

BAGAIMANA POTENSIAL USAHA WARALABA PHAN PHAN KOTA TARAKAN DALAM BIDANG BARANG TIDAK TAHAN LAMA

HOW CAN A POTENTIAL FRANCHISING PHAN PHAN OF TARAKAN CITY IN NON-DURABLE GOODS

Meylin Rahmawati^{1*}, Yohanna Thresia Nainggolan², Sulistya Rini Pratiwi³, Ferica Putri⁴

^{1,2,3,4}Universitas Borneo Tarakan

rahmawatimeylin@borneo.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan finansial waralaba bisnis franchise Phan Phan di Kota Tarakan Data dianalisis dengan menggunakan kriteria investasi yaitu NPV, PI, IRR dan *Payback Period*. Hasil penelitian menunjukkan usaha ini secara ekonomi layak karena memiliki nilai NPV positif sebesar Rp.883.565.925,-. *Profitability Index* sebesar 1,2 dimana menunjukkan bahwa tingkat keuntungan 1,2 kali nilai investasi yang dikeluarkan. *Payback Period* selama 2 tahun 4 bulan. Angka-angka pada berbagai kriteria investasi tersebut menunjukkan bahwa usaha waralaba Phan Phan layak secara finansial dan layak untuk dijalankan. *Payback Period* terjadi pada tahun ke 2, yang menunjukkan masih dalam umur proyek. Periode setelah *Payback Period* maka perusahaan tinggal memperoleh benefit proyek tanpa harus mengembalikan investasi. Upaya peningkatan benefit dilakukan dengan cara promosi penjualan dan stabilitas harga jual. Jika memungkinkan ada kenaikan harga jual secara bertahap dengan tetap memperhatikan kompetisi harga.

Kata kunci: Evaluasi Proyek, Kelayakan Usaha, Aspek Pasar, Waralaba.

ABSTRACT

This study aims to analyze the financial feasibility of the Phan Phan franchise business in Tarakan City. The data is analyzed using investment criteria, namely NPV, PI, IRR and Payback Period. The results of the study show that this business is economically feasible because it has a positive NPV value of IDR 883,565,925. The Profitability Index is 1.2 which shows that the profit rate is 1.2 times the value of the investment issued. Payback Period for 2 years 4 months. The numbers on the various investment criteria show that the Phan Phan franchise is financially viable and feasible to run. The Payback Period occurs in year 2, which shows that the project is still in its infancy. After the payback period, the company only needs to get project benefits without having to return the investment. Efforts to increase benefits are carried out by means of sales promotions and selling price stability. If possible, increase the selling price in stages while taking into account price competition.

Keywords: Project Evaluation, Business Feasibility, Market Aspects, Franchise.

PENDAHULUAN

Pengembangan usaha (*business development*) merupakan suatu konsep yang berfokus pada pasar baru, produk baru atau keduanya, dengan melalui akuisisi, perizinan, usaha patungan (*joint ventures*), investasi kerjasama modal minoritas dan pengembangan internal (Roberts & Berry, 1984).

Konsep pengembangan usaha dapat dilakukan dengan pengembangan internal dan eksternal. Namun pada konsep pengembangan usaha yang lebih berfokus pada pengembangan internal digunakan cara untuk memahami bagaimana pengusaha mengelola pengembangan bisnis yang sebenarnya pada perusahaan mereka dengan perspektif strategi kewirausahaan (Rahmawati, 2018).

Pengembangan usaha juga dilakukan oleh UMKM PHAN PHAN yang berfokus pada penjualan produk makanan dan minuman berupa cemilan yang beroperasi dan berdiri pada tahun 2015. UMKM tersebut memiliki pusat di Depok dan telah memiliki beberapa cabang salah satunya di Kota Tarakan, dari segi pendapatan selama beroperasi di Kota Tarakan, usaha ini cukup menguntungkan karena pangsa pasarnya umum artinya semua kalangan dapat menikmati produk dari usaha PHAN PHAN, selain itu dikarenakan banyaknya kalangan anak muda khususnya mahasiswa

yang juga menjadisegmen pasar dari usaha ini menjadikan usaha ini berjalan hingga saat ini. Walaupun usaha ini berkembang hingga sekarang, akan tetapi perlu dilakukan studi kelayakan bisnis, agar mampu mengetahui apakah usaha ini layak dan menguntungkan untuk kedepannya dan juga ingin mengetahui rekomendasi lanjutan buat UMKM PHAN PHAN.

Analisis kelayakan merupakan perencanaan dan perhitungan yang sangat spesifik, di dalam penyusunannya harus menggambarkan dengan jelas karakteristik bisnis yang sedang atau akan dilaksanakan. Rencana yang disusun dengan tepat dan cermat akan sangat membantu dalam pengambilan keputusan.

Analisis kelayakan mempunyai beberapa aspek yaitu aspek nonfinansial dan aspek finansial guna untuk mengetahui kelayakan dari pendirian usaha ini. Hasil analisa tersebut diperlukan untuk mengetahui apakah rencana pendirian usaha ini akan menguntungkan secara ekonomis atau tidak (Pratiwi dan Usman, 2016). Pada dasarnya, keberadaan UMKM tidak lepas dari usaha pemiliknya untuk memenuhi kebutuhan ekonomi dan meningkatkan taraf hidup. Pola pikir (*mindset*) pelaku usaha kecil dan menengah adalah selalu ada keuntungan selama usaha masih dapat berjalan serta sangat

