

ANALISIS KELAYAKAN BISNIS USAHA KUE LAPIS NANAS PAK LONG OLEH-OLEH CITA RASA KHAS RIAU DI PEKANBARU

Siti Syahsudarmi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Riau
E-mail: sitisyahsudarmi@gmail.com

Abstract: Suatu usaha mengenai layak atau tidaknya untuk dijalankan diperlukan suatu studi kelayakan bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan suatu usaha kue lapis nanas pak long sebagai oleh – oleh cita rasa khas Riau. Suatu aspek harus memiliki standar nilai tertentu agar dikatakan layak, namun penilaian tersebut tidak dilakukan pada salah satu aspek tetapi penilaiannya ditentukan berdasarkan dari beberapa aspek. Pada studi kelayakan bisnis digunakan metode analisis yang meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek finansial serta analisis sensitivitas yang digunakan untuk menguji efek kenaikan atau penurunan biaya yang kemungkinan terjadi pada studi kelayakan bisnis tersebut. Usaha kue lapis nanas pak long ini layak untuk dijalankan dan memiliki peluang yang sangat baik berdasarkan perolehan hasil penelitian yang telah dilakukan.

Keywords: Kelayakan usaha, aspek kelayakan

A. PENDAHULUAN

Riau adalah salah satu Provinsi yang termasuk jumlah penduduknya terbanyak berdasarkan data Badan pusat statistik pada tahun 2018 dengan jumlah penduduk sebanyak 6.657.900 jiwa. Provinsi Riau mendapat urutan ke-10 setelah Provinsi Sumatera Selatan (Sumber referensi: Data jumlah penduduk indonesia yang di ambil dari Badan Pusat Statistik, 2018). Setiap tahunnya jumlah penduduk Riau bertambah cukup banyak. Riau termasuk provinsi yang kaya akan sumber daya alamnya yang berlimpah dengan hasil minyak buminya. Di Riau juga menjadi tempat liburan favorit yang sangat menyenangkan bagi yang gemar berwisata.

Provinsi Riau merupakan salah satu provinsi yang berpotensi untuk pengembangan parawisatawan seperti Pekanbaru, Dumai, Selat Panjang dan sebagainya. Provinsi Riau ini cukup terkenal dengan masakan kulinernya yang khas dan bermacam-macam rasa makanan yang sangat luar biasa lezatnya sehingga banyak wisatawan berkunjung ke Riau untuk mencicipinya. Riau juga cukup besar potensinya pada buah-buahan lokal, banyak masyarakat Riau mengolah buah-buahan tersebut menjadi kuliner khas Riau seperti buah nanas dan sebagainya. Di Kota Pekanbaru, Riau banyak tempat penjualan oleh-oleh khas Riau sendiri dengan berbagai macam bentuk yang akan di tawarkan kepada wisatawan-wisatawan yang berkunjung ke

daerah kota Pekanbaru. Apalagi para wisatawan yang menyukai masakan khas daerah dari kalangan muda sampai yang tua. Di Provinsi Riau ini juga, banyak sekali beragam kuliner yang bisa dijadikan oleh-oleh khas Riau itu sendiri, dengan memperkenalkan berbagai macam menu baik menu baru maupun menu yang sudah lama.

Banyak tempat-tempat berjualan di daerah Riau ini yang sudah sejak lama berdiri dan baru dibuka yang menyediakan kuliner yang bervariasi sehingga dengan banyak tempat jualan tersebut menimbulkan persaingan antar penjual satu dengan penjual lainnya. Kuliner yang dijadikan oleh-oleh khas Riau ini sangat diterima banyak oleh khalayak ramai, baik wisatawan yang berkunjung maupun masyarakat sekitar provinsi Riau. Tetapi hanya beberapa tempat saja penjualan oleh-oleh khas Riau yang diminati dan cukup banyak pengunjunnya. Kami meneliti salah satu tempat penjualan oleh-oleh khas Riau tepatnya di Pekanbaru yang memanfaatkan buah lokal sebagai cita rasanya yaitu kue lapis nanas pak long.

