

Evaluasi Keberlanjutan Usaha Cafe Kuliner Melalui Analisis Kelayakan Bisnis

Agus Wahyudianto

Abstract. *This study aims to evaluate the sustainability of culinary café businesses through business feasibility analysis. Business sustainability in the culinary sector is becoming increasingly important along with changes in people's consumption patterns and environmental demands. This research uses a business feasibility analysis method to assess the financial, economic, social and environmental aspects that influence the sustainability of a culinary café. Data was collected through surveys, interviews and direct observation of café operations. The research results provide a holistic picture of the sustainability of culinary café businesses and identify key factors that influence business performance and impact in various dimensions. The implications of these findings can provide guidance for business owners, government and other stakeholders to improve the sustainability of culinary café businesses.*

Keywords: *Business Sustainability, Business Feasibility Analysis, Culinary Café*

Abstrak. Studi ini bertujuan untuk mengevaluasi keberlanjutan usaha café kuliner melalui analisis kelayakan bisnis. Keberlanjutan usaha di sektor kuliner menjadi semakin penting seiring dengan perubahan pola konsumsi masyarakat dan tuntutan lingkungan. Penelitian ini menggunakan metode analisis kelayakan bisnis untuk menilai aspek-aspek finansial, ekonomi, sosial, dan lingkungan yang memengaruhi keberlanjutan sebuah café kuliner. Data dikumpulkan melalui survei, wawancara, dan pengamatan langsung terhadap operasional café. Hasil penelitian memberikan gambaran holistik tentang keberlanjutan usaha café kuliner serta identifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi kinerja dan dampak bisnis pada berbagai dimensi. Implikasi temuan ini dapat memberikan panduan bagi pemilik usaha, pemerintah, dan pemangku kepentingan lainnya untuk meningkatkan keberlanjutan usaha café kuliner.

Kata Kunci: Keberlanjutan Usaha, Analisis Kelayakan Bisnis, Café Kuliner

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi ini, bisnis di sektor kuliner, khususnya café, telah menjadi salah satu sektor yang sangat dinamis dan berkembang pesat. Café tidak hanya menjadi tempat untuk menikmati hidangan lezat, tetapi juga menjadi pusat pertemuan sosial, tempat bekerja, dan arena untuk mengekspresikan kreativitas dalam berbagai bentuk. Seiring dengan perkembangan tren gaya hidup dan kebutuhan konsumen yang semakin beragam, keberlanjutan usaha café kuliner menjadi perhatian utama dalam upaya mempertahankan dan meningkatkan kinerja bisnis.

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi keberlanjutan usaha café kuliner melalui analisis kelayakan bisnis. Kelayakan bisnis mencakup aspek-aspek penting seperti keuangan, pemasaran, operasional, dan sosial, yang kesemuanya memiliki dampak signifikan terhadap kesinambungan dan kesuksesan bisnis dalam jangka panjang. Dengan mengintegrasikan aspek keberlanjutan dalam evaluasi kelayakan bisnis, diharapkan dapat memberikan pemahaman holistik tentang bagaimana sebuah café kuliner dapat berkontribusi positif tidak hanya pada aspek ekonomi, tetapi juga pada lingkungan dan masyarakat sekitarnya.

Melalui analisis ini, kita akan menjelajahi berbagai faktor yang mempengaruhi keberlanjutan usaha café kuliner, mulai dari strategi pemasaran yang berkelanjutan, manajemen sumber daya, hingga dampak sosial positif yang dapat diciptakan oleh bisnis tersebut. Dengan pemahaman yang mendalam terhadap aspek-aspek tersebut, diharapkan dapat memberikan panduan bagi pemilik café kuliner dan pemangku kepentingan lainnya untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis mereka.

Dalam konteks ini, penelitian ini diarahkan untuk menjadi sumber referensi yang berharga bagi pelaku bisnis di industri kuliner, peneliti, dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam mengembangkan dan mempertahankan bisnis café kuliner yang berkelanjutan.

KAJIAN PUSTAKA

Menurut Kasmir dan Jakfar (2009), studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan penelitian yang dilakukan secara mendalam tentang rencana bisnis, dalam rangka menentukan layak atau tidaknya rencana bisnis tersebut dijalankan, Layak dalam arti akan memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan yang menjalankannya, tetapi juga bagi investor, kreditor, pemerintah dan masyarakat luas.

Menurut Ibrahim (2009), studi kelayakan bisnis adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau proyek.

Studi kelayakan yang juga sering disebut dengan *feasibility study* merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha / proyek yang direncanakan. Pengertian layak dalam penilaian studi kelayakan adalah kemungkinan dari gagasan usaha / proyek yang akan dilaksanakan memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam arti finansial maupun dalam arti sosial benefit, Ibrahim (2009).

Tujuan dilakukannya analisis bisnis, Gray dan Larson (2007) adalah :

- 1) Untuk mengetahui tingkat keuntungan yang dapat dicapai melalui investasi dalam suatu proyek;
- 2) Menghindari pemborosan sumber-sumber daya, yaitu menghindari pelaksanaan kegiatan yang tidak menguntungkan;
- 3) Mengadakan penilaian terhadap peluang investasi yang ada sehingga dapat memilih alternatif kegiatan yang paling menguntungkan;
- 4) Menentukan prioritas investasi.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2008), investasi didefinisikan sebagai pengorbanan atau penanaman sejumlah dana pada masa sekarang untuk suatu usaha pada saat sekarang dan mengharapkan pengembalian dengan disertai keuntungan pada masa yang akan datang.

Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Manfaat studi kelayakan bisnis, Umar (2003), adalah :

- a. Pihak Investor. Calon investor memiliki kepentingan langsung terhadap keuntungan yang akan diperoleh, serta jaminan keselamatan atas modal yang ditanamkannya.
- b. Pihak Kreditor. Pihak bank sebagai pemberi pinjaman perlu mengkaji ulang studi kelayakan bisnis yang telah dibuat, misalnya mengenai bonafiditas dan tersedianya agunan yang dimiliki perusahaan.
- c. Pihak Manajemen. Pihak manajemen perlu mempelajari studi kelayakan bisnis yang dibuat, misalnya dalam hal pendanaan, berapa yang dialokasikan dari modal sendiri, serta rencana pendanaan dari investor dan kreditor.
- d. Pihak Pemerintah dan Masyarakat. Penyusunan studi kelayakan bisnis yang memperhatikan dan membantu kebijakan pemerintah akan diprioritaskan untuk dibantu, misalnya dengan subsidi dan keringanan lain.
- e. Bagi Tujuan Pembangunan Ekonomi. Dalam menyusun studi kelayakan bisnis perlu juga dianalisis manfaat yang akan didapat dan biaya yang akan ditimbulkan terhadap perekonomian nasional.

Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Husnan dan Muhammad (2000), secara umum aspek-aspek yang diteliti dalam studi kelayakan bisnis meliputi :

- 1) Aspek pasar,
- 2) Aspek teknis,
- 3) Aspek finansial,
- 4) Aspek manajemen,
- 5) Aspek hukum,
- 6) Aspek ekonomi, dan sosial.

Meskipun belum ada kesepakatan tentang aspek apa saja yang perlu diteliti untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis, maka perlu ditentukan kelayakan berdasarkan seluruh aspek yang akan dinilai. Jika ditemukan aspek yang kurang layak, maka dilakukan perbaikan agar memenuhi kriteria yang layak. Namun, apabila tidak dapat memenuhi kriteria tersebut, sebaiknya usaha jangan dijalankan.

Aspek Pasar

Pengkajian aspek pasar penting untuk dilakukan, karena tidak ada bisnis yang berhasil tanpa adanya permintaan atas barang dan jasa yang dihasilkan oleh suatu bisnis yang dijalankan.

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain, Kotler (2007).

Aspek pasar mempelajari tentang :

1. Permintaan

Permintaan adalah kegiatan yang didukung oleh kemampuan untuk membeli, dengan kata lain permintaan akan terjadi apabila didukung oleh kemampuan membeli oleh konsumen untuk memperoleh barang dan jasa yang ditawarkan. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan, antara lain harga barang itu sendiri, harga barang lain baik sebagai substitusi maupun komplementer, pendapatan, selera, jumlah penduduk, dan akses untuk mendapatkan barang dan jasa yang ditawarkan.

2. Penawaran

Penawaran adalah jumlah barang dan jasa yang ditawarkan produsen kepada konsumen pada berbagai tingkat harga pada suatu waktu tertentu. Faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran, diantaranya adalah harga barang dan jasa itu sendiri, harga barang lain, teknologi, harga input, tujuan perusahaan, atau akses.

3. Pemasaran

Kotler (2007:23) mendefinisikan bahwa bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan secara terus-menerus untuk mencapai tujuan di pasar sasaran.

Strategi Lokasi dan Distribusi

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan dan penentuan lokasi dengan pertimbangan sebagai berikut, yaitu dekat dengan kawasan industri dekat dengan lokasi perkantoran, dekat dengan lokasi pasar, dekat dengan pusat pemerintahan, dekat dengan lokasi perumahan atau masyarakat, mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada di suatu lokasi, sarana dan prasarana seperti jalan, pelabuhan, listrik, dan lain-lain, Kasmir dan Jakfar (2003).

Menurut Prasetya A. (2010), bahwa terdapat empat filosofi pemasaran yang merupakan falsafah penuntun usaha pemasaran suatu organisasi bisnis, antara lain :

- a. Konsep Produksi

Konsep ini menyatakan bahwa konsumen akan menyukai produk yang tersedia, sehingga orientasi manajemen adalah meningkatkan efisiensi produksi dan efisiensi distribusi. Karena asumsinya adalah bahwa konsumen (pasti) menyukai produk yang tersedia, maka usaha manajemen tentulah membuat produk yang sebanyak-banyaknya, dengan demikian akan dicapai efisiensi produksi.

b. Konsep Produk

Konsep produk memilih asumsi bahwa konsumen hanya menyukai produk yang berkualitas bagus, sehingga orientasi manajemen adalah menciptakan produk dengan kualitas yang bagus pula, agar menjadi produk yang “terpilih”.

c. Konsep Penjualan

Konsep penjualan mempunyai asumsi bahwa betapapun bagusnya kualitas suatu produk, apabila ia tidak dikomunikasikan kepada pasar, maka tidak akan dibeli oleh pasar. Sehingga orientasi manajemen adalah melakukan “promosi gencar”.

d. Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran mempunyai asumsi bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi adalah menentukan kebutuhan dan keinginan pasar, kemudian memuaskan kebutuhan dan keinginan tersebut secara lebih efektif dan lebih efisien dibandingkan dengan para pesaingnya. Dengan demikian, manajemen tak boleh hanya berorientasi pada manajemen promosi (*promotion*) saja, namun juga penciptaan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar (*product*), penetapan harga (*pricing*), dan bagaimana mendistribusikannya (*place*). Konsepsi inilah yang biasa dikenal dengan sebutan *Marketing Mix*, atau 4P (*product, price, promotion, place*), atau bauran pemasaran.

Aspek Teknis

Aspek teknis berkenaan dengan proses pembangunan proyek secara teknis dan pengorganisasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun, Husnan dan Muhammad (2000). Aspek teknis berkaitan dengan pemilihan lokasi proyek, jenis mesin atau peralatan lainnya yang sesuai dengan kapasitas produksi, tata letak, dan pemilihan teknologi yang paling menguntungkan.