mengandalkan intuisi atau insting bisnis dalam menjalankan usaha. Ada banyak faktor yang bisa menentukan usaha itu dapat sukses atau tidak diantaranya peluang pasar, kondisi persaingan, trend bisnis, dan lain-lain. Oleh karenanya, secara teori tidak cukup hanya mengandalkan insting dalam mengambil keputusan di dunia bisnis. Lebih dari itu, diperlukan suatu kalkulasi yang komprehensif baik secara kualitatif maupun kuantitatif dari segala aspek yang berkaitan dengan usaha yang akan kita buat. Agar UMKM dapat lebih bersaing dan memiliki prospek perkembangan yang bagus, makasebelum mendirikan UMKM sebaiknya dilakukan studi kelayakan usaha terlebih dahulu. Hal ini berguna untuk memperhitungkan kemungkinan apakah usaha dapat bersaing dan bertahan diantara para kompetitornya sekaligus melihat kemungkinan pengembangan usaha di masa depan dilihat dari berbagai aspek/sudut pandang. Maka dari itu perlu melakukan analisis studi kelayakan usaha pada UMKM PHAN PHAN untuk mendapatkan gambaran besarnya biaya yang telah dikeluarkan dan dibandingkan dengan besarnya manfaat yang telah diperoleh serta gambaran biaya manfaat di masa akan datang. Berdasarkan hasil analisis finansial tersebut diharapkan dapat dijadikan

acuan bagi analisis kelayakan finansial UMKM PHAN PHAN.

TINJAUAN PUSTAKA

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan yang sering juga disebut dengan *feasibility study* merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima/ memanfaatkan atau menolak dari suatu gagasan atau peluang yang diperoleh. Studi kelayakan Bisnis merupakan penelitian terhadap perencanaan usaha bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya usaha tersebut dibangun, tetapi juga saat operasionalnya secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang ditentukan. Misalnya, rencana peluncuran produk baru (Ibrahim, 1998) aspek- aspek yang mendasari studi kelayakan bisnis adalah aspek pasar, aspek teknis dan teknologi, aspek Sumber Daya Manusia, aspek Manajemen, aspek keuangan, aspek persaingan serta aspek lingkungan sosial.

Sedangkan menurut Dadjim Sinaga dan Herlina J dalam Bukunya yang berjudul “Studi Kelayakan Investasi Pada Proyek dan Bisnis dalam Perspektif Iklim Investasi Perekonomian Global”, studi kelayakan bisnis atau Investment analysis merupakan suatu analisis untuk mengetahui arus biaya yang dikeluarkan dan keuntungan berdasarkan data penelitian yang

akurat terhadap faktor- faktor yang berhubungan dengan pelaksanaan rencana investasi modal dalam suatu usaha, serta membandingkan arus benefit dan biaya tersebut selama umur ekonomis investasi usaha. Sehingga dapat diketahui layak atau tidak layak usaha tersebut. pendapat lain yang juga sejalan dengan pendapat diatas mengatakan bahwa Studi kelayakan adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha yang akan dijalankan, untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan (Rangkuti, 2014).

Fungsi dan Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis ini adalah untuk memperkirakan seberapa besar potensi usaha tersebut dapat berjalan menghasilkan keuntungan. baik dalam situasi mendukung maupun situasi yang tidak mendukung dalam jangka panjang atau jangka pendek (Rangkuti, 2014). Adapun tujuan utama dilakukannya studi kelayakan investasi bisnis bagi pemerintah, pihak swasta atau pemilik modal dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Bagi pemerintah

Tugas utama pemerintah salah satunya adalah mengupayakan dan bertanggung jawab atas terlaksananya pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan dalam usaha

meningkatkan kesejahteraan Masyarakat. dan untuk mencapai kesinambungan dalam kesejahteraan masyarakat tersebut, pemerintah dihadapkan pada keterbatasan pemilikan sumber daya. Dengan adanya keterbatasan pemilikan Sumber daya yang dimaksud, maka penggunaan yang berbeda-beda atas sumber daya yang terbatas haruslah tepat sasaran dan memprioritaskan untuk kepentingan publik. Maka fungsi studi kelayakan bisnis ini bagi pemerintah adalah untuk mengetahui apakah pengalokasian penggunaan Sumber daya yang terbatas sudah tepat dalam rangka usaha pemerintah mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan. Sedangkan Tujuan utama diadakannya analisis studi kelayakan bisnis ini adalah untuk mengetahui apakah pengalokasian sumber daya yang terbatas itu dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat, pajak pendapatan yang diperoleh serta berpengaruh pada sektor lainnya.

2. Bagi Pihak Swasta atau pemilik Modal

Fungsi dari studi kelayakan bisnis ini bagi pihak swasta atau pemilik modal adalah sebagai dasar pertimbangan manajemen, apakah investasi modal dalam bisnis itu layak atau tidak layak untuk dijalankan. Hal ini dilihat dari kemampuan proyek investasi menghasilkan keuntungan bersih rata-rata tiap periode selama umur ekonomis, serta keamanan investasi

modal. Sedangkan Tujuan studi kelayakan ini bagi Pihak swasta atau pemilik modal adalah untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh selama periode waktu tertentu selama umur ekonomis, untuk mengetahui tingkat keuntungan apakah lebih besar atau kecil dibandingkan dengan bunga modal yang berlaku dipasar modal, untuk mengetahui berapa lama pengembalian modal dengan pertimbangan Net cash flow yang dihasilkan dari proyek beberapa tahun sejak awal produksi komersil, serta pelengkap proposal untuk mendapatkan izin usaha dari pemerintah atau untuk mendapatkan bantuan kredit dari Bank (Juliandi, 2013)

Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Dari hasil studi kelayakan tersebut, dapat diketahui apakah pilihan investasi usaha itu dapat menghasilkan keuntungan atau malah merugikan dari skala ekonomis. Pada umumnya kerugian atau kegagalan investasi dalam suatu usaha disebabkan oleh kurang akuratnya penelitian mengenai data atau informasi yang merupakan aspek penting untuk diperhatikan dalam studi kelayakan itu sendiri, sehubungan dengan keberhasilan suatu investasi usaha adapun aspek-aspek yang perlu untuk diperhatikan untuk keberhasilan atau mengurangi resiko kerugian usaha belum ada

keseragaman mengenai aspek apa yang harus dikaji dalam rangka studi kelayakan bisnis yang relevan. Namun menurut Yacob Ibrahim (1998) aspek yang perlu dikaji dalam studi kelayakan bisnis adalah (Kasmir dan Jakfar, 2003) :

1. Aspek pasar dan pemasaran

Dalam uraian aspek Pasar dan Pemasaran, sekurang- kurangnya harus melingkupi Luas pasar, perkembangan pasar, penetapan pangsa pasar, dan langkah- langkah tertentu disamping kebijaksanaan yang diperlukan, siklus hidup produk atau kesinambungan permintaan akan produk. Serta harus dapat memperkirakan kendalaksana yang akan dihadapi dalam pasar. Permintaan dapat diartikan sebagai jumlah barang yang dibutuhkan konsumen yang mempunyai kemampuan untuk membeli pada berbagai tingkat harga. Sedangkan penawaran diartikan sebagai kuantitas barang yang ditawarkan dipasar pada berbagai tingkat harga.

Menurut Rangkuti, analisis pemasaran sangat penting untuk keberhasilan perusahaan. Jika perusahaan mampu menjual lebih banyak produk yang sama, dengan harga yang sama dan kualitas yang sama, atau dapat mengembangkan produk baru yang lebih berhasil, perusahaan tersebut dapat dikatakan telah berhasil menggunakan kemampuan analisis pemasarannya (Kerlinger, 2006). Terdapat 4 komponen dalam pemasaran atau

yang sering disebut sebagai Bauran pemasaran yaitu :

- a. *Product* adalah barang atau jasa yang dapat diperjual belikan. Dalam pemasaran, produk adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan dianggap bisa memenuhi kebutuhan
- b. *Price* adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk memperoleh manfaat dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu dan tempat tertentu.
- c. *Place* adalah tempat berlangsungnya rencana aktivitas
- d. *Promotion* adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan barang atau jasa terhadap khalayak ramai dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli dan mengkonsumsinya.

2. Aspek teknis dan teknologi

Faktor-faktor yang perlu diperhatikan pada aspek teknis dan teknologi adalah yang menyangkut lokasi usaha, sumber bahan baku, jenis teknologi yang digunakan, serta jenis dan jumlah investasi yang dibutuhkan disamping membuat rencana produksi selama umur ekonomis proyek. Dalam aspek ini, sangat dibutuhkan ketelitian dalam menentukan teknologi yang digunakan. Karena pertimbangan biaya, umur mesin produksi, tingkat

kemampuan memproduksi, dampak lingkungan yang diakibatkan, pemeliharaan serta keamanan dalam operasional perusahaan.

3. Aspek ekonomi dan keuangan

Dalam aspek ekonomi dan keuangan, terdapat faktor-faktor yang harus terlebih dahulu dipahami dalam menjalankan usaha bisnis. yaitu perkiraan investasi, biaya operasi dan pemeliharaan, sumber pembiayaan, perkiraan pendapatan. kemudian untuk mengetahui layak atau tidak layaknya usaha dijalankan maka dibutuhkan analisis kriteria investasi, *Break Even Point* dan *Payback Period* menjadi dasar perhitungannya. maka penjelasannya adalah sebagai berikut :

- a. Perkiraan investasi Jumlah dan jenis investasi apa saja yang diperlukan dalam rencana kegiatan usaha yang akan dijalankan harus jelas. Pada proses ini, sangat dibutuhkan pemahaman yang cermat dalam memilih jenis investasi. Informasi yang relevan menjadi pertimbangan dalam perkiraan Investasi
- b. Biaya Operasi dan Pemeliharaan Perhitungan biaya harus disusun dan dihitung sedemikian rupa sehingga tidak ada unsur biaya yang tertinggal. Karena hal ini akan mempengaruhi perhitungan analisis kriteria investasi yang digunakan sebagai indikator dalam menentukan feasible

- tidaknya rencana usaha yang dijalankan.
- c. Sumber pembiayaan
Dalam aspek pembiayaan, hal yang perlu diuraikan adalah penentuan komposisi modal secara jelas dan terperinci.
- d. Perkiraan pendapatan
Perkiraan Benefit yang diterima dari hasil kegiatan harus benar-benar dapat diperkirakan secara logis. Perkiraan ini direncanakan sesuai dengan rencana produksi dan rencana penjualan.
- e. Analisis kriteria
Investasi Analisis kriteria investasi yang dimaksud adalah perhitungan mengenai feasible atau tidaknya usaha yang dijalankan ini. Maka perlu ditinjau dari segi NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), *Net B/C* (*Net Benefit Cost Ratio*) faktor-faktor yang perlu diperhatikan disini adalah perkiraan investasi, modal kerja, biaya operasi dan pemeliharaan, serta perkiraan pendapatan.
- f. *Break Even Point dan Payback Period*
Break Even Point adalah suatu tingkat produksi dimana total revenue sama dengan total cost ($TR=TC$). Tingkat BEP dapat dilihat dari 3 bagian yaitu Jumlah Produksi, Lamanya waktu pengembalian Biaya dan jumlah biaya yang dikeluarkan. Dalam analisis ini juga perlu dihitung jumlah produksi yang dapat menghasilkan *maximum profit* ($MR=MC$) sebagai indikator bagi pengusaha dalam menjalankan produksinya nantinya.
- g. Proyeksi Laba Rugi dan Aliran Khas
Proyeksi laba rugi dan aliran khas dibentuk dalam jangka waktu tertentu untuk melihat prospek keuangan dari usaha yang dijalankan. Maka kita dapat mengetahui posisi keuangan dimasa yang akan datang, serta dapat digunakan sebagai pedoman bagi pengusaha dalam menjalankan usaha bisnisnya.

