

Analisis Studi Kelayakan Bisnis terhadap Usaha Kerupuk Sari Rasa di Desa Deli Serdang Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan

¹Dara Puspita, ²Nadya Ervina, ³Habib Matwar
^{1,2,3}Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
arapuspita96@gmail.com, nadyaervina81@gmail.com,
habibmatwar99@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the feasibility of the business of flavored crackers to determine the feasibility of the non-financial aspects and the feasibility of the financial aspects. Feasibility analysis uses analysis of non-financial aspects, namely aspects of productions and marketing aspects. Meanwhile, the analytical tool used for the financial aspect is Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI) analysis to determine whether a business is feasible or not. The results showed that the flavored cracker business and business production aspects were deemed feasible, because the business location was strategic and easily accessible to consumers, the technology used was also modern, the production process also easy. Aspects of proper marketing, with high quality products due to imported raw materials, the price is also affordable. So that all people can buy it, the distribution is also quite wide, and the promotion given by the owner also makes consumers aware of the products they sell.

Keywords: *Business feasibility studies, production aspects, marketing aspects, legal aspects.*

ABSTRAK

Di era sekarang ini, perekonomian di Indonesia yang sekarang serba canggih dan modern, banyak usaha yang dilakukan seseorang untuk hidupnya, berawal dari cemilan setiap makan maka dilakukan produksi kerupuk Sari Rasa untuk mengembangkan usaha. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan. Penelitian ini dilakukan di Jalan Amal Bakti 55, Hutan, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, dan lain-lain: pengamatan, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang diterapkan dalam ujian mengacu pada *argument* non-finansial yang terbentuk dari sisi produksi dan sisi pemasaran. Sedangkan analisis keuangan yaitu aspek keuangan dengan menggunakan ketentuan Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), dan Internal Rate of Return (IRR). Hasil analisis studi kelayakan bisnis Usaha Kerupuk Sari Rasa dari aspek produksi dengan dinilai dari segi pasar, lokasi, harga dan bahan baku, dinyatakan layak untuk dikembangkan. Sedangkan dari aspek pemasaran yang dilakukan usaha Kerupuk Sari Rasa dipantau banyak promosi ke pasar, dari analisis aspek keuangan yang kami tinjau dari usaha Kerupuk Sari Rasa Udang, hasil pada tingkat diskon sebesar 10%. Dengan kriteria studi kelayakan bisnis menghasilkan PP selama 9 bulan dengan NPV sebesar Rp269.653.859, dengan nilai PI sebesar 1,10% dan total IRR sebesar 62%.

Kata Kunci : *Aspek studi kelayakan bisnis, perkembangan usaha.*

PENDAHULUAN

Berbisnis dapat menjadi suatu peluang untuk memperoleh kehidupan yang lebih baik lagi dan kegiatan berbisnis dapat dilakukan oleh siapa saja yang berniat untuk melakukannya. Di era sekarang ini juga, bila seseorang mampu melihat peluang untuk melakukan bisnis maka orang bisa berhasil karena bisnis yang ditekuninya. Perekonomian di Indonesia yang sangat tidak stabil dan berdampak pada melonjaknya tingkat kemiskinan di pengangguran Indonesia, baik itu yang di PHK ataupun pengangguran terdidik yang belum pernah mendapatkan pekerjaan sama sekali. Dalam hal ini menuntut bagi para pemerintah untuk mendapatkan langkah yang cerdas dan solusi yang cepat dan tepat untuk mengatasi banyaknya pengangguran terdidik mengurangi angka dan kemiskinan. Indonesia saat ini membutuhkan muda, kecil dan menengah atau UMKM untuk bisa menekankan sekecil mungkin tingkat kemiskinan dan pengangguran di Indonesia.

Menurut Azmi dan Nur (2019), industri kerupuk merupakan industri yang sangat potensial untuk dikembangkan dari segi statistik kuantitatif, tidak banyak yang bisa dilakukan dalam hal jumlah kerupuk yang dikonsumsi. Namun dapat disimpulkan bahwa konsumsi kerupuk cukup tinggi, karena kerupuk merupakan ciri pelengkap makanan yang dikonsumsi masyarakat umum. Permintaan akan produk akan meningkat dalam hal permintaan dengan meningkatnya jumlah penduduk dan kualitas hidup.