Jadi, analisis dari aspek teknis dan teknologi adalah untuk menilai kesiapan perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan menilai ketetapan lokasi, luas produksi dan tata letak serta kesiagaan mesin-mesin yang akan digunakan. Secara keseluruhan aspek teknis dan teknologi ini dinilai bekerja secara efisien atau tidak, karena pada akhirnya efisiensi adalah yang akan menentukan salah satu faktor besar kecilnya laba yang akan diperoleh perusahaan, Kasmir dan Jakfar (2009).

Secara umum ada beberapa hal yang hendak dicapai dalam penilaian aspek teknis maupun teknologi, yaitu agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat, agar perusahaan dapat menentukan tata letak yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga dapat memberikan efisiensi, agar perusahaan bisa menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya,

agar perusahaan bisa menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya, agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan di masa yang akan datang, Kasmir dan Jakfar (2009).

Aspek Manajemen

Analisis terhadap aspek manajemen dilakukan untuk memperoleh sebaran mengenai kemampuan pegawai dalam melaksanakan usaha yang dijalankan. Pada umumnya tujuan yang tercantum dalam studi kelayakan adalah tujuan makro yang masih perlu untuk dijabarkan dalam bentuk mikro sehingga jelas apa yang akan dikerjakan. Berdasarkan pada uraian ini, tugas pokok yang harus dilakukan adalah menyangkut dengan fungsi manajemen antara lain perencanaan, pengorganisasian, pengadaan tenaga kerja, pengarahan pekerjaan, dan pelaksanaan pengawasan, Ibrahim (2009).

Studi aspek manajemen meliputi penyusunan rencana kerja, siapa saja yang terlibat, bagaimana mengkoordinasi dan mengawasi pelaksanaan usaha, menentukan secara efektif dan efisien mengenai bentuk badan usaha, jenis-jenis pekerjaan, struktur organisasi, serta pengadaan tenaga kerja yang dibutuhkan. Selain itu, menurut Suryana (2003) perlu juga diperhatikan apakah usaha akan dikelola sendiri atau melibatkan orang lain secara profesional. Penentuan faktor manajemen dalam usaha yang akan dibangun dengan menetapkan kegiatan perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*).

Aspek Sosial

Analisis sosial dilakukan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan dari adanya proyek bisnis yang hendak didirikan, apakah dengan keberadaan proyek memberikan dampak pada suatu wilayah menjadi semakin ramai, lalu lintas semakin lancar, adanya jalur komunikasi, penerangan listrik, pendidikan masyarakat setempat, dan lainnya.

Tujuan utama perusahaan adalah mencari keuntungan yang sebesar-besarnya. Namun demikian, perusahaan tidak dapat bergerak sendiri tanpa dukungan pihak lain dalam lingkungannya sehingga dalam interaksi dan perkembangan suatu usaha dipastikan harus memiliki tanggung jawab sosial. Berdasarkan analisis tersebut, hendaknya proyek bisnis memiliki manfaat-manfaat sosial yang dapat diterima oleh masyarakat, seperti :

- a. Membuka lapangan kerja baru

Dengan adanya suatu bisnis yang hendak dijalankan turut serta membuka lapangan kerja baru yang dapat membuka respon masyarakat untuk memperoleh pekerjaan.

b. Melaksanakan alih teknologi

Dengan dilakukannya alih teknologi kepada pekerja dengan berbagai cara pelatihan yang terprogram dengan baik maka diharapkan dapat meningkatkan “*skil*” atau kemampuan pekerja dan juga sikap mental sebagai tenaga kerja yang dapat diandalkan serta berkompeten.

c. Meningkatkan ekonomi masyarakat

Dengan adanya pembangunan proyek bisnis diharapkan dapat turut serta mengurangi angka pengangguran, menambah pengetahuan dan informasi terkait dengan kepentingan konsumsi masyarakat sehingga sedikit banyak dapat membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar.

Aspek Financial

Adalah suatu analisis yang membandingkan apakah suatu proyek menguntungkan selama umur proyek, Husnan dan Muhammad (2000). Analisis finansial berkaitan dengan sumber dana (investasi) yang akan diperoleh dan proyeksi pengembaliannya dengan tingkat biaya modal (biaya yang akan dikeluarkan) dan sumber dana yang bersangkutan.

Biaya Investasi

Investasi merupakan penanaman modal dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu relatif panjang dalam berbagai bidang usaha. Jangka waktu investasi biasanya lebih dari satu tahun, terutama digunakan untuk pembelian aktiva tetap.

Komponen yang terkandung dalam biaya kebutuhan investasi biasanya disesuaikan dengan jenis usaha yang akan dijalankan. Secara garis besar biaya kebutuhan investasi meliputi sebagai berikut biaya pra-investasi, yang terdiri dari biaya pembuatan studi, biaya pengurusan izin-izin. Biaya aktiva tetap dibagi menjadi dua, yaitu aktiva tetap berwujud antara lain tanah, mesin-mesin, bangunan, peralatan, investasi kantor. Aktiva tetap tidak berwujud antara lain good will, hak cipta, lisensi, dan merek dagang. Biaya Operasional, yang terdiri dari upah atau gaji karyawan, biaya listrik, biaya telepon, biaya air, biaya pemeliharaan, pajak, premi asuransi, biaya pemasaran dan biaya lain-lainnya, Kasmir dan Jakfar (2009).

Net Present Value (NPV)

Diartikan sebagai nilai sekarang dari arus kas yang ditimbulkan oleh investasi. Dalam menghitung *NPV*, perlu ditentukan tingkat suku bunga yang relevan.

