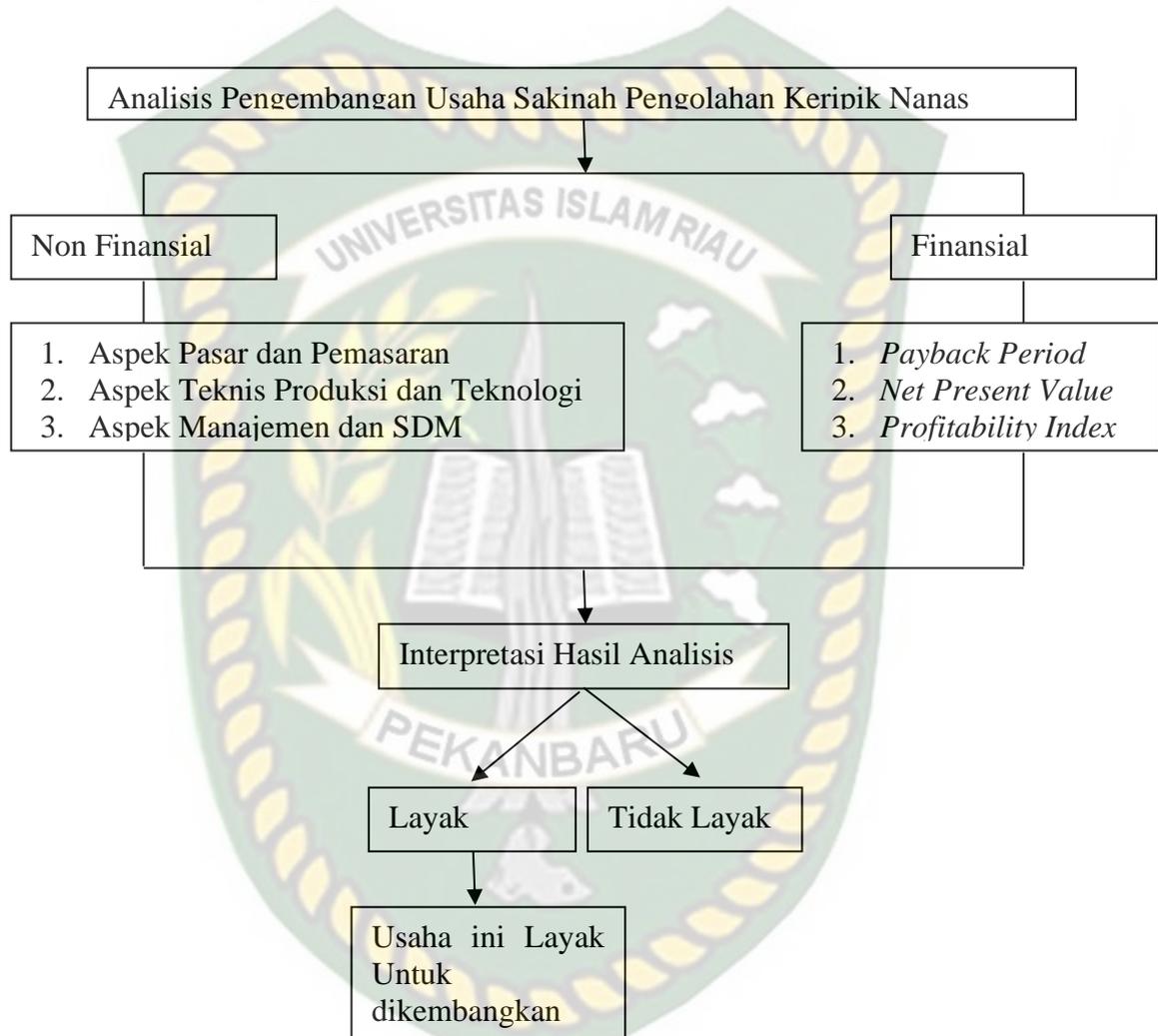
Augus Mangar anto Marpau ng	Analisis Studi Kelayakan Investasi Pengembang an Usaha Ayam Potong di Kecamatan Rumbai	Untuk mengetahui kelayakan investasi pengembangan usaha ayam potong di kecamatan rumbai dilihat dari aspek kelayakan usaha	Alat penelitian PP, NPV, IRR, PI	Pendirian dan pengembangan usaha ayam potong di kecamatan rumbai berdasarkan rumusan metode usaha studi kelayakan bisnis dinyatakan layak untuk berkembang
---	---	---	---	--

2.6 Hipotesis

Berdasarkan latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan riset dan teori yang dibuat maka dipakailah suatu hipotesis berikut ini : “Diduga Usaha Sakinah di Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar adalah layak dan dapat dikembangkan”.

2.8 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1 kerangka pemikiran



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan ditempat Usaha Sakinah yang berada di Jl. Raya Pekanbaru-Bangkinang, Km. 26,5 Kualu Nenas, Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar, Provinsi Riau.

3.2 Operasional Variabel

Tabel 3.1
Operasional Variabel

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala
Analisis Finansial	Kelayakan usaha merupakan laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis dalam rangka rencana investasi perusahaan. (Hamdi	<p>1. <i>Payback Period (PP)</i> Layak jika $PP \text{ sekarang} < \text{umur investasi (umur ekonomis)}$ Tidak Layak jika $PP \text{ sekarang} > \text{umur investasi (umur ekonomis)}$</p> <p>2. <i>Net Present Value (NPV)</i> Layak jika $NPV = \text{Positif}$ Tidak Layak jika $= \text{Negatif}$</p> <p>3. <i>Profitability Index (PI)</i> Layak jika $PI > 1$ Tidak layak jika $PI < 1$</p> <p>4. <i>Internal Rate Of Return (IRR)</i> Layak jika $IRR > \text{persentase biaya modal (bunga kredit)}$ Tidak layak jika $IRR \leq \text{persentase}$</p>	Rasio

	Agustin,2015:12)	biaya modal (bunga kredit) 5. <i>Profit Sharing</i> Perhitungan bagi hasil secara adil 6. <i>Investible Surplus Method (ISM)</i> 7. <i>Gold Index (GI)</i> 8. <i>Gold Value Method (GVM)</i>	
--	------------------	---	--

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang penulis kerjakan dipenelitian ini ialah data primer dan sekunder yaitu :

1. Data primer, dengan mengambil data-data yang diambil dengan cara turun langsung ke lapangan untuk mengadakan wawancara pada pengusaha atau yang mempunyai Usaha Sakinah Kecamatan Tambang.
2. Data sekunder, ialah data-data yang sudah tersedia dan yang sudah disusun terstruktur dari Usaha Sakinah Kecamatan Tambang.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

1. *Interview* (Wawancara)

Pengumpulan data-data dikerjakan melalui wawancara langsung bersama pemilik usaha dengan segala pertanyaan-pertanyaan yang sudah dibuat oleh penulis. Sebagai respondennya juga dari salas satu karyawan yang sedang bekerja saat itu.

2. Observasi

Kumpulan data-data dilaksanakan secara observasi langsung ketempat atau lokasi usaha yang diteliti agar dapat mengerti dan paham dengan keadaan tempat usaha yang diteliti.

3.5 Teknik Analisa Data

Dari penelitian ini analisis data yang akan dilakukan yaitu analisis secara deskriptif dan kuantitatif. Metode deskriptif ialah suatu metode dalam meriset status sekelompok orang, sebuah objek, sebuah kondisi, sebuah sistem ajaran ataupun sebuah kelas kasus pada masa sekarang. Tujuannya riset deskriptif ialah untuk membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta, sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Sedangkan analisis kuantitatif dilakukan untuk analisis kelayakan finansial usaha Sakinah sesuai dengan kriteria kelayakan usaha dalam perspektif konvensional yaitu *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP) dan *Profitability Index* (PI). 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

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Lokasi dan Sejarah Perusahaan

Usaha Sakinah merupakan usaha pengolahan yang bergerak dalam bidang pengolahan Buah Nenas. Lokasi pengolahan terletak di Jl. Raya Pekanbaru-Bangkinang, Km. 26,5 Kualu Nenas, Kec. Tambang, Kab. Kampar, Provinsi Riau. Pada mulanya pengolahan Keripik Nenas didirikan pada tahun 2005 yang merupakan usaha rumahan dan dengan peralatan pengolahan yang masih terbatas. Label usaha ini berasal dari nama anak pemilik usaha. Namun nama pemilik usaha ini adalah bapak H. Mardanis.