LANDASAN TEORI DAN KAJIAN LITERATUR

Menurut Rangkuti (2012), studi kelayakan bisnis dan investasi adalah analisis kelayakan tentang dapat tidaknya suatu proyek dilaksanakan. Dimana proyek di analisis berupa proyek bisnis atau proyek

investasi dengan tujuan separuh bisnis dan separuh sosial, seperti proyek investasi pembangunan jalan tol, kawasan industri, terminal, serta berbagai proyek investasi lainnya. Sedangkan menurut sunyoto (2014), studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang ditentukan. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), studi kelayakan bisnis memiliki tujuan sebagai berikut:

- a. Menghindari resiko kerugian.
Untuk mengatasi resiko kerugian di masa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini, fungsi studi kelayakan adalah meminimalkan risiko yang tidak kita inginkan, baik risiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.
- b. Memudahkan perencanaan.
Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, dimana lokasi proyek yang akan dibangun, siapa-siapa yang akan melaksanakannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasi jika terjadi penyimpangan.
- c. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan.
Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.
- d. Memudahkan pengawasan.
Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.
- e. Memudahkan pengendalian.

Jika dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka apabila terjadi suatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

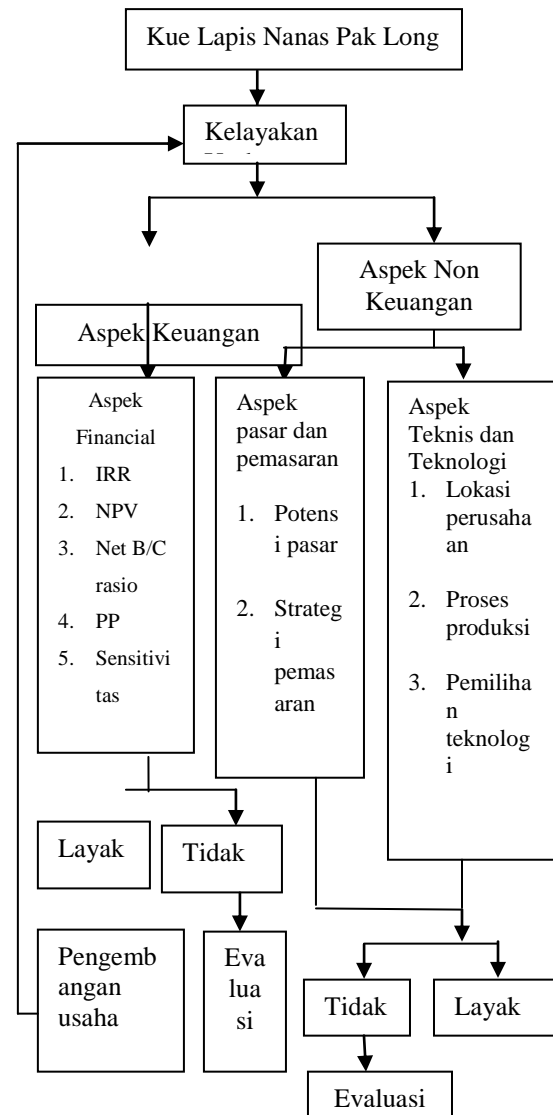
Rangkuti dalam syarif (2011) menjelaskan kemampuan analisis pemasaran sangat penting untuk keberhasilan perusahaan. Perusahaan akan mampu menganalisis pemasarannya, jika suatu perusahaan itu sendiri bisa mengumpulkan dan mengembangkan produknya dengan harga yang lebih mahal dan produknya yang sama. Kotler dalam syarif (2011) potensi pasar dapat dianalisis melalui:

- a) Pendekatan permintaan menekankan tentang kebutuhan manusia yang sampai sekarang belum sepenuhnya terpenuhi atau kemungkinan sudah terpenuhi namun kurang memuaskan.
- b) Pendekatan penawaran berawal dari kemampuan dalam membuat suatu produk/barang, memberikan pelayanan jasa atau gabungan dari keduanya.
- c) Membatasi jangkauan pasar, mengukur secara rasional seberapa luas jangkauan usaha anda dan tentukan siapa target pasar anda.

Menurut Hermawan (2012:40), strategi pemasaran adalah proses perencanaan dan implementasi kebijakan perusahaan untuk mewujudkan tujuan-tujuan perusahaan yang sesuai dengan visi perusahaan. Stevenson (2014), manajemen operasional adalah manajemen sistem atau proses yang menciptakan barang dan menyediakan jasa. Sedangkan menurut Jay Heizer dan Berry Render (2015), manajemen operasional adalah serangkaian aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output. Manajemen operasional memiliki sepuluh keputusan

strategi penting yang memperlihatkan dengan jelas bahwa masing-masing keputusan membutuhkan perencanaan, pengorganisasian, pengaturan karyawan, pengarahan, dan pengendalian (Jay Heizer dan Berry Render, 2015:6).