Industri Kecil dan Menengah

Definisi Industri Kecil dan Menengah menurut Undang-undang No. 20 tahun 2008 adalah kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000. Batasan mengenai skala usaha menurut BPS, yaitu

berdasarkan kriteria jumlah tenaga kerja sebagai berikut:

1. Industri Kecil: 5-19 orang
2. Industri Menengah: 20-99 orang.

METODOLOGI PENELITIAN

Informasi atau data yang diperoleh dari penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif yang selanjutnya akan dianalisis sesuai dengan jenisnya. Analisis data kualitatif digunakan pada Aspek Non Finansial yaitu Aspek Pasar, Aspek SDM, dan Aspek Teknis. Sedangkan analisis data kuantitatif digunakan untuk mengkaji Aspek Finansial dalam penelitian ini. Untuk mengetahui hasil penelitian yang berupa keputusan Layak atau tidak Layaknya usaha ini dijalankan maka dibutuhkan analisis kriteria investasi yang ditinjau dari segi NPV (*Net Present Value*) dengan IRR (*Internal Rate of Return*).

Aspek Non Finansial

Kajian yang perlu diperhatikan dalam aspek Non Finansial terdiri dari aspek pasar, aspek SDM, dan aspek Teknis. Karena hal ini dianggap krusial dalam pengaruhnya terhadap berjalannya usaha bisnis atau pilihan Investasi. maka penjelasannya adalah sebagai berikut:

1. Aspek Pasar. Tujuan analisis pada aspek pasar yaitu untuk melihat peluang atau pangsa pasar tas yang akan dimasuki oleh produk yang dihasilkan. Pada aspek pasar

dilakukan analisis terhadap bentuk pasar, persaingan usaha, strategi pemasaran (*segmentasi, targeting, positioning*), serta bauran pemasaran (*marketing mix*).

2. Aspek SDM. Pada Aspek SDM, pengkajian dengan Menganalisis kondisi kompetitif yang dimiliki Sumber Daya Manusia baik secara teknis, maupun sosialnya. hal ini sangat penting untuk diperhatikan karena SDM merupakan kunci keberhasilan dalam menjalankan suatu usaha. yang perlu ditentukan dalam aspek SDM ini adalah Menyangkut jumlah karyawan yang dibutuhkan, penentuan deskripsi pekerjaan, program pelatihan dan Pengembangan, penentuan prestasi kerja dan kompensasi, perencanaan karir yang diharapkan, keselamatan dan kesehatan kerja, mekanisme PHK serta kebijakan rekrutmen, seleksi, dan orientasi produktivitas kerja (Yacob, 1998).
3. Aspek Teknis. Tujuan dari aspek ini adalah untuk meyakini apakah secara teknis dan pilihan teknologi, Rencana Usaha dapat dijalankan secara layak maupun tidak layak. Pada Aspek Teknis, yang sangat krusial Untuk dikaji adalah teknologi untuk produksi, faktor lokasi dan proses produksi.
4. Aspek Manajemen. Dalam aspek manajemen, hal yang dianalisis adalah bentuk organisasi/badan usaha yang dipilih, struktur

organisasi, Tujuan dari analisis aspek ini adalah untuk mengetahui apakah proses perencanaan dan pengelolaan bisnis yang ada sudah efektif dan efisien, sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

5. Aspek Sosial dan Ekonomi. Analisis pada aspek ini meliputi sejauh mana manfaat dari bisnis makanan olahan perikanan yang dijalankan terhadap lingkungan sekitarnya baik bagi masyarakat maupun pemerintah. Faktor yang menjadi tolak ukur adalah peningkatan pendapatan masyarakat, peningkatan kesempatan kerja warga sekitar, dan pajak bagi pemerintah setempat.
6. Aspek Eksternal Lainnya Analisis pada aspek ini berkaitan dengan bagaimana pengaruh bisnis tersebut terhadap lingkungan sekitar lokasi bisnis ataupun sebaliknya. Aspek yang dimaksud dapat berupa situasi perekonomian, sistem nilai pada masyarakat termasuk lingkungan hidup, dan situasi persaingan bisnis. Pertimbangan tentang sistem alami dan kualitas lingkungan dalam analisis suatu bisnis justru akan menunjang kelangsungan suatu bisnis itu sendiri, sebab tidak ada bisnis yang akan bertahan lama apabila tidak bersahabat dengan lingkungan (Wirartha, 2006).