Sebelumnya bapak mardanis ini seorang petani nanas yang memiliki tanah sendiri lebih dari 2 ha luasnya. Karna banyaknya hasil nanas yang melebihi dari target pasarnya, bapak mardanis mengikuti pelatihan dengan pemerintah, yang saat itu pemerintah ingin mengembangkan kreatifitas masyarakat Kecamatan Tambang untuk bisa mengelola keripik nanas. Pak mardanis ini tidak memiliki toko, dia hanya mengelola keripik nanasnya di samping rumahnya yang terletak di dalam gang nanas. Toko yang ada di seberang gang nanas tepatnya jalan lintas Pekanbaru – Bangkinang yang menggunakan nama Sakinah, merupakan toko adik dari bapak Mardanis yang didirikan pada tahun 2007. Karna adiknya belum punya mesin sendiri produk keripik nanasnya diambil dari bapak Mardanis.

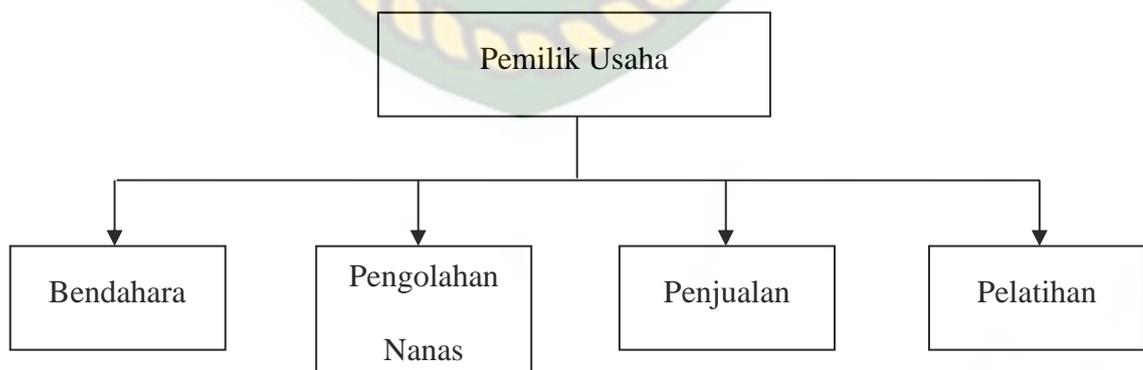
Karna tidak mempunyai toko, bapak Mardanis menjual produk keripik nanasnya dengan menitipkan ke toko-toko kecil dan bisa langsung datang ke

rumah produksinya. Pada tahun 2006 bapak Mardanis memperluas penjualan keripik nanasnya ke supermarket seperti pasar buah, toko oleh-oleh, pasar bawah, viera, mega rasa, cik puan dan Sumatera Barat. Mega rasa merupakan distributor yang sering dan banyak membeli produk keripik nanas sakinah. Mega rasa juga salah satu distributor yang menawarkan kemasan yang menarik dan beda dari keripik nanas lainnya. Hingga saat ini Usaha Sakinah sudah memproduksi lebih kurang 300 kg lebih keripik nanas per bulannya.

4.2 Struktur Organisasi

Usaha sakinah menggunakan struktur organisasi lini. Struktur organisasi lini ini sederhana, jumlah karyawannya yang kecil dan spesialisasi kerja belum tinggi. Bagian organisasi bisa dilihat pada gambar, yaitu pemilik usaha, bendahara, pengolahan, penjualan dan pelatihan. Struktur organisasi terlihat pada gambar berikut ini :

Gambar 4.1 Struktur Organisasi



Pimpinan keripik nanas usaha sakinah merupakan pemilik yang berperan dalam merencanakan dan menentukan kebijakan produksi juga sebagai pemegang kendali usaha. Disini pimpinan memiliki tugas yang rangkap, yaitu mengawasi jalannya keuangan, mengawasi jalannya produksi dan penjualan, agar kegiatan produksi berjalan lancar, maka dari itu dibantu oleh karyawan. Jumlah karyawan usaha sakinah ada 5 orang. Secara keseluruhan karyawan dan pemilik usaha mengerjakan tugas bersama-sama.

Tugas karyawan dan pemilik usaha keripik nanas pada Usaha Sakinah adalah sebagai berikut :

1. Panen buah nanas
2. Pengupasan buah nanas
3. Pencucian buah nanas
4. Perajangan buah nanas
5. Perendaman buah nanas dengan garam dan soda
6. Penggorengan buah nanas
7. Penirisan buah nanas yang sudah di goreng
8. Pengemasan keripik nanas
9. Memasarkan keripik nanas

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis Non-Finansial

Dalam analisis pengembangan usaha pengolahan nanas pada usaha sakinah kecamatan tambang diperlukan perhitungan aspek non-finansial yang dapat membantu berjalannya kegiatan usaha yang dilaksanakan. Bagaimana pun aspek non-finansial sangat berpengaruh terhadap analisis pengembangan usaha pengolahan nanas pada usaha sakinah kecamatan tambang. Pembahasan aspek non-finansial analisis pengembangan usaha pengolahan nanas pada usaha sakinah kecamatan tambang ini adalah aspek produk, aspek pemasaran dan aspek harga jual serta aspek manajemen perusahaan.

5.1.1 Aspek Pasar dan Pemasaran

5.1.1.1 Analisis Produk

Produk utama yang dihasilkan adalah keripik nanas. Keripik nanas dibuat dengan menggunakan beberapa campuran bahan-bahan. Diantaranya adalah : buah nanas, garam dan soda. Proses pembuatan keripik nanas yang pertama dilakukan adalah mengupas buah nanas, kemudian mencuci buah nanas yang sudah di kupas, setelah itu buah nanas dirajang, setelah dirajang buah nanas direndam dengan garam dan soda, selesai direndam buah nanas digoreng, lalu keripik nanas ditiriskan dan setelah penirisan keripik nanas bisa langsung di kemas.

5.1.1.2 Permintaan dan Penawaran Produk

Saat proses mendirikan usaha keripik nanas yang lebih penting dan harus diperhatikan ialah aspek permintaan pasar. Unit pembuatan keripik nanas ini merupakan usaha yang didirikan oleh Bapak H. Mardanis yang berada di Jl. Raya Pekanbaru-Bangkinang, Km. 26,5 Kualu Nenas, Kec. Tambang, Kab. Kampar. Sejak awal usaha ini dimulai, permintaan keripik nanas cukup banyak dikarenakan rasanya yang enak dan cocok dijadikan cemilan dengan harga yang relatif murah.

Permintaan pasar Usaha Sakinah yaitu supermarket yang ada di Pekanbaru dan masyarakat disekitar rumah Bapak Mardanis. Jumlah banyaknya permintaan pasar Usaha Sakinah jika dipersentasikan adalah sebagai berikut: Mega Rasa 35%, Cik Puan 11% , Viera 14%, Pasar Buah 11%, Toko Oleh-oleh 20%, dan Masyarakat sekitar 9%. Hasil permintaan pasar Usaha Sakinah merupakan hasil dari kondisi yang normal. Seperti yang kita ketahui untuk pengembangan usaha disaat keadaan yang sebenarnya sekarang ini, sangat tidak memungkinkan. Karena adanya dampak Covid-19 yang membuat UMKM sulit berkembang dan mempertahankan usahanya.