Dalam perusahaan pasti ada masalah yang akan dihadapi yaitu masalah dalam desainnya, masalah operasional dan masalah penentuan letak suatu perusahaan. Dengan aspek teknis yang digunakan perusahaan dapat memperlancar suatu usaha, karena kelancaran suatu usaha bisnis erat kaitannya dengan aspek teknis. Penentuan kelayakan teknis atau operasi menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan lokasi, luas produksi, dan tata letak (Kasmir dan Jakfar, 2017). Kelengkapan kajian aspek teknis sangat tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas sendiri (Kasmir dan Jakfar). Aspek finansial merupakan suatu analisis yang membandingkan antara biaya dan manfaat untuk menentukan apakah suatu bisnis akan menguntungkan atau tidak selama umur bisnis (Suwarsono). Analisis finansial dapat dilihat beberapa indikator kelayakan finansial yang digunakan yaitu, *Net Present Value (NPV)*, *Net Benefit/Cost Ratio*, *Payback Periode (PP)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, sensitivitas. Berikut gambaran mengenai kerangka pemikiran yang sesuai dari deskripsi di atas



Gambar 1 kerangka pemikiran tahapan penelitian

METODE

Dalam penelitian ini dibutuhkan beberapa jenis data yaitu data primer dan data sekunder yang bersifat kualitatif dan kuantitatif. Metode dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Menurut Sugiyono (2013), Dokumentasi bisa berbentuk tulisan (misalnya catatan harian, sejarah kehidupan peraturan, kebijakan), gambar (foto, gambar hidup, sketsa dan lainnya), atau karya-karya dari seseorang (karya seni yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-lain). Studi dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif

(Sugiyono, 2013:240). Metode dokumentasi dilakukan pada penelitian ini agar dapat diperoleh data-data mengenai kelayakan usaha kue Lapis Nanas Pak Long sebagai oleh-oleh cita rasa khas Riau

HASIL

Gambaran Penelitian

Kue lapis nanas pak long adalah usaha yang bergerak dibidang kuliner dengan memanfaatkan buah lokal yang berlokasi di jalan cipta karya no.10b, Panam, Pekanbaru. Kota pekanbaru saat ini merupakan salah satu kota yang terkenal dengan masakan kulinernya. Pada tahun 2019, wisatawan berkunjung ke Riau sekitar 55 juta Wisatawan. Wisatawan yang berkunjung ke Riau sebanyak mencapai 5.568.653 orang yang dicatat oleh Dinas Parawisata Riau. Dari data yang di dapat tersebut, jumlah wisatawan dibagi atas mancanegara sebanyak 115.611 orang, dan wisatwan nusantara sebanyak 5.453.042 orang. Untuk wisatawan mancanegara yang masuk melalui Bandara Sultan Syarif Kasim II sejak bulan Januari 2019 sebanyak 24.976 orang, dari pelabuhan Dumai sebanyak 9.314 orang, dari pelabuhan Bengkalis sebanyak 4.240 orang, dan dari pelabuhan Selat Panjang sebanyak 949 orang. Sedangkan yang masuk dari daerah lainnya, baik dari darat, laut dan udara sebanyak 76.319 orang.

Berdasarkan rekapitulasi data kunjungan wisatawan dari kabupaten ataupun kota Provinsi Riau, terhitung mulai Januari sebanyak 5.453.042 orang. Berdasarkan data yang di ambil, Wisman yang paling banyak mengunjungi Riau merupakan dari Malaysia, dan Singapura. Wisman Malaysia jumlahnya sekitar 63.965 orang, selain itu Singapura sebanyak 9.691 orang, dan wisman terbanyak juga datang dari India sebanyak 3.427 orang. Wisman dari Amerika juga lumayan banyak ada sekitar 2.330 orang, Wisman Tiongkok 1.830 orang, serta Australia sebanyak 1.119 orang. Wisman dari Inggris juga masuk ke Riau sebanyak 862 orang, Filipina 799 orang, Taiwan 732 orang, Korea Selatan

387 orang dan Saudi Arabia 55 orang. Rata-rata wisman ini berkunjung ke Kota Dumai, Bengkalis dan Selat Panjang. (Di ambil dari data Dinas Parawisata Provinsi Riau).