Aspek Finansial

Analisis kriteria Investasi yang digunakan untuk mengukur kelayakan Suatu Usaha dalam penelitian ini adalah NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

UMKM PHAN PHAN merupakan salah satu usaha waralaba yang berfokus pada produksi makanan dan minuman cemilan yang berpusat di Depok, Usaha ini didirikan pada tanggal 7 februari 2015 dan memiliki beberapa cabang salah satunya di Kota Tarakan, usaha ini merupakan usaha milik pribadi yang didirikan oleh Meilyana Kuanda. UMKM PHAN PHAN sudah memiliki izin dari pemerintah daerah berupa selebar surat sebagai bentuk izin usaha mikro kecil bertujuan agar pelaku UMKM dapat melakukan dapat memiliki kepastian hukum dan sarana pemberdayaan untuk mengembangkan usaha, dan juga berfungsi sebaga tanda daftar perusahaan. Selain itu dari hasil wawancara dimana pusat dari UMKM PHAN PHAN ini sendiri sudah terkenal dan kualitas dari usaha ini juga terjamin dan memiliki legalitas usaha. Berdasarkan hasil wawancara, untuk usaha UMKM ini tidak memiliki perjanjian usaha dengan pihak lain. Karena usaha ini

milik pribadi dan bangunan juga milik pribadi jadi tidak ada perjanjian dalam sewa bangunan dan lainnya.

Pimpinan usaha bertugas dalam melakukan pengawasan dan pemantauan usaha UMKM terhadap kinerja karyawan dan juga mengatur keluar masuknya distribusi produk dan keuangan. Adapun karyawan dalam tugas ini di mana pekerjaan ini di bagi dalam 2 shift dimana usaha UMKM ini buka mulai dari pukul 10.00 – 22.00 di mana masing-masing karyawan berbagi waktu antara shift siang dan malam. Dalam menjalankan tugas, karyawan tidak memiliki bagian bagian khusus, melainkan karyawan mampu melakukan semua pekerjaan dalam lingkup produksi makanan dan minuman cemilan, dalam artian tenaga kerja atau karyawan mampu melakukan apapun jenis pekerjaan yang diberikan yaitu bertugas mencari dan mengolah bahan dan juga mengantar pesanan. Dalam UMKM ini semua karyawan dapat merangkap atau melakukan administrasi sehingga tidak ada karyawan khusus dalam bagian administrasi karena semua pekerjaan dapat dirangkap oleh karyawan lainnya.

Produk yang dipasarkan pada usaha PHAN PHAN ini sangat beraneka ragam jenisnya baik dari minuman maupun juga menu makanan yang ditawarkan kepada konsumen. Hal ini bertujuan agar konsumen lebih leluasa di dalam

memilih menu yang mereka inginkan karena hidangan yang ditawarkan sangat bervariasi.

1. Segmen pasar/kelompok pembeli

Untuk produk usaha ini, memiliki segmen pasar umum, artinya semua kalangan bisa, mulai dari kalangan anak anak hingga orang dewasa juga bisa menikmati produk ini, selain itu karena peminatnya banyak dikalangan remaja, maka usaha ini selalu memberikan hal-hal menu yang baru sehingga menarik kalangan masyarakat umumnya khususnya anak muda atau remaja.

2. Sistem transportasi perdagangan

Sistem Transportasi Perdagangan menggunakan transportasi darat, dimana usaha ini juga melakukan penjualan online dan terima pesanan sehingga pelanggan yang melakukan perdagangan produk secara online maka karyawan akan mengantarkan produk tersebut melalui transportasi darat.

3. Sistem saluran distribusi di wilayah pemasaran

Sistem saluran distribusi pemasaran ini langsung ke tangan konsumen menggunakan transportasi darat, namun untuk saluran distribusi bahan baku berasal dari daerah luar yang didistribusikan melalui transportasi darat dan laut dari usaha pusat di Depok ke usaha cabang yang ada di Tarakan.

4. Permintaan Produk

a. Permintaan masa lalu atau yang berjalan selama ini

Permintaan masa lalu atau yang sedang berjalan selama ini cukup tinggi. Dari hasil wawancara diketahui bahwa hasil Produksi atau permintaan produk berkisar antara 500 produk perbulan jadi ada sekitar 6000 Produk yang dikeluarkan setiap tahun yang lalu di usaha UMKM PHAN PHAN tersebut.

b. Proyeksi permintaan

Untuk mengetahui Proyeksi permintaan yang akan datang maka perlu mengetahui dan memperkirakan

jumlah konsumen yang akan menjadi pelanggan, dari hasil wawancara diketahui bahwa kebanyakan konsumen adalah masyarakat di Kota Tarakan itu sendiri.

Maka dari data hasil wawancara diketahui bahwa hasil permintaan produk makanan dan minuman pada tahun yang berlalu sekitar 6000 jumlah Produk. Sedangkan berdasarkan data BPS, laju pertumbuhan penduduk di Kota Tarakan sebesar 2,23% per tahun. Maka proyeksi permintaan terhadap produk makanan dan minuman yang dikeluarkan oleh UMKM PHAN PHAN mulai dari tahun 2021 dapat di lihat pada tabel berikut :

Tabel 1. Proyeksi Permintaan Produk Dari UMKM Phan Phan 5 Tahun Mendatang Berdasarkan Laju Pertumbuhan Penduduk 2,23% Di Kota Tarakan

NO	TAHUN	PERHITUNGAN	PROYEKSI PERMINTAAN
1	2021		6.000
2	2022	$(2,23\% \times 6.000 + 6.000)$	6.134
3	2023	$(2,23\% \times 6.134 + 6.134)$	6.271
4	2024	$(2,23\% \times 6.271 + 6.271)$	6.411
5	2025	$(2,23\% \times 6.411 + 6.411)$	6.554
6	2026	$(2,23\% \times 6.554 + 6.554)$	6.700

Sumber: Data Diolah, 2022

Berdasarkan tabel diatas, bahwa untuk menghitung proyeksi permintaan di tahun berikutnya sudah terdapat masing-masing caranya seperti pada tabel diatas, yaitu saling berkaitan setiap tahunnya. Proyeksi permintaan pada tahun pertama atau 2021 akan digunakan untuk menghitung di tahun 2022, begitu

juga untuk tahun berikutnya. Pada tabel diatas terlihat jelas proyeksi permintaan untuk setiap tahunnya selalu meningkat untuk 5 tahun mendatang dan proyeksi permintaan tertinggi terdapat pada tahun terakhir atau 2026.

c. Faktor faktor yang mempengaruhi permintaan selama ini, dan masa datang.