Melihat dari tingginya permintaan masyarakat terhadap keripik nanas sakinah ini, pemilik usaha beserta karyawan berusaha untuk terus memberikan yang terbaik kepada konsumennya. Pemilik usaha ini beserta karyawan melakukan berbagai upaya agar usaha keripik nanas sakinah tetap di kenal oleh masyarakat.

5.1.1.3 Harga

Penentuan harga produk keripik nanas yang di produksi usaha sakinah di hargai Rp. 13.500,- per 100 gram keripik nanas.

5.1.1.4 Persaingan

Tingkat persaingan usaha keripik nanas sudah mulai besar, hal ini terlihat dari banyaknya penjual keripik nanas yang berada di Pekanbaru. Akan tetapi hal itu tidak menjadi alasan Bapak H. Mardanis untuk menghentikan usaha keripik nanas tersebut. Bahkan Bapak H. Mardanis semakin tertarik untuk meningkatkan kualitas usahanya dan membuka cabang lagi.

5.1.2 Aspek Teknis dan Teknologis

5.1.2.1 Lokasi Usaha

Lokasi usaha keripik nanas sakinah berada Supermarket Pekanbaru. Lokasi usaha ini cukup strategis karena sasaran dan pemasarannya menunjang seperti dekat dengan jalan raya yang banyak dilewati oleh masyarakat dari berbagai kalangan dan juga dekat dari pengunjung yang mencari oleh-oleh.

5.1.2.2 Bahan Baku

Pembuatan keripik nanas membutuhkan bahan baku utama berupa nanas dengan kualitas terbaik dengan alasan agar dapat memproduksi keripik nanas dengan rasa yang manis dan gurih.

5.1.2.3 Kapasitas Produksi

Teori produksi ini yaitu suatu analisa tentang bagaimana harusnya seseorang pengusaha dalam tingkat teknologi tertentu mampu mengkombinasikan banyak macam faktor produksi untuk menghasilkan jumlah produk tertentu dengan seefisien mungkin, Suherman (2000). Produksi yaitu suatu proses perubahan bahan baku (*input*) menjadi produk (*output*) hingga produk tersebut mempunyai nilai tambah. Penentuan kombinasi faktor produksi yang akan digunakan dalam proses produksi sangat penting supaya proses produksi yang dilaksanakan menjadi efisien dan menjadikan optimal hasil produksinya.

Perekonomian yang terdapat dalam faktor produksi ialah dimiliki oleh seseorang. Pemilikya menjual faktor produksinya tersebut ke konsumen dan sebagai balas jasa mereka akan memperoleh pendapatan, tenaga kerja dapat upah dan gaji, tanah diperoleh sewa, modal diperoleh laba atau untung. Yang pendapatannya diperoleh berbagai faktor produksi yang digunakan untuk menghasilkan jumlah suatu barang yaitu harga dari barang tersebut, Sukrino (2002).

Kapasitas produksi keripik nanas sakinah sebanyak 9 kg untuk keripik nanas setiap harinya. Usaha Sakinah akan memperoleh untung yang optimal apabila sudah memberdayakan secara maksimal dari kapasitas yang ada.

5.1.2.4 Hasil Analisis Teknis dan Teknologi

Berdasarkan hasil proses produksi usaha Sakinah bisa untuk dikembangkan. Indikator kelayakan aspek teknis terlihat dari pilihan lokasi usaha yang sesuai dan

dekat dengan konsumen, aktivitas produksinya yang dilakukan telah berjalan sesuai dengan kapasitas produksi.

5.1.2.5 Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Aspek manajemen diperlukan untuk mengkaji struktur organisasi, wewenang dan tanggungjawab untuk menjalankan suatu proyek. Analisis aspek manajemen terlihat bentuk usaha organisasi, sistem bagian kerja, serta sistem kajian tentang tenaga kerja yang digunakan perusahaan. Aspek manajemen perlu dikaji supaya usaha yang berdiri dan beroperasi nantinya akan beroperasi dengan baik.

Usaha Sakinah menggunakan struktur organisasi dengan tipe lini. Struktur organisasi lini ini mempunyai struktur organisasi yang biasa saja, total pekerja yang minim dan pekerja khusus juga belum tinggi. Bagian struktur bisa dilihat digambar, dimana terdiri dari pemilik usaha, bendahara, pengolahan nanas, penjualan dan pelatihan. Pusat wewenang dari usaha Sakinah telah diberikan kepada Bapak H. Mardanis. Pusat wewenang ialah pemegang kewenangan paling tinggi untuk pengambilan keputusan, memberi perintah dan juga bertanggungjawab pada berhasilnya suatu organisasi untuk menggapai sasaran yang telah dituju.

Adapun tingkat produksi Keripik Nanas Sakinah terangkum dalam tabel berikut ini :

Tabel 5.1

Tingkat Produksi Keripik Nanas Sakinah Tahun 2020 – 2024

No.	Tahun	Tingkat Produksi		
		Keripik Nanas		
		Rata-rata Perhari (Kilogram)	Rata-rata Perbulan (Kilogram)	Pertahun (Kilogram)
1.	2020	9	225	2.700
2.	2021	10	270	3.240
3.	2022	12	348	4.176
4.	2023	13	390	4.680
5.	2024	14	434	5.208
Total		58	1.667	20.004

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Berdasarkan tabel diatas, produk yang di produksi yaitu keripik nanas. Setiap tahunnya keripik nanas mengalami peningkatan produksi. Dapat dilihat bahwa produksi keripik nanas Sakinah selama tahun 2020 sampai tahun 2024 adalah dengan total sebanyak 20.004 kg keripik nanas. Usaha keripik nanas akan selalu menjaga hasil produksinya dan mutu keripik nanas yang dihasilkan, supaya selera beli pelanggan akan selalu melambung setiap tahun.

5.2 Analisis Biaya

Biaya yang diperlukan oleh usaha keripik nanas Sakinah adalah investasi awal, biaya tetap dan biaya variabel. Dibawah ini akan dijabarkan secara rinci biaya yang diperlukan oleh usaha keripik nanas Sakinah.

5.2.1 Biaya Investasi Awal

Biaya investasi awal ialah anggaran pertama yang dipakai untuk belanja perlengkapan mulai dari aset atau barang yang masa pakainya melebihi satu tahun. Anggaran investasi awal yang dipakai pada usaha ini. Berikut data investasi awal terangkum dalam tabel dibawah ini:

Tabel 5.2

Data Investasi Awal Usaha Keripik Nanas Sakinah

No.	Nama Aset	Umur Ekonomis (Tahun)	Unit	Harga Satuan	Total Biaya	Penyusutan
1.	Penggorengan Vakum	10	1	24.000.000	24.000.000	2.400.000
2.	Tabung Gas 12 kg	8	1	430.000	430.000	53.750
3.	Pisau	5	2	45.000	90.000	18.000
4.	Baskom	2	2	27.000	54.000	27.000
5.	Buku Besar	1	1	10.000	10.000	10.000
6.	Pena	1	1	20.000	20.000	20.000
7.	Meja	5	1	650.000	650.000	130.000
8.	Kursi	5	1	80.000	80.000	16.000
9.	Alat Pres Plastik	5	1	150.000	150.000	30.000
10.	Telenan Kayu	5	2	50.000	100.000	20.000
11.	Keranjang	2	2	35.000	70.000	35.000
12.	Peniris Minyak	5	1	350.000	350.000	70.000
13.	Kompor	10	1	450.000	450.000	45.000
14.	Sarung Tangan	3	2	15.000	30.000	10.000
15.	Kipas Angin	5	1	350.000	350.000	70.000
16.	Timbangan	5	1	60.000	60.000	12.000
17.	Talam Besar	5	2	100.000	200.000	40.000
18.	Lemari Kayu	5	1	1.000.000	1.000.000	200.000
19.	Sapu	2	1	25.000	25.000	12.500
20.	Tikar	5	1	50.000	50.000	10.000
21.	Bangunan	10	1	150.000.000	150.000.000	15.000.000

22.	Kendaraan	7	1	180.000.000	180.000.000	25.714.285
Total				357.897.000	358.169.000	43.943.536

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Tabel diatas menjelaskan bahwa biaya investasi awal yang terdiri dari investasi peralatan membutuhkan atau menghabiskan dana sebesar **Rp. 358.169.000.**

5.2.2 Biaya Tetap

Usaha Sakinah akan mengeluarkan biaya tetap seperti: gaji karyawan, biaya penyusutan, perawatan kendaraan dan listrik.