Sehingga wisatawan akan banyak singgah untuk membeli oleh-oleh khas dari Riau. Peluang kue lapis nanas pak long cukup baik, karena mempunyai pangsa pasar yang cukup bagus dan dipenuhi dengan ciri khas melayu dimana target penjualan kue lapis nanas ini perbulan yaitu 500 kotak dengan harga 1 kotak Rp. 40.000, dengan pendapatan perbulannya Rp. 20.000.000,00 jika 500 kotak x Rp. 40.000.

Data Fokus Penelitian

Dalam penelitian kue lapis nanas ini dibutuhkan data-data yaitu dari beberapa aspek, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan aspek finansial agar dapat mengetahui tentang berapa biaya-biaya yang dikeluarkan selama usaha itu dijalankan, bagaimana penjualannya, dan data wisatawan yang berkunjung ke kota pekanbaru di Riau.

Aspek-Aspek Analisis Kelayakan Usaha

Untuk melakukan analisis kelayakan usaha, terlebih dahulu harus ditentukan aspek-aspek analisis, meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, dan aspek finansial. Berikut ini akan dibahas satu persatu ketiga aspek tersebut dengan menyesuaikan keadaan usaha yang dijalankan saat ini, yaitu:

Aspek Pasar dan Pemasaran

a. Potensi Pasar.

Pada tahun 2019, jumlah wisatawan yang berkunjung ke Riau sebanyak 5.568.653 orang. Pekanbaru merupakan Ibu Kota dari Provinsi Riau dan juga sekaligus menjadi Kota yang terbesar di provinsi Riau. Pekanbaru dikenal dengan tingkat pertumbuhan ekonominya yang cukup besar di wilayah sumatera yang memiliki potensi bisnis usaha dan peluang yang sangat bagus sehingga tumbuh

sebagai kota industri yang sangat maju dan berkembang. Banyak wisatawan mancanegara yang berkunjung ke kota Pekanbaru ini. Mulai dari kulinernya yang khas, tempat wisatanya, hingga menyediakan oleh-oleh yang unik sehingga menjadi pusat perhatian banyak orang. Banyak pilihan makanan oleh-oleh khas riau, sekitar 50% wisatawan membelanjakan uangnya untuk membeli oleh-oleh khas Riau, seperti kue lapis nanas pak long dengan rasa dan bentuk kuenya yang lembut dengan memanfaatkan buah lokal sebagai bahannya dan dilapisi dengan keju.

b. Strategi Pemasaran

Adapun strategi pemasaran yang dimaksud di sini adalah strategi pemasaran yang akan kita laksanakan ketika usaha sudah beroperasi dan mungkin saja akan terjadi penambahan ataupun perubahan untuk di masa mendatang. Kue lapis nanas pak long mempunyai strategi pemasaran cukup baik. Kue lapis nanas pak long biasanya terjual 20-50 kotak perhari. Namun pada hari tertentu, seperti menjelang lebaran idul fitri penghasilan bisa naik berkali-kali lipat karena banyaknya pembeli. Kue lapis nanas pak long mempunyai dua varian rasa untuk menarik pelanggan, yaitu original dan pandan. Namun mereka melakukan inovasi kembali dengan meluncurkan produk brownies nanas yang sudah bisa didapatkan di outlet mitra lapis pak long atau di gerai pusatnya.

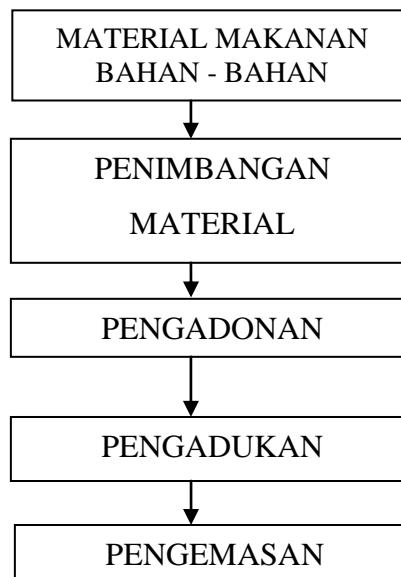
Aspek Teknis

a. Lokasi

Tempat atau lokasi kue lapis nanas pak long berada di jalan cipta karya No.10B, panam, pekanbaru. Alasan pemilihan tempat adalah karena lokasinya yang tidak terlalu jauh dan dapat kami tempuh untuk dimintai keterangan mengenai kue lapis nanas pak long oleh-oleh cita rasa khas Riau, dan memproduksinya juga lumayan modern dengan menggunakan buah-buah lokal sebagai lapisannya rasa dan ditaburkan keju di atasnya sehingga

menciptakan cita rasa yang lembut, khas dan banyak diminati oleh masyarakat.