Adapun Faktor faktor yang mempengaruhi permintaan di usaha UMKM PHAN PHAN yaitu :

- Lokasi usaha strategis dan mudah dijangkau konsumen
- Memiliki fasilitas *Hot spot* yang jarang dimiliki para pesaing
- Menu yang ditawarkan lebih bervariasi.
- Memberikan produk yang berkualitas baik rasa serta tampilan produk, dan juga cepat di dalam penyajian menu.

Dalam hal produk makanan dan minuman yang di jual.

- Dalam pemilihan Produk makanan dan minuman pada usaha Phan Phan selera konsumen menjadi salah satu faktor yang menjadi pertimbangan. Hal ini diperhatikan dengan tujuan agar usaha Phan Phan dapat menyediakan produk makanan dan minuman yang sesuai dengan selera konsumen. Dalam hal ini, produk makanan dan minuman yang ditawarkan sudah memenuhi selera konsumen.
- Dalam pemilihan Produk makanan dan minuman pada usaha Phan Phan, kemudahan perolehan persediaan bahan baku juga menjadi faktor yang dipertimbangkan. Hal ini diperhatikan dengan tujuan untuk kelancaran dalam proses

produksi karena bahan baku yang digunakan untuk pembuatan sebuah produk dapat tersedia.

- Dalam pemilihan Produk pada usaha Phan Phan, produk makanan dan minuman yang ditawarkan kepada konsumen merupakan menu makanan dan minuman yang menjadi keunggulan pada usaha Phan Phan. Hal ini bertujuan agar usaha Phan Phan dapat memenangkan persaingan dengan usaha sejenis yang sudah terlebih dulu ada.
- Dalam penentuan harga produk makanan dan minuman yang ditawarkan oleh usaha Phan Phan kepada konsumen, satuan harga ditentukan dengan memperhitungkan biaya-biaya yang diperkirakan akan terjadi didalam proses produksi, seperti biaya bahan baku, biaya bahan penolong, serta biaya tenaga kerja. Dan, biaya pemasaran juga merupakan elemen biaya yang akan menjadi dasar dalam penentuan harga minuman.

2. Aspek Teknis

Usaha UMKM PHAN PHAN memiliki alur produksi di mana bahan mentah diperoleh dari wilayah luar kemudian bahan bahan tersebut diolah langsung di gedung usaha Phan Phan menggunakan alat teknologi dan mesin yang sesuai dengan standar operasional prosedur, bahan bahan tersebut diolah langsung dan

diproduksi di gedung usaha Phan Phan. Sistem produksi pada usaha UMKM Phan Phan menggunakan alat berupa mesin yang dimana mesin tersebut bisa mengolah bahan mentah menjadi produk makanan dan minuman yang dipasarkan.

Kapasitas Produksi Pertahun

Dari hasil wawancara, usaha UMKM PHAN PHAN memiliki kapasitas produksi berkisar antara 500 produk yang di keluarkan atau dalam setahun berkisar ada 6000 produk yang di keluarkan dari usaha UMKM tersebut.

Rencana Produksi

Rencana Produksi UMKM PHAN PHAN berkisar diatas 6000 an produk per tahun yang akan datang, dengan jumlah produksi yang

diharapkan meningkat maka perlu melakukan peningkatan tenaga kerja, fasilitas, dan faktor lainnya.

Pengolahan/Pembuangan Limbah

Usaha UMKM PHAN PHAN memiliki pengolahan dan pembuangan sampah, sehingga dari aspek lingkungan, usaha ini mampu mengurangi pencemaran dari hasil produk usaha tersebut.

3. Aspek Keuangan

Laporan laba/rugi 5 tahun mendatang

Berdasarkan data penjualan dan biaya biaya, maka perkiraan laba/rugi penjualan tahun 2022-2026 dengan perkiraan pertumbuhan sebesar 10% adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Laporan Laba/Rugi 5 Tahun Mendatang

Keterangan	Tahun				
	2022	2023	2024	2025	2026
Penjualan	525.600.000	578.160.000	635.976.000	699.573.600	769.530.960
Biaya Biaya :					
Biaya					
Operasional :	102.000.000	112.200.000	123.420.000	135.762.000	149.338.200
Biaya Bahan					
Baku					
Biaya non					
Operasional :					
Biaya Listrik	3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760
Biaya	2.400.000	2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840
telepon					
Biaya	6.000.000	6.300.000	6.615.000	6.945.750	7.293.037
Promosi					
Biaya Gaji	30.600.000	33.660.000	37.026.000	40.728.600	44.801.460
Biaya	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
bangunan					
Biaya	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
pengolahan					
limbah					
Biaya	6.646.000	6.646.000	6.646.000	6.646.000	6.646.000
depresiasi					

Total Biaya	167.246.000	181.406.000	196.967.000	214.068.350	232.863.297
EBIT	358.354.000	396.754.000	439.009.000	485.505.250	536.667.663
Pajak :					
Pajak 5%	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Pajak 10%	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Pajak 15%	38.753.100	44.513.100	50.851.350	57.825.750	65.500.050
Total Pajak	46.253.100	52.013.100	58.351.350	65.325.750	73.000.050
EAT	312.100.900	344.740.900	380.657.650	420.179.500	463.667.613

Sumber : Data Diolah, 2022

*) Pertumbuhan 10%

Berdasarkan UU no. 10 tahun 2000, besarnya tarif pajak yang berlaku adalah sampai dengan Rp. 50.000.000 sebesar 5%, di atas Rp. 50.000.000 sampai dengan Rp.10.000.000 sebesar 10% dan di atas Rp. 100.000.000 sebesar 15%. Mengacu pada peraturan tersebut, maka pajak yang akan menjadi tanggungan Usaha Phan Phan adalah Tahun 2022.