1. Gaji Karyawan

Karyawan keripik nanas Sakinah jumlahnya 4 orang. Dibawah ini diuraikan jumlah gaji karyawan dari tahun 2020 – 2024 berikut:

Tabel 5.3

Rincian Gaji Karyawan Pada Usaha Keripik Nanas Sakinah

Tahun	Jumlah Karyawan	Satuan Gaji/Bulan	Biaya Gaji/Bulan	Gaji/Tahun
2020	4	1.500.000	6.000.000	72.000.000
2021	4	1.500.000	6.000.000	72.000.000
2022	4	1.500.000	6.000.000	72.000.000
2023	4	1.700.000	6.800.000	81.600.000
2024	4	1.700.000	6.800.000	81.600.000
Total				379.200.000

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Jadi, jumlah gaji karyawan pada tahun 2020 – 2024 adalah sebesar **Rp. 379.200.000,-**.

2. Biaya Penyusutan

Biaya penyusutan pada usaha keripik nanas sakinah adalah sebesar **Rp. 43.943.536,-**.

3. Perawatan Kendaraan

Perlu dilakukannya merawat kendaraan dengan rutin setiap bulannya supaya kendaraannya bisa tahan lama dan meminimalkan terjadinya rusak. Perawatan rutin yang dilakukan adalah service ringan dilengkapi dengan penggantian oli. Rincian biaya perawatan mobil bisa disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 5.4
Rincian Biaya Perawatan Kendaraan

No.	Tahun	Pertahun
1.	2020	8.760.000
2.	2021	10.500.000
3.	2022	11.080.000
4.	2023	12.400.000
5.	2024	13.250.000
Total		55.990.000

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Jadi, estimasi dari biaya perawatan kendaraan dari tahun 2020 – 2024 adalah **Rp. 55.990.000,-**.

4. Listrik

Rincian biaya penggunaan listrik pada usaha keripik nanas Sakinah tahun 2020 – 2024 pada tabel berikut:

Tabel 5.5

Rincian Biaya Penggunaan Listrik

No.	Tahun	Biaya/Bulan	Pertahun
1.	2020	500.000	6.000.000
2.	2021	600.000	7.200.000
3.	2022	700.000	8.400.000
4.	2023	800.000	9.600.000
5.	2024	900.000	10.800.000
Total			42.000.000

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

5.2.3 Biaya Variabel

Yang dibutuhkan untuk biaya variabel untuk penggunaan produksi Usaha Sakinah adalah membeli bahan baku, gas dan bahan bakar.

1. Bahan Baku Produksi

Beberapa bahan baku yang digunakan untuk menghasilkan produksi Keripik Nanas pada Usaha Sakinah. Rincian dan jumlah penggunaan bahan baku untuk pembuatan keripik nanas periode tahun 2020 – 2024 dijelaskan pada tabel dibawah ini :

Tabel 5.6
Rincian Biaya Bahan Baku

Tahun	Keterangan	Bahan Baku			Total
		Minyak Goreng	Garam	Soda	
2020	Harga Satuan	23.000	10.000	6.000	100.752.000
	Biaya	99.360.000	960.000	432.000	
2021	Harga Satuan	25.000	10.800	6.480	108.783.360
	Biaya	107.280.000	1.036.800	466.560	
2022	Harga Satuan	27.000	11.600	6.960	117.534.720
	Biaya	115.920.000	1.113.600	501.120	
2023	Harga Satuan	29.000	12.400	7.440	127.006.080
	Biaya	125.280.000	1.190.400	535.680	
2024	Harga Satuan	31.000	13.200	7.920	137.139.840
	Biaya	135.302.400	1.267.200	570.240	

Sumber : Olah Data Penelitian, 20200

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahan baku yang diperlukan untuk produksi Keripik Nanas terdiri dari 3 macam bahan baku dengan biaya yang meningkat pada setiap tahun.

2. Gas

Pemakaian gas untuk digunakan masak dengan kompor gas, gas yang digunakan berukuran besar pemakaian selama per tahun yaitu 48 tabung gas dengan harga satuan yang mengalami peningkatan harga sebesar Rp. 15.000,- tiap tahunnya dengan harga satuan Rp. 150.000,- pada tahun 2020, Rp. 165.000,- pada tahun 2021, Rp. 180.000,- pada tahun 2022, Rp. 195.000,- pada tahun 2023 dan Rp. 210.000,- pada tahun 2024. Berikut total pemakaian gas selama tahun 2020 – 2024:

Tabel 5.7

Pemakaian Gas Pertahun Usaha Keripik Nanas Sakinah

No.	Tahun	Jumlah	Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	2020	48	150.000	7.200.000
2	2021	52	165.000	8.580.000
3	2022	56	180.000	10.080.000
4	2023	60	195.000	11.700.000
5	2024	64	210.000	13.440.000
Total				51.000.000

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

3. Bahan Bakar

Bahan bakar yang digunakan pada Usaha Keripik Nanas Sakinah ialah bensin. Biaya yang dibutuhkan untuk pembelian bahan bakar bensin pada Usaha Keripik Nanas Sakinah untuk tahun 2020 – 2024 terangkum pada tabel berikut :

Tabel 5.8

Rincian Bahan Bakar Yang Diperlukan

No.	Tahun	Per Hari	Per Bulan	Per Tahun
1	2020	26.667	800.000	9.600.000
2	2021	28.333	850.000	10.200.000
3	2022	30.000	900.000	10.800.000
4	2023	31.666	950.000	11.400.000
5	2024	3		
		3.333	1.000.000	12.000.000
Total				54.000.000

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Selama tahun 2020 – 2024 diperkirakan penggunaan bahan bakar kendaraan mobil baik untuk membeli bahan-bahan produksi di pasar maupun jasa antar makanan ke supermarket sebesar 26.667 – 33333 yang setara dengan 3 – 4 liter

pertalite. Maka diasumsikan penggunaan bahan bakar kendaraan selama periode lima tahun sebesar Rp. 54.000.000.

5.3 Analisis Pemasaran

Pemasaran ialah suatu kegiatan pokok selain produksi yang akan dilakukan kepada pengusaha untuk bertahannya jalan usaha dan dapatkan keuntungan. Produk yang di jual pada usaha sakinah adalah keripik nanas. Usaha sakinah memasarkan produknya melalui online dan toko.

5.3.1 Analisis Harga Jual

Perusahaan yang mengejar untung guna kesinambungan produksi. untung yang diperoleh akan ditentukan pada ketetapan harga yang di tawarkan. Harga pada produk dan jasa di tetapkan dari modal produksi dan jasa karyawan yang telah bekerja untuk memproduksi sehingga dapat mencapai keuntungan yang diharapkan.

Berikut rincian harga produk sakinah yang diuraikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 5.9

Rincian Harga Produk Keripik Nanas Sakinah

No.	Berat Keripik Nanas	Harga
1.	Kotak 100 gram	Rp. 13.500,-
2.	Bungkus 150 gram	Rp. 20.000,-
3.	Bungkus 200 gram	Rp. 25.000,-

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Berdasarkan tabel diatas, harga yang ditawarkan untuk keripik nanas yang menggunakan kotak dengan berat 100 gram yaitu dengan harga Rp. 13.500,-.

Untuk yang menggunakan bungkus dengan berat 150 gram dan 200 gram harganya Rp. 20.000,- dan Rp. 25.000,-.