Kerupuk merupakan makanan ringan yang populer di kalangan masyarakat umum. Hal ini dikarenakan kerupuk tidak hanya dijadikan sebagai lauk pauk saat masyarakat umum mengonsumsi menu sehari-hari seperti rawon, soto, nasi goreng, dan makanan sejenis lainnya. Kerupuk udang merupakan salah satu kerupuk yang cenderung disukai orang. Hal ini berdampak positif bagi pertumbuhan industri manufaktur (Widjaya, 2015).

Pada dasarnya ada dua jenis olahan kerupuk, yaitu halus dan kasar, nah untuk olahan kasar maksudnya dengan tepung ditambahkan kanji dengan tambahan bumbu bawang merah, garam. Sedangkan olahan halus ditambahkan juga udang. Penambahan udang sebagai sumber protein pada adonan diharapkan dapat meningkatnya protein di dalam kerupuk yang di hasilkan dan dikonsumsi Hapsari (2018). Sejalan dengan teori Candra (2006) Udang adalah salah satu komoditas perikanan dengan daya tahan yang sangat rendah selama pengolahannya, sehingga mengalami pengolahan lebih lanjut sehingga dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama agar memiliki harga jual yang tinggi.

Proses pengolahan Kerupuk udang yang digiling halus dicampur dengan tepung tapioca, dibumbui dengan bumbu dan penambah rasa. Umumnya udang yang digunakan adalah udang berukuran kecil, dihaluskan sampai halus. Kemudian dikukus, di jemur yang bianya 1-2 hari tergantung cuaca untuk menjemur dibawah sinar matahari. Setelah kering dan mentah ini siapkan minyak panas untuk digoreng.

Prospek usaha kerupuk udang bisa dikatakan sangat cerah karena kerupuk udang sudah dikenal dan sudah memiliki jaringan pemasaran yang luas, mempunyai cita rasa yang khas dan bisa diterima oleh hampir semua orang, fleksibel karena bisa berperan sebagai pelengkap lauk dan sebagai makanan ringan/snack, potensi bahan cukup besar karena berasal dari dalam negeri sendiri, teknik pembuatannya tidak sulit, dan mesin/peralatan telah tersedia atau mudah diperoleh (Suprapti, 2005).

Kerupuk udang merupakan hasil home industri rumahan yang bagus di kembangkan, Disamping itu pada umumnya pengrajin kerupuk udang hanya memperhitungkan penjualan kerupuk udang tanpa membuat analisa usaha. Analisa usaha merupakan salah satu kegiatan penting yang harus dilakukan dalam

menjalankan sebuah usaha. Pentingnya pelaksanaan analisa usaha adalah untuk mengetahui apakah usaha ini mendatangkan keuntungan atau tidak dan untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan para pengrajin layak atau tidak untuk diusahakan dan dikembangkan. Oleh karena itu penulis tertarik untuk mengangkat judul tentang "Analisis Studi Kelayakan Usaha Pada Pengembangan Usaha Kerupuk Sari Rasa di Desa Deli Serdang". Salah satu UMKM yang ada di Jl. Amal Bakti 55, Hutan, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang yaitu usaha Kerupuk Sari Rasa yang bergerak dibidang produksi pengelolaan tepung dan udang kecepe menjadi bahan konsumsi yaitu kerupuk. Dalam sehari pemilik sekarang hanya bisa menghabiskan 75 kg tepung dikarenakan adanya dampak dari covid-19 ini, padahal sebelum adanya covid-19 pemilik bisa menghabiskan tepung sebanyak \pm 200kg.

Rumusan Masalah

Bagaimana Kelayakan Bisnis Pada Usaha Kerupuk Sari Rasa Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran, Dan Aspek Keuangan?

Tujuan Penelitian

Untuk Mengetahui Dan Menganalisis Kelayakan Bisnis Pada Usaha Pada Kerupuk Sari Rasa Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran, Dan Aspek Keuangan.