b. Proses Produksi



Gambar 2 Alur proses produksi kue lapis nanas pak long

c. Pemilihan Teknologi

Keberhasilan suatu usaha dapat dipengaruhi oleh pemilihan teknologi yang tepat, yaitu dengan memilih peralatan mesin otomatis. Dengan pemilihan teknologi yang tepat diharapkan dapat memenuhi permintaan konsumen. Tentunya memerlukan biaya yang cukup banyak, tetapi peralatan mesin otomatis dapat memudahkan untuk proses produksi dengan baik, lancar.

Aspek Finansial

Aspek finansial sangat berperan penting dalam studi kelayakan bisnis dan penting juga dilakukan agar dapat ketahui usaha yang dijalankan ini layak atau tidak pada usaha kue lapis nanas pak long oleh-oleh cita rasa khas riau. Beberapa yang harus dibahas dalam aspek finansial, yaitu sebagai berikut:

a. Kebutuhan Modal dan Identifikasi biaya

Kebutuhan modal yang terdapat pada usaha kue lapis nanas pak long ini yaitu modal investasi dan modal kerja. Modal investasi adalah modal yang dikeluarkan pada awal memulai suatu usaha yang

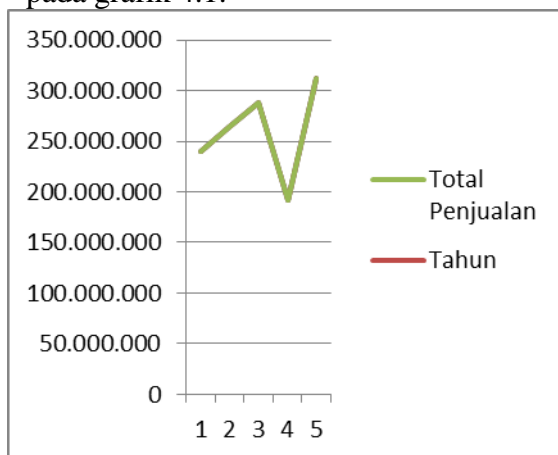
biasanya digunakan dalam jangka panjang serta untuk pendirian ataupun pembelian sarana-sarana yang dibutuhkan seperti bangunan atau gedung, mesin serta peralatan lainnya untuk membantu transaksi penjualan dan untuk memperoleh kemanfaatan sampai tidak bisa digunakan lagi. Rencana kebutuhan modal pada awal pertama melakukan usaha ini adalah totalnya sebesar Rp. 400.000.000,00 yang terbagi menjadi modal investasi sebesar Rp. 250.000.000,00 dan modal kerja sebesar Rp. 150.000.000,-.

b. Sumber Modal

Sumber modal dari usaha kue lapis nanas pak long ini berasal dari modal sendiri dengan besar Rp. 400.000.000,-, dengan modal sendiri ini pemilik usaha banyak memperoleh keuntungan yang lebih karena tidak ada beban bunga seperti pada modal pinjaman dalam pendirian dan operasional pada usaha kue lapis ini. Semua modal tersebut dipakai untuk keperluan pembiayaan investasi serta pembiayaan operasional pada awal melakukan usaha.

c. Identifikasi Penerimaan

Dari penerimaan yang diperoleh dari perkalian jumlah output dengan harga jual persatuannya, maka 5 Tahun dapat memperoleh penerimaan yaitu: pada tahun pertama sebesar Rp. 240.000.000, pada tahun kedua Rp. 264.000.000, pada tahun ketiga Rp. 288.000.000, pada tahun keempat Rp. 192.000.000, dan pada tahun kelima sebesar Rp. 312.000.000. Proyeksi penerimaan selama 5 tahun ini dapat di lihat pada grafik 4.1.