Kriteria kelayakan investasi berdasarkan *NPV* yaitu :

- a. $NPV > 0$, artinya pekerjaan sudah dinyatakan menguntungkan dan dapat dilaksanakan.
- b. $NPV < 0$, artinya pekerjaan tidak menghasilkan nilai biaya yang dipergunakan. Dengan kata lain proyek tersebut merugikan dan sebaiknya tidak dilaksanakan.

- c. $NPV = 0$, artinya pekerjaan mampu mengembalikan persis sebesar modal sosial *opportunity cost* faktor produksi normal, dengan kata lain pekerjaan tersebut tidak untung dan tidak rugi.

Profitability Index (PI)

Merupakan perbandingan antara seluruh kas bersih nilai sekarang dengan investasi awal. Teknik ini juga sering disebut dengan model rasio manfaat biaya (*Net B/C Ratio*).

PI atau *Net B/C Ratio* menyatakan besarnya pengembalian terhadap setiap satu satuan biaya yang telah dikeluarkan selama umur proyek. *PI* merupakan angka perbandingan antara *present value (PV)* dari *benefit* yang positif dengan *PF* dari *benefit* yang negatif. Kriteria investasi berdasarkan *PI* adalah :

- a. $PI > 1$, maka $NPV > 0$. proyek menguntungkan.
- b. $PI < 1$, maka $NPV < 0$. proyek tidak menguntungkan.
- c. $PI = 1$, maka $NPV = 0$. proyek tidak untung dan tidak rugi.

Internal Rate of Return (IRR)

IRR adalah tingkat bunga yang menyamakan *PV* kas keluar yang diharapkan dengan *PV* kas masuk yang diharapkan atau dapat diartikan sebagai tingkat bunga yang menyebabkan $NPV = 0$. Menurut Johan (2011), *IRR* merupakan metode penilaian kelayakan proyek dengan menggunakan perluasan metode nilai sekarang. Pada posisi $NPV = 0$ akan diperoleh tingkat prosentase *IRR*.

Suatu investasi dikatakan layak, apabila nilai *IRR* lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku dan sebaliknya jika nilai *IRR* lebih kecil dari tingkat suku bunga yang berlaku, maka proyek tersebut tidak layak untuk dilaksanakan. Beberapa kelebihan dari penggunaan metode ini antara lain, sudah menghitung nilai uang yang disebabkan oleh faktor waktu, menghitung usia ekonomis proyek, memperhitungkan adanya nilai sisa proyek, bank lebih mudah menentukan persentase tingkat suku bunga maksimum yang bisa ditutup proyek, Johan (2011).

Payback Period

Adalah salah satu metode dalam menilai kelayakan usaha yang digunakan untuk mengukur periode waktu pengembalian modal yang digunakan. Semakin cepat modal dapat kembali, maka semakin baik suatu proyek untuk diusahakan karena modal yang digunakan akan cepat kembali dan digunakan untuk membiayai kegiatan lain, Husnan dan Muhammad (2000).

Break Event Point

Adalah suatu kondisi pada saat tingkat produksi atau besarnya pendapatan sama dengan besarnya pengeluaran perusahaan, sehingga pada saat itu perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian, Mulyadi (1997).

Menurut Pujawan (2009), analisis titik impas pada permasalahan produksi digunakan untuk menentukan tingkat produksi yang bisa mengakibatkan perusahaan berada pada kondisi impas. Ada tiga komponen biaya yang dipertimbangkan dalam analisis ini, yaitu :

- a. Biaya-biaya tetap (*Fixed Cost*), yaitu biaya-biaya yang besarnya tidak dipengaruhi oleh volume produksi. Beberapa biaya yang termasuk biaya tetap antara lain biaya gedung, biaya tanah, biaya mesin, biaya peralatan, dan sebagainya.
- b. Biaya-biaya variabel (*Variable Cost*), yaitu biaya-biaya yang besarnya tergantung terhadap volume produksi. Biaya-biaya yang tergolong biaya variabel diantaranya adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
- c. Biaya total (*Total Cost*), yaitu jumlah dari biaya-biaya tetap dan biaya-biaya variabel.

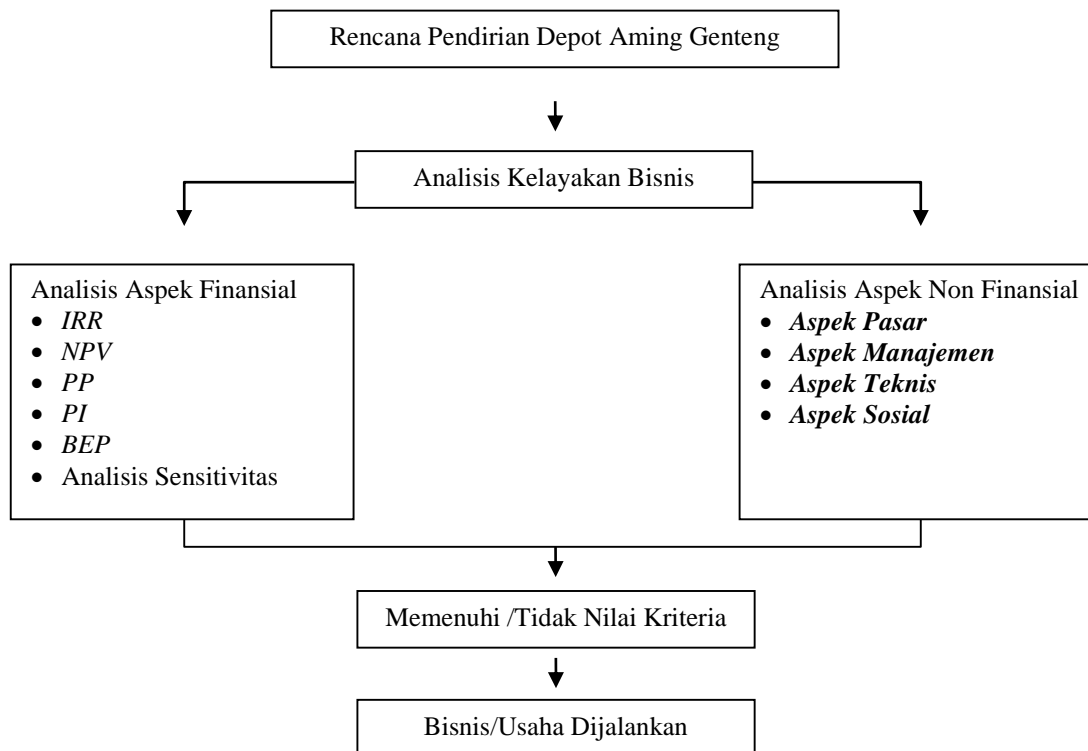
Analisa menurut *BEP* bertujuan untuk memberikan suatu proyeksi kepada pemilik modal atau pelaku usaha agar dapat memberikan informasi penjualan yang harus dicapai dalam suatu periode tertentu maupun penjualan dalam kapasitas (produk/harga) tertentu.