Laporan Arus kas proyeksi 5 tahun mendatang

Berdasarkan pada estimasi pendapatan, estimasi biaya, dan perkiraan laba rugi penjualan, selanjutnya dapat dihitung arus kas bersih dengan rumus sebagai berikut:

$$Proceeds = EAT + Depresiasi$$

Jadi hasil perhitungan arus kas proyeksi 5 tahun mendatang sebagai berikut:

Tabel 3. Arus Kas Proyeksi 5 Tahun Mendatang

Keterangan	Tahun				
	2022	2023	2024	2025	2026
Laba Bersih (EAT)	312.100.900	344.740.900	380.657.650	420.179.500	463.667.613
Depresiasi	6.646.000	6.646.000	6.646.000	6.646.000	6.646.000
Kas Bersih	318.746.900	351.386.900	387.303.650	426.825.500	470.313.613

Sumber : Data Diolah, 2022

Berdasarkan total aktiva di tahun dasar sebesar Rp. 123.880.000 dengan perkiraan pertumbuhan

sebesar 10% maka proyeksi neraca perusahaan sebagai berikut.

Tabel 4. Laporan Neraca Proyeksi 5 tahun mendatang

Tahun	Aktiva	Pasiva	
		Hutang	Modal
Tahun dasar	123.880.000	0	123.880.000
2022	136.268.000	0	136.268.000
2023	149.894.800	0	149.894.800
2024	164.884.280	0	164.884.280
2025	181.372.708	0	181.372.708
2026	199.509.979	0	199.509.979

Sumber : Data Diolah, 2022

1. Menghitung NPV proyeksi 5 tahun

Metode *Net Present Value* digunakan untuk menghitung selisih antara nilai sekarang pengeluaran dengan nilai sekarang penerimaan.

Dalam perhitungan NPV pada penelitian ini, tingkat keuntungan yang disyaratkan oleh pemilik modal adalah sebesar 25 % (*Rate of Return*). Besarnya NPV dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 5. NPV Proyeksi 5 tahun

Tahun	Aliran Kas bersih	Rate of Return	PV of Proceeds
2022	318.746.900	0,800	254.997.520
2023	351.386.900	0,640	224.887.616
2024	387.303.650	0,512	198.299.468
2025	426.825.500	0,410	174.998.455
2026	470.313.631	0,328	154.262.865
<i>PV of Proceeds</i>			1.007.445.925
<i>PV of Outlays</i>			123.880.000
<i>NPV</i>			883.565.925

Sumber : Data Diolah, 2022

Pada tabel diatas tampak bahwa *PV of Proceeds* lebih besar daripada *PV of Outlays*. Dengan demikian berarti *Net Present Value*-nya positif. Kelebihan *PV of Proceeds* atas *PV of Outlays* adalah Rp. 883.565.925. Dengan demikian, usaha Phan Phan layak untuk dilaksanakan dilihat dari

aspek keuangan dikarenakan hasil perhitungan *NPV* bernilai positif.

2. Margin Laba (*cash flow*)

Analisis *Cash Flow* pada usaha UMKM PHAN PHAN sebagai berikut.

Tabel 6. Cash Flow

Tahun	2015 (0)	2016 (1)	2017 (2)	2018 (3)	2019 (4)	2020 (5)
Jumlah Kas Masuk	600.000.000	8.994.007.300	11.031.311.625	12.208.642.000	12.587.863.300	11.913.479.725
Jumlah Kas Keluar	600.000.000	8.783.055.616	10.819.968.406	12.060.842.975	12.378.743.708	11.703.703.394
Surplus/Defisit Kas Awal	0	210.951.684	211.343.219	147.799.025	209.119.592	209.776.331
Saldo Kas Akhir	0	0	210.951.684	422.294.903	570.093.928	779.213.520
	0	210.951.684	422.294.903	570.093.928	779.213.520	988.989.851

Sumber : Data Diolah, 2022

Dari data tabel di atas memberikan angka saldo kas akhir positif. Dengan saldo kas akhir yang positif, usaha ini mampu memenuhi kebutuhan uang tunai sehari-hari, serta membayar semua kewajiban yang jatuh tempo. Berdasarkan kriteria arus kas (*cash flow*), saldo kas akhir positif berarti bahwa usaha ini dilihat dari arus kas masuk dan keluar adalah layak, karena mampu memenuhi semua kebutuhan dana tunai.

3. Profitability indeks (PI)

Profitability Index digunakan untuk menghitung perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) dari rencana penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang (*present value*) dari investasi yang telah dilaksanakan. Adapun PI usaha PHAN PHAN sebagai berikut:

Tabel 7. Profitability Indeks

Komponen PI	Jumlah
PV kas Bersih	735.890.651
Investasi	600.000.000
PI	1,2

Sumber : Data Diolah, 2022

Tabel di atas menunjukkan bahwa *Profitability Index* dari usaha ini adalah 1,2 kali. Artinya usaha ini memberikan hasil 1,2 kali nilai investasi. Karena nilai *profitability Index* (PI) lebih besar dari 1, maka menurut kriteria dari metode ini, usaha UMKM PHAN PHAN layak.