Grafik 4.1 proyeksi pendapatan selama umur proyek 5 tahun ini

Pengeluaran yang yang didapat totalnya, pada tahun pertama Rp. 14.400.000, tahun kedua Rp. 158.400.000, pada tahun ketiga Rp. 172.800.000, pada tahun keempat Rp. 115.000.000, dan pada tahun kelima sebesar Rp. 187.200.000. dari pendapatan dan pengeluarannya dapat dihitung keuntungan bersihnya (pendapatan dikurangi dengan pengeluaran), maka didapatkan keuntungan bersihnya pada tahun pertama sebesar Rp. 225.600.000, pada tahun kedua Rp. 105.600.000, pada tahun ketiga Rp. 115.200.000, pada tahun keempat Rp. 77.000.000, dan pada tahun kelima sebesar Rp. 124.800.000. Analisis finansial dapat dilihat beberapa indikator kelayakan finansial yang digunakan yaitu, *Net Present Value (NPV)*, *Net Benefit/Cost Rasio*, *Payback Periode (PP)*, *Internal Rate of Return (IRR)*. Hasil perhitungannya dilihat pada tabel 4.3.

1. Payback Periode (PP)

PP adalah suatu periode yang dibutuhkan untuk bisa menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan proceed atau net cash flow (araus kas bersih). Jika $PP < \text{periode pengembaliannya}$, maka bisnis tersebut layak untuk dijalankan, dan jika $PP > \text{periode pengembaliannya}$, maka suatu bisnis tidak layak untuk dijalankan. Rumus dari payback periode ini yaitu:

$$PP = \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Procceds Rata - rata Tahunan}} \times 1 \text{ Tahun}$$

Berikut tabel 4.1 hasil perhitungan dari PP untuk tabel 4.3.

Yea r	Cash Out	Net Cash Flow	Cumulative Net Cash Flow
0	400.00 0.000	0	- 400.000.000
1		225.600.00 0	- 174.400.000
2		105.600.00 0	- 68.800.000
3		115.200.00 0	115.200.000
4		77.000.000	77.000.000
5		124.800.00	124.800.000

$$PP = 2 \text{ tahun} + \left(\frac{68.800.000}{115.200.000} \right) \times 1$$

$$PP = 2 \text{ tahun} + 0,6$$

$$PP = 2,6 \text{ atau } 2 \text{ tahun } 6 \text{ bulan}$$

Dari perhitungan tersebut diperoleh hasil $PP < \text{Tahun pengembalian}$ ($2,6 < 5$), maka bisnis ini layak untuk dijalankan.

2. Net Present Value (NPV)

NPV adalah selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu. Jika $NPV < 0$, maka suatu usaha tidak layak untuk digunakan, dan jika $NPV > 0$ maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan. Rumus dari NPV ini adalah:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{Ct}{(1+r)^t} - Co$$

Dimana:

NPV: Net present value

Ct: arus kas per tahun pada periode t

Co: Nilai investasi awal pada tahun ke 0

r: Suku bunga atau discount rate (dalam %)

Berikut tabel 4.2 hasil perhitungan NPV untuk Tabel 4.3.

Tahun	Cash Flow	Discount Rate/Tahun $Pv = 1 + (1+i)^n$		Present Value Cash Flow	
		R = 5%	R = 10%	R = 5%	R = 10%
1	225.600.000	0,95	0,91	214.320.000	205.296.000
2	105.600.000	0,91	0,83	95.096.000	87.648.000
3	115.200.000	0,86	0,75	99.072.000	86.400.000
4	77.000.000	0,81	0,69	62.370.000	53.130.000
5	124.800.000	0,78	0,62	97.344.000	77.376.000
Total present value of cash flow				569.202.000	509.850.000
Present value of investment				400.000.000	400.000.000
Net present value (NPV)				169.202.000	109.850.000

Dari perhitungan tersebut diperoleh hasil NPV positif Rp. 169.202.000, artinya bisnis ini layak dijalankan

3. Internal Rate of Return (IRR).

IRR adalah alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern. Jika $IRR > DF$, maka suatu usaha layak untuk

dijalankan dan jika $IRR < DF$ maka usaha tidak layak untuk dijalankan. Rumus dari IRR:

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

Dimana :

IRR: Internal Rate of Return

i1: Tingkat diskonto yang menghasilkan NPV+

i2: Tingkat diskonto yang menghasilkan NPV-

NPV1: Net present value yang bernilai positif

NPV2: Net present value yang bernilai negatif.