Analisis Sensitivitas

Suatu analisis untuk dapat melihat pengaruh-pengaruh yang akan terjadi akibat keadaan yang berubah-ubah. Analisis sensitivitas bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisis suatu usaha jika terjadi kesalahan atau perubahan pada perhitungan biaya dan penjualan. Setiap kemungkinan yang terjadi dilihat pengaruhnya terhadap usaha. Implikasi dari kondisi tersebut harus diadakan analisis kembali untuk berbagai kemungkinan yang terjadi pada kondisi riil. Analisis usaha umumnya berdasarkan pada nilai dari perkiraan-perkiraan yang dapat terjadi pada masa mendatang, Sutojo (1983). Hasil penggunaan metode analisa kepekaan adalah perkiraan jumlah permintaan yang sifatnya optimis, pesimistis dan realistik, Sutojo (2000).

METODE PENELITIAN

Kerangka Konseptual



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Tahapan Penelitian

Dalam aspek keuangan akan dilakukan penilaian akan kelayakan usaha berdasarkan *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Present Value (NPV)*, *Break Even Point (BEP)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Payback Period (PP)*. Selain itu, akan dilakukan juga analisis sensitivitas.

Analisis Data dan Pembahasan

Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan software Microsoft Excel 2007. Analisis Data dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis di dilakukan untuk menganalisis aspek pasar, aspek hukum, aspek manajemen, aspek teknis/operasi, dan aspek ekonomi dan sosial, dimana analisis disesuaikan dengan teori yang ada, Alhusna (2011).

Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan yang terdiri berbagai nilai kriteria investasi seperti *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)* dan *Payback Period (PP)*,

Aspek Manajemen

Dalam usaha untuk melaksanakan proyek/usaha yang telah dinyatakan feasible untuk dikembangkan, peranan manajemen tidak dapat diabaikan untuk keberhasilan dari usaha tersebut. Bagaimanapun baiknya prospek dari gagasan usaha/proyek yang dilaksanakan, tanpa didukung dengan manajemen yang baik, tidak mustahil akan mengalami kegagalan. Berdasarkan

pada masalah ini pula, perlu diuraikan disini tugas-tugas penting yang perlu dilaksanakan agar tujuan yang telah tercantum dalam studi kelayakan dapat tercapai, Ibrahim (2009).

Aspek Keuangan

Biaya investasi adalah biaya yang diperlukan dalam pembangunan proyek, terdiri dari pengadaan tanah, gedung, mesin, peralatan, biaya pemasangan, biaya *feasibility study*, dan biaya lainnya yang berhubungan dengan pembangunan proyek, Ibrahim (2009).

Masih menurut Ibrahim (2009), modal kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan usaha setelah pembangunan proyek siap, terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*), dan biaya tidak tetap (*variable cost*).

Untuk memenuhi kebutuhan biaya investasi dan modal kerja dapat melalui dua sumber, yaitu sumber dari dalam perusahaan dan sumber dari luar perusahaan. Sumber dari dalam perusahaan adalah modal yang berasal dari para investor sendiri atau modal yang dihimpun atas penjualan saham. Modal dari luar perusahaan adalah modal yang berasal dari bank, produsen peralatan, dan lembaga keuangan lainnya.

Net Present Value (NPV)

Rumusan yang biasa digunakan dalam menghitung *NPV* adalah sebagai berikut :

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

Dimana :

Bt = Manfaat pada tahun t (Rp)

Ct = Biaya pada tahun t (Rp)

N = Umur Proyek (Tahun)

I = Discount Rate (%)

Internal Rate of Return (IRR)

Tingkat pengembalian hasil internal (*IRR*) merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil internal, sedangkan cara penghitungan *IRR* biasa digunakan dengan rumus:

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

Dimana :

i_1 = Nilai Diskonto pada saat NPV_1 (%)

i_2 = Nilai Diskonto pada saat NPV_2 (%)

NPV_1 = Nilai NP V Positif (Rp)

NPV_2 = Nilai NPV Negatif (Rp)

Payback Period (PP)

Perhitungan *Payback Period* dapat dilakukan dengan menggunakan rumus :

$$PP = \frac{\text{Capital Outlays}}{\text{Proceeds}} \times 1 \text{ tahun}$$

Dimana :

Capital Outlays = Nilai Investasi

Proceeds = Kas Masuk Bersih

1 tahun = 12 bin

Profitabilty Index (PI)

Berikut rumus yang digunakan untuk perhitungan *PI*:

$$\square PI = \frac{\text{PV of Proceeds}}{\text{Initial Outlays}} \geq 1$$

Dimana :

\square *PV of Proceeds* = Total Kas Masuk Bersih

Initial Outlays = PV Investasi Awal

Break Event Point

Merupakan teknik analisa yang digunakan untuk mengetahui titik impas dari penjualan produk yang dapat mengembalikan modal awal yang digunakan untuk usaha dalam jangka waktu umur proyek. Hal ini untuk memudahkan penghitungan nilai pengembalian investasi pada tingkat modal, karena dalam kondisi ini perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian (pulang pokok). Titik pulang pokok (*Break Even Point*) adalah titik keseimbangan antara total penerimaan dengan total pengeluaran atau $TR = TC$, Ibrahim (2009).