TINJAUAN LITERATUR

Kerupuk

Terdapat berbagai jenis kerupuk yang dibuat dari berbagai macam bahan baku. Kebanyakan kerupuk diolah dari bahan yang mempunyai kandungan pati yang tinggi seperti tepung tapioka. Selama tahapan pengolahan kerupuk pati tersebut melalui proses glatinisasi pada tahap pengukusan adonan. Ada kecendrungan penggunaan bahan tambahan atau pelengkap produk kerupuk yang memberi cita rasa tertentu disesuaikan dengan permintaan konsumen yang menyukai produk kerupuk dengan cita rasa khas seperti udang. Pada pembuatan kerupuk udang diperlukan tepung tapioka dan udang, baik udang segar atau udang yang sudah dikeringkan, dengan perbandingan jumlah penambahan yang sama antara tepung tapioka dan udang untuk menimbulkan cita rasa udang pada kerupuk (Inayah, 2004).

Semua Jenis udang, kecuali udang rebon bisa digunakan sebagai bahan baku kerupuk udang. Udang yang digunakan untuk bahan baku kerupuk udang harus dalam keadaan segar (sebaiknya udang yang masih hidup) dan berukuran sedang, sekitar ukuran jari kelingking orang dewasa. Udang yang berukuran terlalu besar harganya mahal sehingga tidak sebanding dengan harga kerupuknya. Selain itu, daging udang yang sudah terlalu keras dan sukar dihancurkan, menyebabkan kerupuk menjadi pecah-pecah. Sementara, udang yang terlalu kecil, sulit dikupas. Tahapan utama pembuatan kerupuk udang adalah persiapan bahan, pembuatan adonan, pembuatan dodolan, pemotongan, penjemuran, sortasi, dan pengemasan (Suprapti, 2005).

Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Umar (2005:p8) Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis di bangun, tetapi juga sangat di operasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.

Menurut Kasmir dan Jafkar (2012,p7), Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.

Studi kelayakan adalah analisis tentang seberapa sukses suatu proyek dapat diselesaikan, memperhitungkan faktor-faktor yang mempengaruhinya seperti faktor ekonomi, faktor teknologi, faktor hukum dan penjadwalan. Manajer proyek menggunakan studi kelayakan bisnis untuk menentukan potensi hasil positif dan manajer dari suatu proyek sebelum menginvestasikan banyak waktu dan uang ke dalamnya (Investopedia, 2017).

Aspek Produksi

Jumingan (2011) mengatakan yang diteliti dalam aspek ini yaitu mengenai aspek usaha, penentuan tata letak (layout) gudang,mesin, dan peralatan serta tata letak (layout) ruangan untuk usaha perluasan.

Aspek Hukum

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003:p24) tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Penelitian keabsahan dokumen dapat dilakukan sesuai dengan Lembaga yang mengeluarkan dan yang mengesahkan dokumen yang bersangkutan. Penelitian ini sangat penting mengingat sebelum usaha tersebut dijalankan, maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terlebih dahulu sudah terpenuhi.

Menurut Ahmad Subagyo (2017:p167) usaha dalam bentuk apapun memerlukan keabsahan legalitas karena faktor ini yang menentukan keberlanjutan hidupnya.

Aspek hukum yang mengkaji tentang legalitas usulan proyek yang akan di bangun dan di operasikan, ini berarti bahwa setiap proyek yang akan di dirikan dan di bangun di wilayah tertentu harus lah memenuhi hukum dan tata peraturan yang berlaku di wilayah tersebut. Dipandang dari sudut sumbernya, bentuk legalitas dapat dibedakan menjadi 2 sumber (Fitriani,2017):

- a. Kelompok masyarakat, yaitu kelompok masyarakat yang hidup dan tinggal di daerah/wilayah tempat proyek bisnis yang akan didirikan.
- b. Kelompok pemerintah, yang merupakan bagian dari struktur dan sistem pemerintah Indonesia termasuk Lembaga pemerintah dari desa sampai Negara serta Instansi/ Lembaga/ departemen yang membidangi sektor-sektor tertentu.

Aspek Manajemen/Organisasi

Aspek ini menjelaskan strktuktur organisasi, analisis jabatan, kebutuhan tenaga kerja, baik tenaga kerja langsung maupun tidak langsung.

Aspek Teknis/Teknologi

Kasmir dan Jakfar (2003), Aspek Teknis/Teknologi juga dikenal sebagai aspek produksi. Aspek operasi adalah untuk menilai kesiagaan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Penilaian terhadap aspek ini sangat penting karena menyangkut hal hal seperti masalah seperti masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (layout), penyusunan peralatan pabrik dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi.