Berikut hasil perhitungan dari IRR untuk tabel 3.4

Berikut adalah hasil perhitungan IRR:

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

$$IRR = 0,05 + \frac{169.202.000}{169.202.200 - 109.850.000} (0,1 - 0,05)$$

$$= 0,05 + \frac{169.202.000}{59.352.000} (0,05)$$

$$= 0,05 + \frac{59.352.000}{8.460.100}$$

$$= 0,05 + 0,142$$

$$= 0,192 = 19,2\%$$

Jadi, hasil dari perhitungan IRR adalah 0,192. Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan karena nilai $IRR > \text{nilai suku bunga}$ yang dipakai, $0,192 > 0,05$ atau $19,2\% > 5\%$.

4. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Net B/C diperoleh dari perbandingan antara jumlah net present value yang bernilai positif dengan net present value yang bernilai negatif. Jika perhitungan net $b/c > 1$ maka usaha layak untuk dijalankan, dan jika $b/c < 1$ maka suatu usaha tidak layak untuk dijalankan. Rumus dari net b/c yaitu:

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{Bt - Ct}{(1+i)_t}}{\sum_{t=1}^n \frac{Bt - Ct}{(1+i)_t}}$$

$$Net\ B/C = \frac{PV+}{PV-}$$

Dimana:

Bt : Benefit total pada tahun ke t
Ct : Biaya total pada tahun ke t
i : Tingkat bunga yang berlaku
t : Waktu
n : Umur ekonomis

Berikut perhitungan nilai Net B/C:

$$\text{Net B/C} = \frac{PV+}{PV-} = \frac{169.202.000}{109.850.000} = 1,54$$

Dari hasil perhitungan tersebut diperoleh hasil Net B/C dengan jumlah 4,81 sehingga usaha ini layak untuk dijalankan karena nilai Net B/C lebih besar dari 1 (1,53 > 1).

Berikut tabel 4.3 analisis finansial usaha kue lapis nanas pak long

Kriteria kelayakan	Kelayakan	% Kenaikan			
		BB		TK	
		10%	20%	10%	20%
NPV	NVP >0	169.202.000	169.202.000	169.202.000	169.202.000
Net B/C	Net B/C > 1	1,54	1,54	1,54	1,54
IRR	IRR > DF	19,2%	19,2%	19,2%	19,2%
PP	PP < JK	2,6	2,6	2,6	2,6

Tabel 4.3 analisis kelayakan usaha kue lapis nanas pak long

2. Analisis Sensitivitas

Dalam setiap melakukan usaha harus ada persiapan jika suatu saat terjadi krisis ekonomi yang menyebabkan adanya ketidakstabilan harga, kenaikan bahan baku, kenaikan biaya tenaga kerja, serta penurunan penjualan dan lainnya. Dengan melakukan sensitivitas dalam penelitian ini, maka kita akan dapat mengetahui perubahan-perubahan yang terjadi, kepekaan dari rencana usaha kue lapis nanas pak long ini dan sensitivitas ini dilakukan untuk mengetahui dan melihat sejauh mana usaha ini dapat bertahan dalam kondisi krisis ekonomi dan ketidakpastian. Ketidakpastian ini dapat menyebabkan berkurangnya kemampuan dari suatu usaha dalam beroperasi menghasilkan laba (Umar Dalam Syarif, 2011).

Dalam hal ini yang terjadi perubahan pada usaha kue lapis nanas ini adalah kenaikan harga bahan baku dan kenaikan biaya tenaga kerja. Hasil perhitungannya dilihat pada tabel 4.4.

No	Kriteria Kelayakan	Kelayakan	Keterangan
1.	NPV	NPV > 0	169.202.000
2.	Net B/C	Net B/C > 1	1,54
3.	IRR	IRR > DF	19,2%
4.	PP	PP < Jangka Waktu	2 Tahun 6 bulan