4. Tingkat Kemampuan

Pengembalian Investasi

– Payback Period

Metode *Payback period* digunakan untuk mengukur berapa lama pengeluaran investasi pada suatu kegiatan usaha untuk dapat dikembalikan. Dengan mengetahui waktu pengembalian investasi maka investor akan melakukan kegiatan investasinya apabila

Payback Period lebih singkat atau cepat dibandingkan dengan umur investasi.

Pengembalian investasi ini diukur dari nilai investasi

dikurangi nilai kas bersih (*proceed*). nilai kas bersih diperoleh dari laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan sebagai berikut.

Tabel 8. Kas Bersih (*Proceed*)

KOMPONEN	2016	2017	2018	2019	2020
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	tahun 5
EAT	210.951.684	212.543.219	148.999.025	209.819.593	210.446.331
Penyusutan	50.000.000	50.000.000	50.000.000	40.000.000	40.000.000
Kas Bersih	260.951.684	262.543.219	198.999.025	249.819.593	250.446.331

Sumber : Data Diolah, 2022

Hasil menunjukkan bahwa lamanya pengembalian investasi dari usaha UMKM PHANPHAN adalah 2 tahun 4 bulan 18 hari. Hasil ini menyatakan bahwa pengembalian investasi dari usaha ini jauh lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan, yaitu 5 tahun. Berarti, menurut kriteria dari metode ini, usaha tersebut layak untuk dilaksanakan. Dengan kata lain investasi ini menguntungkan investor.

KESIMPULAN

Setelah dilakukan sebuah studi kelayakan akhirnya sampai pada kesimpulan. Tentang pendirian usaha yang akan dilakukan oleh pihak Usaha Phan Phan di Kota Tarakan penulis menyimpulkan bahwa rencana tersebut layak untuk dilaksanakan. Ada empat faktor yang mendasari pernyataan tersebut, yaitu:

1. Ditinjau dari Aspek Pemasaran
Berdasarkan produk yang dihasilkan yang beranekaragam, dan juga jika dilihat dari proyeksi permintaan produk 5 tahun yang akan datang selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun dan didukung oleh faktor faktor yang mempengaruhi permintaan produk tersebut, maka pendirian usaha UMKM PHAN PHAN di Kota Tarakan dinyatakan layak didirikan dilihat dari aspek pasar.
2. Ditinjau dari aspek teknis produksi/operasi
Dari sudut pandang teknis produksi/operasi rencana pendirian usaha UMKM PHAN PHAN di Kota Tarakan layak untuk dilaksanakan karena syarat-syarat didalam aspek teknis produksi/operasi dapat dipenuhi oleh pihak perusahaan sebelum usaha UMKM PHAN PHAN didirikan.

3. Ditinjau dari aspek keuangan

Berdasarkan hasil analisis dan Pembahasan dapat diambil kesimpulan bahwa usaha UMKM PHAN PHAN layak untuk dijalankan, karena berdasarkan proyeksi keuangan perusahaan dan metode analisis *Cash Flow*, *payback priod*, *Net present value*, dan *Profitability Index* semuanya menyatakan bahwa usaha ini layak dijalankan.

SARAN

Agar pendirian usaha itu mencapai tujuan yang diharapkan ada syarat-syarat yang harus dipenuhi. Syarat itu penting karena didalam melakukan pengolahan data ada beberapa asumsi yang digunakan agar bisa terealisasi., karena itu diajukan beberapa rekomendasi tindak lanjut sebagai berikut :

- 1) Karena data mengenai volume penjualan adalah berdasarkan asumsi, maka hendaknya perusahaan dapat dengan sungguh-sungguh berusaha merealisasikan hal tersebut, agar keuntungan yang diharapkan bisa tercapai.
- 2) Pada aspek teknis hendaknya syarat-syarat yang diajukan pada aspek tersebut dapat benar-benar dipenuhi.

DAFTAR PUSTAKA

Husnan dan Sumarsono. 1997. Studi Kelayakan Proyek, edisi ketiga,

cetakan kedua. UPP AMP YKPN, Yogyakarta.

Ibrahim Yacob. 2009. Studi Kelayakan Bisnis, Edisi revisi. Rineka Cipta, Jakarta

Kasmir & Jakfar. 2007. Studi Kelayakan Bisnis, edisi kedua, cetakan ke-4. Kencana Prenada Media Group, Jakarta.

Kusuma Parama Tirta Wulandari Wening. 2012. Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Nata De Coco di Sumedang, Jawa Barat. Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan. Volume 1 No. 2 Mei 2012. <http://isjd.pdii.lipi.go.id/index.php/Search.html?act=tampil&id=99094&dc=0>. Hal.113-120

Pratiwi, S.R., and Usman, Said. (2016). Analisis Kelayakan Usaha Proses Pengelolaan Sampah Rumah Tangga Sebagai Upaya Perbaikan Kualitas Lingkungan Yang Berbasis Masyarakat. *Ekonomika*, 7(1), 1-7.

Rahmawati, Meylin. 2018. Analisis Strategi Pengembangan UKM Amplang Bulan-Bulan Azzahra Trk di Kota Tarakan. *Jurnal Ekonomika* 9 (2)

Swastawati Fronthea. 2011. Studi Kelayakan dan Efisiensi Usaha Pengasapan Ikan Dengan Asap Cair Limbah Pertanian. *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*. Volume 1

Nomor 1.Juli 2011

http://ejournal.undip.ac.id/index.php/dinamika_pembangunan/article/view/1654/1429.
Hal.18-24.

Umar Husein. 2007. Study Kelayakan Bisnis, Teknik menganalisis kelayakan rencana bisnis secara komprehensif, edisi ke-3 cetakan kesembilan. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.