Aspek Keuangan

Menurut Husman dan Muhammad (2005), aspek keuangan merupakan bagian dari analisis studi kelayakan bisnis yang sangat diperlukakn untuk

menentukan manfaat yang diterima dari bisnis tersebut. Aspek ini menjelaskan mengenai kebutuhan dana dan sumbernya, biaya kebutuhan investasi, depresiasi, proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, perhitungan harga pokok penjualan, dan kriteria investasi yaitu: Break Even Point (BEP), Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI).

Kriteria Kelayakan Investasi

Berikut ini adalah beberapa kriteria kelayakan investasi:

Break Even Poin (BEP)

Merupakan titik pulang pokok, dimana *total revenue* (total pendapatan) = *total cost* (total biaya), yang berarti kondisi perusahaan tidak mengalami untung dan tidak mengalami rugi.

BEP (Kg) = Biaya Tetap / Harga Jual - Harga Variabel

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

Net Present Value (NPV)

NPV adalah perbedaan antara nilai sekarang dari suatu investasi dan nilai sekarang dari penerimaan kas bersih di masa depan (arus kas operasi dan arus kas terminal).

NPV = PV Kas Bersih - PV Investasi.

Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) adalah rasio atau perbandingan antara total nilai sekarang dari arus kas selama umur ekonominya dan biaya awal bisnis.

$$\text{PI} = n + (A-B)/(C-B)$$

Keterangan:

A = Investasi Awal

B = Jumlah Akumulasi aliran kas bersih tahun

C = Jumlah Akumulasi Aliran Kas Bersih ke n + 1

n = Tahun dimana aliran kas belum dapat mengembalikan investasi

Payback Period (PP)

Metode *Payback Period* (PP) adalah Teknik untuk mengevaluasi *payback period* (periode) suatu proyek atau investasi bisnis. Perhitungan ini dapat dilihat pada perhitungan kas bersih *earnings* yang diperoleh setiap tahunnya.

PP = Investasi / Kas Bersih per tahun x 1 tahun

5. Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) adalah metode penilaian kelayakan bisnis dengan dengan memperluas metode total sekarang.

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

i_1 = tingkat bunga 1 (tingkat diskon untuk rute yang menghasilkan NPV₁)

i_2 = tingkat bunga 2 (tingkat diskon untuk rute yang menghasilkan NPV₂)

NPV₁ = Net Present Value 1

NPV₂ = Net Present Value 2

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan. Penelitian ini dilakukan di Jalan Amal Bakti 55, Hutan, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, dan lain-lain: pengamatan, wawancara dan dokumentasi.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang diterapkan dalam ujian mengacu pada *argument* non-finansial yang terbentuk dari sisi produksi dan sisi pemasaran. Sedangkan analisis keuangan yaitu aspek keuangan dengan menggunakan ketentuan *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Internal Rate of Return (IRR)*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Kerupuk Sari Rasa

Usaha kerupuk sari rasa merupakan usaha rumah tangga yang dikelola pada tahun 1988 hingga sekarang, yang berlokasi di Jalan Amal Bakti 55, Hutan, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang.

Untuk memproduksi usahanya pemilik dibantu banyak karyawannya, namun pada saat pandemi karyawan hanya tinggal tersisa lima orang saja. Usaha sudah terdaftar dalam hukum yaitu dari BPOM, dan dinas kesehatan kabupaten Deli Serdang.

Aspek Produksi

Lokasi Usaha

Lokasi kerupuk sari rasa ini berlokasi di Jalan Amal Bakti 55, Hutan, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang. Lokasi rumah produksi usaha ini sangat strategis karena berada dipinggir jalan, yaitu jalan Amal Bakti Kabupaten Deli Serdang. Untuk tempat produksi ini tidak terpisah dengan rumah tinggal pemilik. Jadi, usaha ini dapat dikatakan layak karena usaha lokasi yang mudah dijangkau oleh para konsumen.

a. Teknologi

Teknologi yang digunakan ialah sebagai berikut:

- Mesin penggiling
Digunakan untuk untuk menyatukan tepung, udang kecepe dan bahan-bahan lainnya.
- Mesin pencetak
Mesin ini berfungsi untuk mencetak adonan tepung dan komposisi untuk mencetak kerupuk, dengan berbagai jenis kerupuk yang bisa dilakukan. Seperti kerupuk begadang, kerupuk tikar, dan sebagainya.

b. Proses Produksi

Proses produksi yang dilakukan pada usaha ini dilakukan setiap hari, karena pembuatan kerupuk membutuhkan waktu yang lama. Terutama dalam waktu penjemurannya, dilihat dari cuacanya.