Tabel 4.4 Analisis sensitivitas usaha kue lapis nanas pak long

SIMPULAN

Dari pembahasan tentang studi kelayakan bisnis usaha kue lapis nanas pak long, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Usaha kue lapis nanas pak long ini layak untuk dijalankan karena dilihat dari hasil perhitungan NPV, Net B/C, IRR, PP serta layak pada aspek pasar dan pemasaran, dan aspek teknisnya.
2. Hasil dari perhitungan analisis finansial yang didapat yaitu: nilai NPV positif sebesar Rp. 169.202.000, nilai IRR 19,2% dengan suku bunga pada tahun 2019 (5%) dan suku bunga dinaikan (10%), nilai Net B/C 1,54 dan PP nya 2 Tahun 6 Bulan dan biaya modal investasi dan pribadinya kembali sebelum masa umur usaha kue lapis nanas ini akan berakhir. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa kelayakan usaha kue lapis nanas pak long ini layak untuk dijalankan karena semua perhitungan yang telah dilakukan memenuhi syarat pada penilaian aspek finansial.
3. Ketidakstabilan harga bahan baku dan biaya tenaga kerjanya tidak ada pengaruhnya dalam menjalankan usaha ini, dan juga tidak perlu menaikkan harga kue lapis nanas pak long karena usahanya masih layak untuk dijalankan.
4. Sumber modal dari usaha kue lapis nanas pak long ini berasal dari modal sendiri, dengan modal sendiri ini pemilik usaha banyak memperoleh

keuntungan yang lebih karena tidak ada beban bunga seperti pada modal pinjaman dalam pendirian dan operasional dari usaha ini.

2.1 Implikasi

Kue lapis nanas pak long berkembang cukup baik sehingga mampu menjadikan kue ini sebagai buah tangan yang wajib dibeli saat berkunjung ke Riau, khususnya kota Pekanbaru, dan mereka terus melakukan perbaikan-perbaikan baik dari segi inovasi, marketing dan sebagainya. Peluang usaha ini sangat bagus dan memiliki prospek yang sangat baik, bentuk kue nya pun sangat menarik dengan rasa yang bervariasi, ada rasa pandan dan lainnya. Di tengah-tengahnya terdapat buah nanas yang telah di kukus sehingga nikmat untuk disantap. Semoga penelitian berikutnya peneliti lebih lengkap lagi menggali informasi dari usaha tersebut agar hasilnya bisa di gunakan sebagai ahan informasi dan memberi manfaat bagi para khalayak ramai agar usaha ini dapat berjalan dengan baik.

2.2 Keterbatasan

Masih banyak terdapat kekurangan di dalam usaha kue lapis nanas pak long karena masih banyak analisis kelayakan yang belum didapatkan, seperti aspek ekonomi dan lingkungan, aspek manajemen, serta aspek hukum, kelyakannya hanya pada aspek finansial, aspek teknik, dan aspek pasar pemasaran. Data yang diperoleh untuk penelitian sangat sedikit, masih sangat sederhana data keuangannya. Kue lapis nanas pak long masih belum banyak diketahui masyarakat indonesia, dan belum luas pemasarannya

DAFTAR RUJUKAN

- Adira Sahabat Lokal. 2019. Diambil 21 Februari 2020 dari google. Website:<http://www.adira.co.id/sahabat/ok/sedang-di-riau-jangan-lupa-beli-oleh-oleh-khas-pekanbaru-ini-1>
- Assauri, S. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Candra. 02 September 2019. Di ambil 13 Maret 2020 dari google. Website: <http://makananoleholeh.com/oleh-oleh-khas-pekanbaru/>.
- Data Dinas Parawisata. 02 Januari 2020. Diambil 21 Februari 2020. Website: <https://m.halloriau.com/read-123793-2020-01-02-55-juta-wisatawan-berkunjung-ke-riau-sepanjang-2019.html>.
- Heizer, Jay dan Barry Render, 2015. *Manajemen Operasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hermawan, Agus. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kasmir & Jakfar. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis (edisi revisi)*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Kasmir dan Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Muhammad, Suwarsono. 2014. *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*. Yogyakarta: Unit Penerbit UPP STIM YKPN.
- Nandra F Pilliang. 01 Januari 2020. Diambil tanggal 13 Maret 2020 dari google. Website:<http://riau.mandiri.id/read/detail/79089/2019-jumlah-wisatawan-ke-riau-capai-5568653-orang-ini-rinciannya>
- Rangkuti, Freddy. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis dan Investasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sarif Kasman. 2011. *Analisis Kelayakan Usaha produk Minyak Aromatik Merk Flosk*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Stevenson, w.j. chuong. 2014. *Manajemen Operasi Perspektif Asia*. Edisi 9.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta Cetakan Ke -19.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta CV.
- Sunyoto, Danang. 2014. *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Center for Academic Publishing Service