Jadi *BEP* merumuskan berapa nilai penjualan yang harus dicapai untuk mengembalikan modal atau pulang pokok, untuk perhitungan secara sederhana dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga} - \text{Biaya Variabel}}$$

PEMBAHASAN

Analisis Aspek Finansial

Digunakan untuk menganalisis kelayakan suatu proyek atau usaha dari segi keuangan. Dalam aspek finansial atau keuangan akan dilakukan penilaian kriteria investasi berdasarkan *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Present Value (NPV)*, *Breakevent Point (BEP)*, *Profitability*

Index (PI), dan *Payback Period (PP)*). Untuk menganalisis kriteria tersebut, digunakan arus kas (*cashflow*) untuk mengetahui besarnya manfaat yang diterima dan biaya yang dikeluarkan.

Selain itu juga dilakukan analisis laba rugi yang akan menghasilkan komponen pajak yang merupakan pengurangan dalam *cashflow* perusahaan. Setelah diketahui pajak maka dilakukan penyusunan *cashflow* sebagai dasar perhitungan kriteria investasi. Kriteria investasi akan menunjukkan layak tidaknya usaha dari sisi finansial. Untuk mencari batas maksimal suatu perubahan sehingga dengan batas tersebut usaha masih dikatakan layak maka dilakukan analisis sensitivitas dengan metode penghitungan *trial and error*.

Biaya Kebutuhan Investasi

1. Pola investasi 1, menggunakan modal pinjaman sebesar 100%, pola ini dianggap memungkinkan jika pihak depot melakukan pinjaman dan pihak bank mau memberikan pinjaman atas biaya investasi.
2. Pola investasi 2, yaitu jika pihak depot tidak melakukan pinjaman dan mendanai kebutuhan investasi usaha perusahaan 100% atas modal sendiri. Cara ini sebagai antisipasi seandainya pihak depot tidak memperoleh dana dari pihak kreditur (bank).

Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan setiap tahun yang besarnya tidak berpengaruh langsung terhadap jumlah *output* yang dihasilkan. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh Perusahaan Surabaya meliputi sewa tempat, biaya gaji, biaya telepon dan transportasi.

a) Biaya Sewa Tempat

Biaya sewa tempat sebagai lokasi usaha yang dikeluarkan oleh Perusahaan yaitu sebesar Rp. 20.000.000,- pertahun, sehingga total pengeluaran untuk sewa tempat selama umur proyek 5 tahun adalah Rp. 100.000.000,-

b) Biaya Gaji

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak depot bahwa asumsi pengeluaran untuk gaji para pekerja dalam hal ini penulis membedakan biaya berdasarkan posisi atau jabatan karyawan Perusahaan.

c) Biaya Telepon dan Transportasi

Berdasarkan hasil wawancara besarnya biaya telepon dan biaya transportasi usaha masing masing adalah Rp 100.000,- + Rp. 195.000,- = Rp 295.000,- perbulan. Sehingga dalam setahun total biaya yang dikeluarkan adalah Rp 295.000,- x 12 bulan = Rp 3.540.000,-

d) Biaya Pinjaman

Dalam skenario 1 jika pendanaan biaya investasi usaha Perusahaan menggunakan modal pinjaman dari bank/kreditur sebesar Rp. 50.016.600,- maka dapat ditentukan nilai angsuran selama umur proyek dengan menggunakan rumus :

$$\text{Angsuran pertahun} = P \times \frac{\frac{i}{12}}{1 - \left(\frac{1+i}{12}\right)^{-t}}$$

Untuk perincian perhitungan angsuran dan biaya bunga dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.

Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang selalu berubah selama proses produksi berlangsung. Dalam penelitian usaha ini, biaya variabel yang dikeluarkan antara lain untuk kebutuhan modal kerja dan pajak penghasilan usaha.

a) Kebutuhan Modal Kerja

Komponen biaya variabel yang termasuk dalam proses produksi menu masakan dalam periode tahunan

b) Pajak Penghasilan Usaha

Beban pajak yang harus dibayar didasarkan pada laba perusahaan yang diperoleh setiap tahunnya. Untuk mengetahui besarnya nilai pajak penghasilan yang harus dibayar tiap tahun. Oleh karena usaha depot memperoleh pendapatan yang tidak menentu tiap tahunnya maka besarnya pajak penghasilan yang dikeluarkan selalu mengikuti dan tidak sama tiap tahunnya. Contoh: jika laba bersih usaha pada tahun pertama diasumsikan sebesar Rp. 13.487.781,-

$$\begin{aligned} \text{Pajak Pendapatan Usaha} &= 10\% \times \text{Rp. } 13.487.781,- \\ &= \text{Rp. } 1.348.778,- \end{aligned}$$

Arus Penerimaan

Penerimaan dalam arus kas dalam hal ini merupakan seluruh komponen yang dapat digolongkan sebagai pendapatan dalam kegiatan usaha perusahaan. Komponen penerimaan tersebut dapat meliputi hasil penjualan perusahaan, penerimaan lain-lain, dan modal pinjaman.

1. Hasil Penjualan.

Adapun rincian penerimaan dari proyeksi hasil penjualan dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.