5.3.2 Analisis Penerimaan

Analisis ini merupakan seluruh total produk yang dijual dikali harga jual Rasyaf (2002). Penerimaan adalah uang yang didapat dari hasil penjualan produksi keripik nanas. Penerimaan juga merupakan arus kas yang masuk dari usaha keripik nanas. Rincian penerimaan pada usaha sakinah dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 5.10

Rincian Penerimaan Keripik Nanas Usaha Sakinah

Tahun	Harga Jual/Kilogram (Rp)	Tingkat Produksi	Penerimaan
2020	125.000	2.700	337.500.000
2021	125.000	3.240	405.000.000
2022	125.000	4.176	522.000.000
2023	125.000	4.680	585.000.000
2024	125.000	5.208	651.000.000

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui penerimaan pada usaha sakinah meningkat setiap tahunnya dengan tingkat produksi juga meningkat.

5.3.3 Analisis Biaya Pengeluaran

Untuk mengetahui alokasi biaya pengeluaran yang dibutuhkan pada usaha sakinah selama periode 2020 – 2024 dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 5.11

Pengeluaran Keripik Nanas Usaha Sakinah Tahun 2020 – 2024

No.	Uraian	2020	2021	2022	2023	2024
1.	Gaji Karyawan	72.000.000	72.000.000	72.000.000	81.600.000	81.600.000
2.	Perawatan Kendaraan	8.760.000	10.500.000	11.080.000	12.400.000	13.250.000
3.	Listrik	6.000.000	7.200.000	8.400.000	9.600.000	10.800.000
4.	Bahan Baku	100.752.000	108.783.360	117.534.720	127.006.080	137.139.840
5.	Gas	7.200.000	8.580.000	10.080.000	11.700.000	13.440.000
6.	Administrasi Lain-lain	1.000.000	1.500.000	2.000.000	2.500.000	3.000.000
7.	Beban Penyusutan	43.943.536	43.943.536	43.943.536	43.943.536	43.943.536
8.	Bahan Bakar	9.600.000	10.200.000	10.800.000	11.400.000	12.000.000
	Total	249.255.536	262.706.896	275.838.256	300.149.616	315.173.376

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat biaya pengeluaran pada usaha Sakinah untuk periode tahun 2020 – 2024. Biaya pengeluaran keripik nanas sakinah bertambah setiap tahunnya dari **Rp. 249.255.536,-** sampai dengan **Rp. 315.173.376,-**.

5.4 Analisis Finansial

Analisis finansial sangat berguna untuk menemukan layak suatu usaha khususnya pada usaha Sakinah, dengan menghitung arus biaya dan arus penerimaan. Usaha Sakinah ini menggunakan kriteria penilaian investasi kelayakan finansial yaitu Arus Kas (*Cash Flow*), *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Internal Rate Return* (IRR), *Profit Sharing* (PS), *Investible Surplus Method* (ISM), *Gold Value Method* (GVM) dan *Gold Index* (GI).

Tingkat suku bunga yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan tingkat suku bunga pinjaman Bank Mandiri. Tingkat suku bunga Bank Mandiri digunakan dengan asumsi bahwa usaha Sakinah menggunakan modal pinjaman dari Bank Mandiri dengan tingkat suku bunga 6,48% pertahun.

5.4.1 Analisis Arus Kas (*Cash Flow*)

Cash Flow ialah pengeluaran untuk investasi dan arus kas masuk setiap tahun setelah perusahaan berjalan atau kas bersih aktual yang masuk dan keluar dari dalam dan kedalam suatu perusahaan dimana arus berbeda dengan laba akuntansi. Adapun rincian arus kas usaha Sakinah terangkum pada tabel berikut ini:

Tabel 5.12
Arus Kas (*Cash Flow*) Usaha Keripik Nanas Sakinah

Keterangan	Tahun ke-1	Tahun ke-2	Tahun ke-3	Tahun ke-4	Tahun ke-5
Penerimaan					
Penjualan Keripik Nanas	337.500.000	405.000.000	522.000.000	585.000.000	651.000.000
Total Penerimaan	337.500.000	405.000.000	522.000.000	585.000.000	651.000.000
HPP (Harga Pokok Penjualan)					
Bahan Baku	100.752.000	108.783.360	117.534.720	127.006.080	137.139.840
Gas	7.200.000	8.580.000	10.080.000	11.700.000	13.440.000
Listrik	6.000.000	7.200.000	8.400.000	9.600.000	10.800.000
Bahan Bakar	9.600.000	10.200.000	10.800.000	11.400.000	12.000.000
Gaji Karyawan	72.000.000	72.000.000	72.000.000	81.600.000	81.600.000
Perawatan Kendaraan	8.760.000	10.500.000	11.080.000	12.400.000	13.250.000
Total Harga Pokok Penjualan	204.312.000	217.263.360	229.894.720	253.706.080	268.229.840
Laba Kotor	133.188.000	187.736.640	292.105.280	331.293.920	382.770.160
Biaya-Biaya					
Administrasi Lain-lain	1.000.000	1.500.000	2.000.000	2.500.000	3.000.000
Penyusutan	43.943.536	43.943.536	43.943.536	43.943.536	43.943.536
Total Biaya-Biaya	44.943.536	45.443.536	45.943.536	46.443.536	46.943.536
Laba Sebelum Pajak	88.244.464	142.293.104	246.161.744	284.850.384	335.826.624
Pajak Penghasilan 15%	13.236.670	21.343.966	36.924.262	42.727.558	50.373.994
Laba Bersih	75.007.794	120.949.138	209.237.482	242.122.826	285.452.630
Cash Flow	118.951.330	164.892.674	253.181.018	286.066.362	329.396.166

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Penjelasan:

Analisis arus kas (*Cash Flow*) pada usaha keripik nanas Sakinah adalah sebagai berikut:

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

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

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

1. Analisis Arus Kas pada tahun 2020

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

$$= 75.007.794 + 43.943.536$$

$$= 118.951.330$$

2. Analisis Arus Kas pada tahun 2021

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

$$= 120.949.138 + 43.943.536$$

$$= 164.892.674$$

3. Analisis Arus Kas pada tahun 2022

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

$$= 209.237.482 + 43.943.536$$

$$= 253.181.018$$

4. Analisis Arus Kas pada tahun 2023

$$CF = NI + PENYUSUTAN$$

$$= 242.122.826 + 43.943.536$$

$$= 286.066.362$$

5. Analisis Arus Kas pada tahun 2024

$$CF = NI + PENYUSUTAN$$

$$= 285.452.630 + 43.943.536$$

$$= 329.396.166$$

5.4.2 Payback Period (PP)

Payback Period (PP) ialah waktu yang dibutuhkan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan proceeds atau net cash flow. Sesuai dengan namanya, metode ini berarti dalam beberapa waktu biaya investasi sudah kembali, Hamdi (2015:97).

Untuk perhitungan Payback Period (PP) dapat dilihat di bawah ini :

Investasi	:	358.169.000
Arus Kas I	:	<u>118.951.330</u> —
		239.217.670
Arus Kas II	:	239.217.670
	:	<u>164.892.674</u> —
		74.324.996

$$\text{Arus Kas III} \quad : \quad \frac{74.324.996}{253.181.018}$$

$$= \quad 0,294 \quad \times \quad 12 \quad = \quad 3,53$$

$$= \quad 0,53 \quad \times \quad 30 \quad = \quad 15,9$$

Jadi, *Payback Period* (PP) dari usaha keripik nanas Sakinah adalah 2 tahun 3 bulan 15 hari.