Aspek Pemasaran

a. Bentuk Pasar

Usaha kerupuk Sari Rasa ini membentuk pasar produsen yang dimana didalamnya bentuk pasar persaingan sempurna. Para konsumen yang dipilih disini yaitu pasar penjualan melalui distributor dan juga penjualan langsung dari pintu ke pintu, karena usaha kerupuk sari rasa memiliki tempat produksi yang tetap untuk pemasaran produknya.

b. Analisis Persaingan

Sejauh ini persaingan antar pengusaha usaha kerupuk sari rasa sudah dirasakan menjadi kendala. Hal ini dikarenakan produksi usaha kerupuk sari rasa di Kec. Percut Sei Tuan ini sudah banyak pesaingnya. Strategi Pemasaran yang dilakukan oleh pemilik Kerupuk Sari Rasa ini yaitu sebagai berikut:

1. Produk

Usaha produksi tepung dan udang kecepe ini menjadi bahan konsumsi yaitu kerupuk.

Strategi yang digunakan oleh pemilik agar para konsumennya tidak kecewa yaitu menggunakan bahan-bahan baku yang berkualitas, sehingga tidak merusak citarasa yang dihasilkan dan dalam pengolahannya juga sesuai dengan takaran agar rasa yang dihasilkannya tidak buruk ataupun mengecewakan pelanggannya.

2. Harga

Harga yang ditetapkan pemilik yaitu untuk satu kerupuknya seharga Rp500,-. Sedangkan untuk perbungkusnya itu seharga Rp5.000,- Untuk penentuan harga jual tersebut tentu sudah diperhitungkan oleh pemilik dari pembiayaan bahan baku, upah tenaga kerja dan keuntungan yang akan didapatkan. Dengan harga yang murah dan sangat terjangkau untuk semua kalangan, bisa dikatakan bisnis ini bisa dijalankan dan diraih.

Saluran distribusi dari produksi kerupuk sari rasa dilakukan secara langsung dari rumah produksinya, dikirimkan langsung di kedai-kedai terdekat, dan juga dari rumah ke rumah yang ada di Jl. Amal Bakti. Dan berjualan dipasar dengan menggunakan mobil *pick-up* dalam memasarkan kerupuk sari rasa dalam satu hari menghabiskan 400 bungkus dengan berbagai varian kerupuk. Dikatakan layak karena distribusi yang sudah luas dan diminati.

3. Promosi

Nah awal dari usaha ini masih banyak orang yang tidak mengetahui. Awal usaha ini di rintis Bapak Kardi pada tahun 1988. Seorang perantauan berasal dari Jawa yang mengadu nasib ke Medan, dan hanya membawa *skill* dan tekad untuk membuat usaha kerupuk. Terbentuklah usaha **Kerupuk Sari Rasa**. Seiring waktu pak Kardi memiliki niat yang lebih untuk mengembangkan usaha. Dengan begitu, pak Kardi menjajahkan ke kedai-kedai hasil produksinya sendiri. Dahulu pemilik hanya menjualnya dikit demi sedikit melalui dari pintu ke pintu dan lama kelamaan ada sales yang datang untuk mengambil kerupuk-kerupuknya. Lalu citarasa yang diminati banyak orang, Pak Kardi berinovasi untuk membuat varian jenis kerupuk, seperti : kerupuk begadang, kerupuk tikar, kerupuk jengkol, kerupuk jari, kerupuk udang, dan lain-lain.

Aspek Keuangan

1. Modal

Modal yang dikeluarkan oleh Pak Kardi untuk membuka usahanya adalah modalnya, dimana modal tersebut merupakan modal yang di peroleh dari kerja kerasnya dan membangun usahanya dari nol hingga dapat memutar uang dan membeli perlengkapan dan peralatan usaha.

Tabel 1.1
Total Modal Usaha Kerupuk Sari Rasa

Jenis	Jumlah
Peralatan	Rp 40.200.000
Perlengkapan	Rp 14.860.000
Jumlah	Rp 55.050.000

2. *Payback Period*

Perhitungan dilihat dari kas bersih yang diperoleh setiap tahun.