**Tabel 1. Proyeksi Penjualan Perusahaan
(Juli 2013 - Juni 2014)**

Periode	Penjualan (Rp)
Juli	38,396,000
Agustus	39,163,920
September	39,947,198
Oktober	40,746,142
November	41,561,065
Desember	42,392,287
Januari	43,240,132
Februari	44,104,935
Maret	44,987,034
April	45,886,774
Mei	46,804,510
Juni	47,740,600
Total	514,970,597

Asumsi penjualan yang digunakan perusahaan menurut tabel diatas bahwa pendapatan perbulan didasarkan pada asumsi pendapatan perhari. Dalam kondisi terendah asumsi pihak perusahaan mampu menjual setidaknya minimal 2 porsi dari masing-masing menu maka akan memperoleh pendapatan satu hari sebesar rp. 1.324.000,- sehingga dalam bulan juli 2013 asumsi pendapatan dari penjualan selama 29 hari sebesar Rp. 38.396.000,-.

Untuk selanjutnya untuk perolehan nilai pendapatan bulan berikutnya pihak perusahaan mengasumsikan penjualan mengalami kenaikan sebesar 2% dari sebelumnya secara konstan sehingga pendapatan depot mengalami kenaikan pula. Jika pihak depot mampu menaikkan target penjualan sebesar 2% secara konstan tiap bulan maka total pendapatan satu tahun selama periode 2013-2014 adalah sebesar Rp. 514.970.597,-.

2. Modal Pinjaman

Seperti yang telah dijelaskan diatas bahwa kriteria investasi depot menggunakan 2 skenario, skenario ke-I adalah menggunakan modal pinjaman bank sebesar 100% dari nilai investasi dan skenario ke-2 menggunakan modal sendiri. Untuk menutup biaya investasi maka pinjaman dari bank diasumsikan sebesar Rp. 50.016.600,-

Analisis Laba Rugi

Berdasarkan perhitungan analisis laba rugi yang diperoleh menunjukkan adanya perbedaan nilai yang dipengaruhi oleh dua rencana skenario penggunaan modal dalam biaya investasi. Sehingga laba usaha per tahun dari masing-masing skenario mencapai nilai yang tidak sama, perolehan laba pada skenario 1 menjadi lebih kecil dibandingkan perolehan laba pada skenario 2.

Hal ini dipengaruhi oleh beban hutang atas modal pinjaman dengan tingkat bunga (discount factor) sebesar 10,6%. Pada rata-rata perkiraan kenaikan penjualan 10% per tahun

maka dapat ditentukan taksiran laba rugi pada masing-masing skenario dengan rincian perhitungan seperti pada tabel 2 berikut ini.

Tabel 2
Hasil Analisis Laba Rugi Perusahaan

No	Tahun	Skenario 1	Skenario 2
1	2013	4.128.631	12.139.002
2	2014	7.964.173	16.190.135
3	2015	10.753.590	20.646J80
4	2016	14.554.347	25.548.250
5	2017	18.722.733	30.940.307
Rata-rata		11.224.695	21.092.815

Sumber : Pengolahan Data Aspek Keuangan Perusahaan

Analisis Kriteria Nilai Investasi

Untuk hasil analisis kriteria nilai investasi menurut masing-masing metode seperti yang tersebut diatas disajikan pada tabel 3 dibawah ini :

Tabel 3
Hasil Analisis Kriteria Nilai Investasi

No	Kriteria Kelayakan	Syarat Kelayakan	Hasil Penilaian
1	NPV	NPV>0	Rp. 19.026.264
2	IRR	IRR>ROR	22,86%
3	PI	PI> 1	1,38
4	PP	PP< Jangka Waktu	3 tahun 2 bulan
5	BEP	BEP < Jangka Waktu	3 tahun 5 bulan

Sumber : Pengolahan Data Aspek Keuangan Perusahaan

Dari tabel 3 diatas dapat dilihat hasil perhitungan kriteria kelayakan investasi menurut masing-masing kriteria bahwa untuk nilai NPV sebesar Rp. 19.026.264,- menunjukkan tambahan manfaat yang dapat diperoleh Depot Aming Genteng Surabaya selama jangka waktu proyek. Dari nilai NPV positif tersebut maka dapat disimpulkan bahwa usaha depot tersebut layak dijalankan. Untuk perhitungan nilai NPV selama umur proyek.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai ERR sebesar 22,86%. Nilai tersebut sesuai dengan syarat kelayakan yaitu $IRR > ROR$ artinya nilai tingkat pengembalian investasi usaha lebih besar daripada nilai suku bunga yang diisyaratkan sebesar 10,6% jika investasi dilakukan di bank. Untuk itu usaha depot tersebut layak untuk dijalankan. Rincian perhitungan interpolasi nilai kriteria IRR

Pada analisis *Profitability Index* atau PI diperoleh nilai sebesar 1,38 lebih besar dibandingkan syarat kelayakan, $PI > 1$. Artinya jika setiap Rp. 1,- biaya yang dikeluarkan maka akan menghasilkan manfaat sebesar 1,38 sehingga manfaat yang diperoleh lebih besar dari biaya yang dikeluarkan, dengan demikian usaha depot tersebut layak untuk dijalankan.

Berdasarkan tingkat waktu pengembalian investasi *Payback Period* (PP) menunjukkan jangka waktu selama 3 tahun 2 bulan, lebih kecil daripada umur proyek selama 5 tahun. Hal ini berarti usaha depot tersebut layak dijalankan karena mampu mengembalikan modal investasi sebelum umur proyek berakhir.

Hasil analisis BEP diperoleh nilai lama waktu pengembalian atau titik impas selama 3 tahun 5 bulan. Nilai tersebut menunjukkan bahwa titik impas atau pulang pokok dari investasi dapat dicapai sebelum umur proyek berakhir sehingga dalam kriteria ini usaha depot tersebut dinilai layak untuk dijalankan.