5.4.3 *Net Present Value* (NPV)

Dalam metode perhitungan NPV terlebih dahulu harus diketahui present value dan keuntungan setiap tahun perusahaan. Kemudian pendapatan tersebut dikurangi dengan biaya-biaya beban setiap tahunnya. Dalam metode ini, dapat dilihat selisih antara nilai saat ini dan aliran kas bersih dan nilai saat ini dari total keseluruhan investasi awal perusahaan. Dapat dilihat di tabel berikut ini :

Tabel 5.13

Perhitungan *Net Present Value* (NPV) Usaha Keripik Nanas Sakinah

Tahun Ke	Arus Kas (Rp)	Df 6,48%	PV (Rp)
1.	118.951.330	0,939	Rp 111.695.299
2.	164.892.674	0,882	Rp 145.435.338
3.	253.181.018	0,828	Rp 209.633.883
4.	286.066.362	0,778	Rp 222.559.630
5.	329.396.166	0,731	Rp 240.788.597
Arus Kas Bersih			Rp 930.112.747
Investasi			Rp 358.169.000
NPV			Rp 571.943.747

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Nilai *Net Present Value* (NPV) positif (+) yaitu **Rp. 571.943.747,-**, jadi usaha keripik nanas sakinah layak untuk dilakukan.

5.4.4 *Profitability Index* (PI)

Profitability Index (PI) merupakan present value arus kas dibandingkan dengan nilai. Apabila nilai *Profitability Index* (PI) diatas 100% maka investasi layak diterima.

Metode ini digunakan untuk menghitung perbandingan antara nilai saat ini aliran arus kas dengan investasi awal. Dapat dilihat sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \textit{Profitability Index} \text{ (PI)} &= \frac{\text{PV Arus Kas}}{\text{Investasi}} \\
 &= \frac{930.112.747}{358.169.000} \\
 &= 2,596
 \end{aligned}$$

Nilai *Profitability Index* (PI) diatas 1 (PI>1 atau 100%) yaitu 2,59, maka investasi ini layak dilakukan.

5.4.5 *Internal Rate of Return* (IRR)

Metode *Internal Rate of Return* berfungsi untuk mencari tingkat yang dipakai untuk mendiskontokan aliran kas bersih yang akan diterima dimasa yang akan datang, sehingga jumlahnya sama besar dengan investasi awal. Jika IRR lebih besar dari investasi awal, maka investasi dinyatakan layak. Dalam perhitungan IRR ini dilakukan dengan metode *trial and error*.

Tabel 5.14

Perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) Usaha Keripik Nanas Sakinah

Tahun	Arus Kas	Df (6,48%)	Present Value (PV)	Df (45%)	Present Value (PV)
2020	118.951.330	0,939	81.957.466	81.957.466	81.957.466
2021	164.892.674	0,882	78.324.020	78.324.020	78.324.020
2022	253.181.018	0,828	83.043.374	83.043.374	83.043.374
2023	286.066.362	0,778	64.650.998	64.650.998	64.650.998
2024	329.396.166	0,731	51.385.802	51.385.802	51.385.802
Jumlah PV Arus Kas			930.112.747		359.361.660
Jumlah Investasi			358.169.000		358.169.000
NPV			571.943.747		1.192.660

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Penjelasan :

Diketahui : PI = 6,48% CI= 571.943.747

P2 = 45% C2= 1.192.660

$$\begin{aligned}
 \text{IRR} &= \text{PI} - \text{CI} + \left\{ \frac{\text{P2} - \text{P1}}{\text{C2} - \text{C1}} \right\} \times 1\% \\
 &= 6,48\% - 571.943.747 + \left\{ \frac{45\% - 6,48\%}{1.192.660 - 571.943.747} \right\} \times 1\% \\
 &= 6,48\% + \left\{ \frac{38,52\% \times 571.943.747}{-570.751.087} \right\} \times 1\% \\
 &= 6,48\% + 0,39 \\
 &= 6,87\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) pada Usaha Keripik Nanas Sakinah menunjukkan bahwa modal yang di investasikan sebesar Rp. 358.169.000,- apabila dibandingkan dengan bunga atau biaya atau biaya modal

sebesar 6,48% maka investasi layak diterima karena IRR diatas biaya modal yaitu sebesar 6,87%.

5.4.6 Profit Sharing (PS)

Investasi yang harusnya tidak melakukan penentuan untung dimuka, tapi harusnya dilakukan melalui hasil baik dalam keadaan untung maupun dalam situasi rugi (*Profit and Lost Sharing*). Islam menghendaki dilakukan hitungan bagi hasil secara adil dengan melibatkan penyedia dana maupun pelaku aktivitas usaha.

Tabel 5.15
Perhitungan Profit Sharing (PS) Usaha Keripik Nanas Sakinah

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Nisbah Bagi Hasil	Profit Sharing (Rp)
1	75.007.794	0,52	Rp. 39.004.053
2	120.949.138	0,52	Rp. 62.893.552
3	209.237.482	0,52	Rp. 108.803.491
4	242.122.826	0,52	Rp. 125.903.870
5	285.452.630	0,52	Rp. 148.435.368
Total Profit			Rp. 485.040.334
Jumlah Investasi			Rp. 358.169.000
Profit Sharing			Rp. 126.871.334

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Berdasarkan analisis profit sharing dengan nisbah, usaha investasi ini baiknya disetujui, karena total profit sharing lebih besar dari jumlah investasi.

Artinya dana sebesar **Rp. 485.040.334,-** dapat hasil *Profit Sharing* sebesar **Rp.**

126.871.334,-.

5.4.7 Investible Surplus Method (ISM)

Investible Surplus Method (ISM) ialah metode yang digunakan sebagai pengganti NPV yang ada suku bunga. Hasil metode *investible surplus method* mungkin dapat digunakan dalam ekonomi islam. Dapat dilihat hasil perhitungan *investible surplus* yang ada di keripik nanas usaha sakinah pada tabel di bawah ini

Tabel 5.16
Perhitungan *Investible Surplus Method* (ISM) Usaha Keripik Nanas Sakinah

Period	Bt	Ct	(Bt-Ct) = IS	n-t	IS x (n-t)	Isn
0	0	358.169.000	- 358.169.000		0	0
1	118.951.330	0	- 239.217.670		0	0
2	164.892.674	0	-74.324.996		0	0
3	253.181.018	0	178.856.022	2	178.856.022 x 2	357.712.044
4	286.066.362	0	464.922.384	1	464.922.384 x 1	464.922.384
5	329.396.166	0	794.318.550	0	794.318.550 x 0	0
						822.634.428

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

$$\text{Isn} = 822.634.428$$

$$\text{Ct} = 358.169.000$$

$$n-t1 = (5-0) = 5$$

$$(\text{Ct}) (n-t1) = 358.169.000 \times 5$$

$$\text{ISR} = \frac{822.634.428}{1.790.845.000} \times 100\% = 45,94\%$$

5.4.8 Gold Value Method (GVM)

Dalam penilaian kelayakan investasi dengan menggunakan NPV, yang mengedepankan analisis kelayakan finansial, pasti akan menolak usaha investor akan alami rugi. Akan tetapi, di prinsip islam, investasi harusnya tidak membuat penentuan untung di muka, tapi dengan bagi hasil baik dalam keadaan untung maupun rugi (*profitnand lost sharing*). Prinsip ini lebih menjunjung keadilan, karena hasil akhir suatu aktivitas bisnis tidak bisa diketahui secara pasti. Menentukan untung dimuka, maka kemungkinan besar salah satu pihak akan alami rugi, sedangkan islam menghendaki dilakukan hitungan bagi hasil secara adil dengan melibatkan penyedia dana maupun pelaku aktivitas usaha. Agustin Hamdi (2015:123). Berikut ini penjelasan dari rumus *Gold Value Method*:

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

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

Tabel 5.17

Perhitungan *Gold Value Method* (GVM) Usaha Keripik Nanas Sakinah

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Nisbah Bagi Hasil	Pendapatan (Rp)	Harga Emas (Per Gram)	Nilai Pendapatan Setelah dijadikan Gram Emas
1	75.007.794	0,52	39.004.053	951.261	41,00
2	120.949.138	0,52	62.893.552	980.594	64,14
3	209.237.482	0,52	108.803.491	1.011.393	107,58
4	242.122.826	0,52	125.903.870	1.043.732	120,63
5	285.452.630	0,52	148.435.368	1.077.688	137,74
Total Pendapatan Emas (Gram)					471,08
Jumlah Investasi Awal (Gram)			358.169.000	951.261	376,52
Nilai Pendapatan Emas (Gram)					94,56

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Penentuan besar kecilnya nisbah bagi hasil dapat ditetapkan secara bersama dengan landasan prinsip keadilan. Artinya dalam hal ini pihak pengelola dana dapat menawarkan jumlah nisbah berdasarkan kesepakatan antara pihak pemberian dana dan pengelola dana terjadi kesepakatan nisbah bagi hasil 52:48.