Rumus

$PP = \text{Investasi} / \text{Kas Bersih per tahun} \times 1 \text{ tahun}$

$PP = 55.050.000 / 60.800.000 \times 1$

$PP = 0,90$

Payback Period waktu untuk mengembalikan modal usaha kerupuk ini adalah 9 bulan.

NPV

Total nilai sekarang dari usaha Kerupuk Sari Rasa dilihat sebagai berikut :z

Periode	Tahun	Keuntungan	DF 10%
1	2013	0,909090909	55.272.727
2	2014	0,826446281	49.462.809
3	2015	0,751314801	56.348.610
4	2016	0,683013455	42.885.048
5	2017	0,620921323	37.752.016
6	2018	0,56447393	36.318.252
7	2019	0,513158118	18.894.481
8	2020	0,46650738	12.502.397
9	2021	0,424097618	15.267.514
Total			324.703.859

Tabel 1.2
Perhitungan NPV Usaha Kerupuk Sari Rasa

Dari hasil kas bersih	Rp324.703.859
Investasi	<u>Rp55.050.000 -</u>
NPV	Rp269.653.859

Berdasarkan total dari table diatas, bisa disimpulkan bahwa total NPV dari usaha Kerupuk Sari Rasa ini adalah Rp 269.653.859. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha Kerupuk Sari Rasa dapat berkembang dengan perolehan yang signifikan sehingga layak untuk terus dikembangkan.

3. *Intern Rate Return (IRR)*

IRR merupakan nilai diskon untuk rate (*i*) yang bisa dapat membuat NPV dari proyek yang sama menjadi memperluas total sekarang. Hasil perhitungan IRR dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 1.3
Perhitungan IRR Usaha Kerupuk Sari Rasa

Periode	Tahun	Keuntungan	DF 10%	
1	2013	60.800.000	0,909090909	
2	2014	59.850.000	0,826446281	
3	2015	75.000.000	0,751314801	
4	2016	62.788.000	0,683013455	
5	2017	60.800.000	0,620921323	
6	2018	64.340.000	0,56447393	
7	2019	36.820.000	0,513158118	
8	2020	26.800.000	0,46650738	
9	2021	36.000.000	0,424097618	
Total				

Sumber : Data hasil penelitian lapangan

Hasil Kas Bersih	Rp197.035.002
Hasil Investasi	<u>Rp 55.050.000 -</u>
Hasil NPV 2	Rp141.985.002

Dari hasil table perhitungan diatas, total NPV 1 Rp269.653.859 dan NPV 2 Rp141.985.002. Dengan begitu untuk menghitung rumus IRR sebagai berikut:

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

$$IRR = 0,10 + \frac{269.653.859}{269.653.859 - 141.985.002} \times (0,15 - 0,10)$$

$$IRR = 62\%$$

Jadi, dari total hasil IRR 62% itu lebih besar dari tingkat suku bunga 10%, artinya setiap modal yang diinvestasikan dalam usaha kerupuk sari rasa akan

menguntungkan dimasa yang akan datang, maka apabila usaha ini dilaksanakan bisa dikembangkan.

4. *Profitability Idx (PI)*

PI adalah rasio perbandingan dari arus kas dengan umur ekonomisnya. Rumus yang digunakan untuk menghitung PI sebagai berikut:

$$PI = \text{Total PV arus kas} / \text{Total PV Invest} \times 100 \%$$

$$PI = 60.800.000 / 55.050.000 \times 100\%$$

$$PI = 1,10\%$$

Hasil total perhitungan diatas, dapat disimpulkan sebesar 1,10%. Dalam hal tersebut usaha Kerupuk Sari Rasa mampu untuk dikembangkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil analisis dan perhitungan dari aspek keuangan, aspek produksi dan aspek pemasaran, dapat disimpulkan mengenai studi kelayakan bisnis dari usaha Kerupuk Sari Rasa Udang di Desa Deli Serdang, sebagai berikut:

Analisis hasil studi kelayakan bisnis Usaha Kerupuk Sari Rasa dari aspek produksi dengan dinilai dari segi pasar, lokasi, harga dan bahan baku, dinyatakan layak untuk dikembangkan. Sedangkan dari aspek pemasaran yang dilakukan usaha Kerupuk Sari Rasa dipantau banyak promosi ke pasar, dan dilakukan mendatangi konsumen dari rumah ke rumah dan kedai-kedai di desa Deli Serdang, dan hingga kini merambah ke Kota medan untuk menjajahkan kerupuk Sari Rasa. Maka banyak perkembangan yang dilakukan menjadikan usaha kecil menjadi lebih besar.