Analisis Sensitivitas

Pada perhitungan analisis sensitivitas digunakan beberapa parameter penting yang berhubungan dengan penerimaan dan biaya terhadap perubahan yang terjadi. Dalam penelitian ini terdapat dua hal yang dijadikan parameter perubahan guna mengetahui hasil kriteria investasi yang merujuk pada perhitungan analisis laba rugi.

Hasil analisis sensitivitas berdasarkan kriteria NPV dan IRR menggunakan metode *trial and error*, dapat dilihat pada tabel 4 berikut.

Tabel 4
Hasil Analisis Sensitivitas Perusahaan

No	Perubahan Parameter	Hasil Analisa
1	Penurunan Kas Masuk Bersih (Proceeds)	27,55%
2	Kenaikan Discount Factor (DF)	22,82%

Sumber : Pengolahan Data Aspek Keuangan Perusahaan

Dari tabel diatas diketahui bahwa batas maksimum penurunan *proceeds* sebesar 27,55%. Hal ini berarti bahwa jika nanti selama umur proyek terjadi perubahan seperti kenaikan harga bahan baku, biaya produksi atau penurunan omzet penjualan yang dapat mempengaruhi penurunan *proceeds* pada angka 27,55% maka nilai NPV = 0, melebihi angka maksimal tersebut maka usaha dinilai tidak memberikan manfaat atau bahkan menimbulkan kerugian.

Sedangkan untuk parameter kenaikan tingkat suku bunga (DR) pada angka 22,82% menunjukkan bahwa pada skenario 1 jika menggunakan modal pinjaman maka biaya modal maksimal yang dapat ditoleransi sebaiknya berada dibawah angka 22,82% pada saat NPV = 0, jika tidak nantinya biaya modal dari usaha tersebut berpotensi mengalami kerugian.

Dengan demikian dapat diketahui jika pada skenario 1 untuk modal pinjaman terbukti bahwa adanya kenaikan tingkat suku bunga atas biaya modal lebih sensitif mempengaruhi kelayakan usaha. Sedangkan untuk perubahan kenaikan bahan baku, biaya produksi maupun penurunan omzet penjualan bukan berarti dapat dikesampingkan, hanya saja selama perubahan

biaya-biaya masih dapat tertutupi dan pendapatan dapat ditingkatkan sehingga nilai proceed masih dalam batas wajar terhadap kelangsungan usaha.

Pada skenario 1 (modal pinjaman) memberikan gambaran angka maksimal dari kenaikan bahan baku sebesar 11%, dimana jika terjadi kenaikan bahan baku lebih tinggi dari nilai tersebut maka usaha perusahaan berpotensi mengalami kerugian. Sehingga pada kondisi seperti ini minimal kenaikan omzet penjualan yang harus dicapai tiap tahun adalah sebesar 9,24% agar perusahaan tidak rugi. Sedangkan hasil analisis sensitivitas pada skenario 2 (modal sendiri) untuk batas maksimal kenaikan biaya bahan baku sebesar 11,54% terbukti masih dapat ditoleransi dengan catatan bahwa pada kondisi tersebut usaha depot dapat menaikkan omzet penjualan minimal 8,73% agar kelangsungan usaha tetap stabil.

KESIMPULAN

Hasil analisis aspek finansial membuktikan bahwa usaha ini layak dijalankan, berdasarkan perhitungan nilai kriteria investasi menurut skenario 1 menggunakan modal pinjaman untuk biaya investasi menunjukkan nilai NPV = Rp. 19.026.264,- IRR = 22,86% , PI = 1,38, PP = 3 tahun 2 bulan dan BEP = 3 tahun 5 bulan. Sedangkan untuk hasil analisis sensitivitas menunjukkan bahwa nilai perubahan parameter kenaikan tingkat suku bunga atas biaya modal pinjaman terbukti lebih sensitif mempengaruhi kelayakan usaha, artinya jika usaha menggunakan modal pinjaman selama tingkat suku bunga dibawah 22,82% maka usaha depot masih layak dijalankan. Jika usaha depot dijalankan menggunakan skenario 2 yaitu modal sendiri menunjukkan bahwa usaha tersebut layak dijalankan atas dasar perhitungan laba rugi dan arus kas yang menunjukkan nilai lebih tinggi dibandingkan menggunakan skenario 1 karena tidak dibebani oleh beban modal pinjaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhusna, Galuh Gumelar. 2011. Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Kedai Kopi Mobile di Wilayah Kota Bogor. Skripsi. Bogor : FEM-IPB.
- Daengs, Heri. 2013. Analisis Kelayakan Bisnis Pada Perencanaan Usaha Café Kuliner di Surabaya, Penelitian, Surabaya, Universitas 45.
- Endah, P. Lucia dan P, Syari. 2007. Sukses Mengelola Usaha Warung Makan. Cetakan Pertama. Jakarta : Transmedia.
- Gray, C.F dan Larson, E.W. 2007. Manajemen Proyek. Edisi 3. Yogyakarta : Andi.
- Husnan, Suad dan Suwarsono. 2000. Studi Kelayakan Proyek : Konsep, Teknik dan Penyusunan Laporan. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

- Ibrahim, Yacob H.M. 2009. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi. Jakarta : Rineka Cipta.
- Johan, S. 2011. Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Kedua. Cetakan ke-4. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kasmir dan Jakfar. 2009. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi ke-2. Jakarta : Kencana Prenada Media Grup.
- Kotler, Philip. 2007. Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan, Pengendalian. Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta : Salemba Empat
- Prasetya, Aridha. 2010. Manajemen Pemasaran. Cetakan Pertama Surabaya : DHD' 45 Jawa Timur.