Berdasarkan *Profit Sharing* dengan nisbah 52:48, jumlah pendapatan emas adalah 94 gram. Artinya, jika usaha keripik nanas sakinah ini didirikan maka pengelola dana dapat keuntungan sebesar 94 gram, maka ini layak dan dapat diterima.

5.4.9 Gold Index (GI)

Gold Index (GI) adalah rasio antara present value emas dan present value emas dari pengeluaran aliran kas. Metode ini memberikan hasil yang konsisten dengan *gold value method* (GVM), Agustin Hamdi (2015:125). Adapun rumus metode GI adalah sebagai berikut :

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

$$GI = XXX$$

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

$$GI = \frac{471,08}{376,52}$$

$$GI = 1,25$$

Dari hasil perhitungan gold index (GI) lebih dari 1, maka usaha keripik nanas sakinah layak untuk dijalankan.

5.5 Pembahasan

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

1. Profit Usaha Keripik Nanas Sakinah

Penelitian ini dilaksanakan di tempat usaha Keripik Nanas Sakinah yang berada di Jl. Raya Pekanbaru-Bangkinang, Km. 26,5 Kualu Nenas, Kec. Tambang, Kab. Kampar, Provinsi Riau. Usaha ini berdiri pada tahun 2005 hingga saat ini usaha Keripik Nanas Sakinah masih berjalan dan mengalami kemajuan setiap tahunnya. Hasil Keripik Nanas yang di produksi pada usaha ini di pasarkan

baik datang langsung ke toko ataupun datang langsung ke gerai-gerai pusat oleh-oleh pekanbaru.

2. Analisis Kelayakan Usaha

Suatu usaha dalam menjalankan usahanya memerlukan dana yang besar untuk keberlangsungan usahanya, baik dari kegiatan operasional maupun pengembangannya. Oleh karena itu, perlu meninjau kembali apakah usaha yang dijalankan itu layak atau tidak untuk dikembangkan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Usaha Keripik Nanas Sakinah, maka dapat di rekapitulasi hasil analisis metode kelayakan usaha dan penjelasannya sebagai berikut :

Tabel 5.18
Rekapitulasi Hasil Analisis Kelayakan Usaha Keripik Nanas Sakinah

No.	Metode Kelayakan	Hasil	Keputusan
1.	<i>Payback Period</i> (PP)	PP > Umur ekonomis (2 tahun 3 bulan 15 hari)	Layak Dalam Kondisi Normal
2.	<i>Net Present Value</i> (NPV)	NPV > 0 adalah sebesar Rp. 571.943.747.	Layak Dalam Kondisi Normal
3.	<i>Profitability Index</i> (PI)	PI > 1 adalah sebesar 2,59	Layak Dalam Kondisi Normal
4	<i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	IRR adalah sebesar 6,87%	Layak Dalam Kondisi Normal
5.	<i>Profit Sharing</i> (PS)	PS Positif (+) Rp. 126.871.334	Layak Dalam Kondisi Normal
6.	<i>Investible Surplus Method</i> (ISM)	Surplus Investasi selama 5 tahun sebesar 45,94%	Layak Dalam Kondisi Normal
7.	<i>Gold Value Method</i> (GVM)	<i>Gold Value Method</i> adalah sebesar 94 Gram Emas	Layak Dalam Kondisi Normal
8.	<i>Gold Index</i> (GI)	<i>Gold Index</i> lebih dari 1 adalah sebesar 1,25	Layak Dalam Kondisi Normal

Sumber : Olah Data Penelitian, 2020

Hasil dari tabel rekapitulasi diatas mendapatkan hasil penelitian dengan analisis *Payback Period* (PP) hasil yang diperoleh dengan tingkat pengembaliannya selama 2 tahun 3 bulan 15 hari, dapat ditunjukkan bahwa usaha ini layak karena sifat atau ciri-ciri dari analisis *Payback Period* adalah *Payback Period* sekarang < masa investasi (umur ekonomis).

Berdasarkan hasil perhitungan analisis pengembangan usaha Keripik Nanas Sakinah disimpulkan bahwa usaha ini layak dijalankan karena dengan menggunakan tingkat diskonto biaya modal 6,48% dapat menghasilkan *Net Present Value* bernilai positif yaitu Rp. 571.943.747. Hal ini berarti usaha yang dijalankan layak untuk dikembangkan.

Menggunakan analisis *Profitability Index* (PI) usaha Keripik Nanas Sakinah juga menunjukkan kelayakan usahanya dengan nilai *Profitability Index* (PI) lebih dari 1 (satu), yaitu sebesar 2,59, maka investasi ini layak untuk diterima.

Menggunakan kedua tingkat pengembalian maka IRR sebesar 6,87% nilai yang melebihi nilai modal yaitu sebesar 6,48%. Artinya, modal yang diinvestasikan sebesar Rp. 358.169.000,- apabila dibandingkan dengan biaya modal atau bunga yang disyaratkan sebesar 6,48% diperoleh IRR lebih tinggi yaitu 6,87%, maka investasi ini layak untuk dilakukan atau dikembangkan.

Metode *Profit Sharing* (PS) atau bagi hasil dengan menggunakan metode ini, Usaha Keripik Nanas Sakinah memiliki *Profit Sharing* (PS) sebesar Rp. 126.871.334. Nilai ini menunjukkan bahwa Investasi untuk Usaha Keripik Nanas Sakinah layak untuk dikembangkan.

Metode *Investible Surplus Method* (ISM) menunjukkan bahwa nilai surplus investasi selama 5 tahun adalah sebesar 45,94%.

Dengan menggunakan metode *Gold Value Method* (GVM), Usaha Keripik Nanas Sakinah memiliki pendapatan emas sebesar 94,56 Gram Emas selama 5 tahun, yang mana hasil usaha ini lebih besar dari biaya investasi awal, dan menggunakan metode *Gold Index* (GI) diperoleh hasil sebesar 1,25 yang mana lebih besar dari 1 (satu), maka Usaha Keripik Nanas Sakinah layak untuk dikembangkan.

Dapat disimpulkan pada kelayakan usaha yang akan dilakukan oleh Usaha Keripik Nanas Sakinah di Jl. Raya Pekanbaru-Bangkinang, Km. 26,5 Kualu Nenas, Kec. Tambang, Kab. Kampar, Provinsi Riau ini sangat layak dengan menggunakan metode-metode Analisis seperti *Net Present Value*, *Payback Period*, *Profitability Index*, *Profit Sharing*, *Investible Surplus Method*, *Gold Value Method* dan *Gold Index*. Untuk menunjukkan bahwa hasil dinyatakan layak dan juga sesuai dengan kriteria masing-masing metode analisis.