Dari analisis hasil aspek keuangan yang kami tinjau dari usaha Kerupuk Sari Rasa Udang, kami nyatakan layak untuk umur 10 tahun mendatang dengan pada tingkat diskon sebesar 10%. Dengan kriteria studi kelayakan bisnis menghasilkan PP selama 9 bulan dengan NPV sebesar Rp269.653.859, dengan nilai PI sebesar 1,10% dan total IRR sebesar 62%.

Saran

Saran yang bisa dijadikan masukan sekaligus untuk usaha kerupuk ini ialah:

- a. Untuk aspek pemasaran agar dapat lebih diperluas lagi pendistribusiannya guna untuk mendapatkan maksimal pendapatan.
- b. Untuk aspek keeuangan sebaiknya membuat laporan keuangannya, agar dapat melihat pendapatan yang didapat dan pengeluaran yang dikeluarkan guna untuk melihat kedepannya usaha yang dijalankan untung atau rugi.

- c. Untuk aspek produksi untuk lebih mengembangkan teknologi yang modern, agar proses pembuatan lebih efisien dan dapat memaksimalkan kinerja dengan merekrut karyawan agar memaksimalkan produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Carlina, M., & Pandoyo. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Tour & Travel Pada PT. Indoloka Wisata Mandiri. *Jurnal Ilmu Administrasi Publik Dan Bisnis*, 1(2), 59-79. Retrieved from <http://edu-business.org/index.php/JIAPB/article/view/11>
- Choeronawati A. I., Prayitno S. B., & Haeruddin. (2019). STUDI KELAYAKAN BUDIDAYA TAMBAK DI LAHAN PESISIR KABUPATEN PURWOREJO. *Jurnal Ilmu Dan Teknologi Kelautan Tropis*, 11(1), 191-204. <https://doi.org/10.29244/jitkt.v11i1.22522>
- Gunadi, A., Zulfitri, Z., & Aswir, A. (2019). Studi Kelayakan Taman Pendidikan Al – Qur’an Sebagai Sumber Belajar Pendidikan Nonformal. *Jurnal Iqra' : Kajian Ilmu Pendidikan*, 4(1), 71 - 86. <https://doi.org/10.25217/ji.v4i1.457>
- Irham Fahmi, dkk, Studi Kelayakan Bisnis, (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Jumingan, Studi Kelayakan Bisnis: Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan., Jakarta: Bumi Aksara, 2011.
- Kasmir dan Jakfar, Studi Kelayakan Bisnis, (Jakarta: Kencana, 2007), Edisi ke-2.
- Kristian, W., & Indrawan, F. (2019). Studi Kelayakan Bisnis dalam Rangka Pendirian XX Cafe. *Jurnal Akuntansi*, 11(2), 379-400. <https://doi.org/10.28932/jam.v11i2.1932>
- Husein Umar, Studi Kelayakan Bisnis, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama), ed. 3 revisi, h.
- Rofa, I., Meilani, A., Hasibu, N., Nasution, A., & Suhairi, S. (2021). Analisis Aspek Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 1(2), 222-235. <https://doi.org/10.47467/visa.v1i2.945>
- Suliyanto, Studi Kelayakan Bisnis, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010).
- Sunyoto Danang. 2014. Studi Kelayakan Bisnis. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publising Sevice).
- Lilis Sulastri. 2016. Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha. LGM - LaGood's Publishing

- Ibrahim, Yacob. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta. Johan
- Suwinto. 2011. *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*. Yogyakarta: Graha
- Umar, H. (2009). *Studi Kelayakan Bisnis, edisi Ke-3. Revisi*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Jakfar, K. d. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis (edisi revisi)*. Jakarta: Kencana Prednada Media Group.
- Marzuki, W. (2005). *Pembuatan Aneka Kerupuk Cet. 9*. Jakarta: Swadaya.
- Rahma, S. (2019). Analisis studi kelayakan bisnis pada pengembangan usaha tahu dan tempe karya mandiri. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 76-84.
- Suprpti. (2005). *Pembuatan tahu*. Yogyakarta: Kanisius.