Analisis ini berguna untukantisipasi sesuatu usaha yang pelaksanaan umumnya perlu menggunakan biaya yang cukup besar untuk keberlangsungan dan keberlanjutan usahanya, baik untuk produksi maupun investasi, dan dari perhitungan analisis yang telah dilakukan, dapat diartikan Usaha Keripik Nanas Sakinah layak untuk dijalankan berdasarkan analisis finansial. Namun banyak pula usaha yang berjalan sekian lama ternyata tidak mendapat keuntungan. Oleh karena itu, analisis ini perlu untuk meninjau kembali dan mengetahui layak atau tidak usaha yang dikembangkan.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis peroleh dengan menggunakan beberapa metode analisis kelayakan pada Usaha Keripik Nanas Sakinah, maka diperoleh beberapa kesimpulan dan saran sebagai berikut :

6.1 Kesimpulan

- a. Berdasarkan perhitungan menggunakan metode *Payback Period* (PP) maka diperoleh masa *Payback Period* selama 2 tahun 3 bulan 15 hari.
- b. Dengan menggunakan metode *Net Present Value* diperoleh nilai (NPV) positif yaitu Rp. 571.943.747, hal ini berarti usaha yang dijalankan layak untuk dikembangkan.
- c. Berdasarkan hasil perhitungan dari metode *Profitability Index* (PI) menunjukkan bahwa Usaha Keripik Nanas Sakinah layak karena *Profitability Index* (PI) lebih dari 1 (satu), yaitu sebesar 2,59, maka investasi ini layak untuk diterima.
- d. Menggunakan kedua tingkat pengembalian maka IRR sebesar 6,87% nilai yang melebihi nilai modal yaitu sebesar 6,48%. Artinya, modal yang diinvestasikan sebesar Rp. 358.169.000,- apabila dibandingkan dengan biaya modal atau bunga yang disyaratkan sebesar 6,48% diperoleh IRR lebih tinggi yaitu 6,87%, maka investasi ini layak untuk dikembangkan.

- e. Berdasarkan metode *Profit Sharing* (PS) dengan menggunakan persentase dari Bank Mandiri yaitu 52% bagi nasabah maka nilai *Profit Sharing* adalah Rp. 126.871.334.
- f. Perhitungan dengan menggunakan metode *Investible Surplus Method* (ISM) menunjukkan bahwa nilai surplus investasi selama 5 tahun adalah sebesar 45,94%.
- g. Perhitungan menggunakan metode *Gold Value Method* (GVM) diperoleh nilai sebesar 94,56 Gram Emas selama 5 tahun.
- h. Perhitungan dengan menggunakan *Gold Index* (GI) diperoleh hasil sebesar 1,25 yang mana lebih besar dari 1 (satu).

Setelah dihitung menggunakan analisis finansial dengan menggunakan metode-metode, *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profit Sharing* (PS), *Investible Surplus Method* (ISM), *Gold Value Method* (GVM) dan *Gold Index* (GI). Maka disimpulkan bahwa Usaha Keripik Nanas Sakinah dapat dikembangkan.

6.2. Saran

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

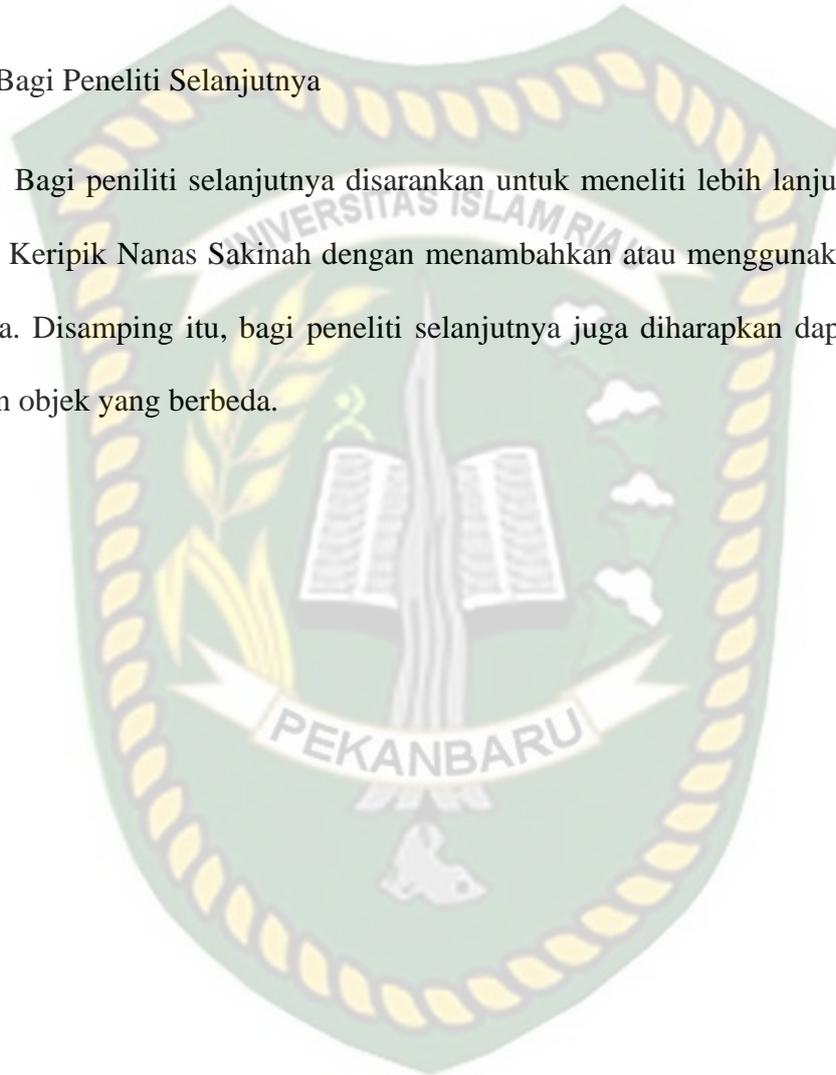
- a. Bagi Pemilik Usaha

Bagi pemilik usaha disarankan untuk dapat mengurus surat-surat izin dan mendaftarkan usaha agar diperhatikan oleh pemerintah sehingga usaha ini mampu berkembang lebih cepat dan mampu bersaing di pasaran. Disamping itu, pelaku

usaha juga harus membuat pembukuan yang jelas untuk digunakan sebagai analisis tentang keuntungan dan kerugian yang dialami oleh pelaku usaha serta dapat memprediksi kegiatan apa yang akan dilakukan dimasa yang akan datang.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk meneliti lebih lanjut mengenai Usaha Keripik Nanas Sakinah dengan menambahkan atau menggunakan variabel lainnya. Disamping itu, bagi peneliti selanjutnya juga diharapkan dapat meneliti dengan objek yang berbeda.



DAFTAR PUSTAKA

- Adawyah, Rabiatul. 2011. *Pengolahan Dan Pengawetan Ikan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Agustin, Hamdi. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Jakarta: Rajawali Pres
- Amertaningtyas, Dedes. *Pengolahan Kerupuk “Rambak” Kulit di Indonesia*. Malang: Jurnal Ilmu-Ilmu Perternakan 21 (3): 18-29 Fakultas Perternakan Universitas Brawijaya Malang.
- Dania, Rahma. *Analisis Studi Kelayakan Usaha Cireng Rujak Mpok Mar Jalan Kaharuddin Nasution*. Pekanbaru: Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau
- Arianti, R. 2013. *Analisis Pengembangan Usaha Perternakan Puyuh Masagena di Kecamatan Tenayan Raya*. Pekanbaru: Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.
- Atmaja, Lukas Setia. 2008. *Teori dan Praktek Manajamen Keuangan*. Yogyakarta: Andi
- Nasarudin, Indo Yarna. 2011. *Analisis Kelayakan Ekonomi Dan Finansial Usaha Ikan Lele Asap Riau*. Riau: Jurnal
- Sunyanto, Danang. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CAPS (Center Academic Publishing Service)
- Umar, Husein. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Ketiga. Cetakan Kesembilan. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Sulyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CV. Andi Offset

Tandelilin, Eduardus. 2010. *Portofolio dan Investasi*. Yogyakarta: Kanisius.

<https://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/55510/F07aat.pdf?sequence=1&isAllowed=y>



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Lampiran 1 Gambar Produk Usaha Sakinah

