ANALISIS KELAYAKAN USAHA SATE GURIH JIGANS DITINJAU DARI ASPEKPASAR DAN PEMASARAN, ASPEK TEKNIS, DAN ASPEK FINANSIAL TUGAS AKHIR

ANALYSIS OF BUSINESS FEASIBILITY OF SATE GURIH JIGANS ASSESSED FROM MARKETING AND MARKETING ASPECTS, TECHNICAL ASPECTS, AND FINANCIAL ASPECTS OF FINAL PROJECT

Deva markano

[1]Prodi S1 Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom

devamarkano@student.telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Usaha Mikro kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam menjalankan roda perekonomian Indonesia. Hal tersebut dapat ditunjukan dengan kontribusi UMKM dalam Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 36,82% terhadap keseluruhan PDB. Salah bidang yang berkembang pesat adalah usaha di bidang kuliner. Di Jawa Barat terdapat 1.694 restaurant yang terdaftar dan beroperasi. Dari jumlah tersebut sejumlah 467 tersebar di Bandung. Hal ini menunjukan bahwa kota bandung memiliki peran yang besar dalam perkembangan UMKM khususnya yang bergerak di bidang kuliner. Tidak hanya itu kota bandung juga dinobatkan sebagai destinasi kuliner di Indonesia. Meninjau opportunity yang besar untuk membangun usaha dibidang kuliner maka didirikan usaha SATE GURIH JIGANS. Namun untuk sampai pada pembukaan usaha tersebut perlu adanya peninjauan terkait kelayakan usaha SATE GURIH JIGANS untuk dijalankan selama 5 tahun ke dapan. Dalam penelitian ini akan ditinjau seberapa layak usaha SATE GURIH JIGANS untuk dijalankan dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan aspek finansial. Dalam menentukan kelayakan usaha, digunakan indikator NPV,IRR, dan PBP. Data yang didapat dari hasil ppengolahan data menunjukan nilai NPV sebesar Rp. 533.586.430, nilai IRR sebesar 62% dan nilai PBP sebesar 2,37. Berdasarkan hasil pengolahan yang dilakukan, usaha SATE GURIH JIGANS dikatakan layak untuk dijalankan.

Kata kunci : UMKM, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek finansial, kelayakan usaha

Abstract

Micro, small and medium enterprises (MSMEs) play an important role in running the wheels of the Indonesian economy. This can be shown by the contribution of MSMEs in the Gross Domestic Product (GDP) of 36.82% of the total GDP. One of the fastest growing fields is business in the culinary field. In West Java there are 1,694 restaurants registered and operating. Of these, 467 are spread across Bandung. This shows that the city of Bandung has a big role in the development of MSMEs, especially those engaged in the culinary field. Not only that, the city of Bandung has also been named a culinary destination in Indonesia. Looking at the great opportunity to build a business in the culinary field, the SATE GURIH JIGANS business was founded. However, to arrive at the opening of the business, it is necessary to have a review regarding the feasibility of the SATE GURIH JIGANS business to be run for the next 5 years. In this research, it will be reviewed how feasible the SATE GURIH JIGANS business is to run from the market and marketing aspects, technical aspects and financial aspects. In determining business

feasibility, the NPV, IRR, and PBP indicators are used. The data obtained from the results of data processing shows the NPV value of Rp. 533.586.430, the IRR value was 62% and the PBP value was 2.37. Based on the results of the processing carried out, the SATE GURIH JIGANS business is said to be feasible to run.

Keywords: MSME, market and marketing aspects, technical aspects, financial aspects, business feasibility

1. Pendahuluan

Usaha Mikro kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam menjalankan roda perekonomian Indonesia. Hal tersebut dapat ditunjukan dengan kontribusi UMKM dalam Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 36,82% terhadap keseluruhan PDB. Kendati demikian, tata kelola UMKM pada umumnya belum tertata secara baik dan sistematis sehingga peranannya dalam mendongkrak ekonomi Indonesia belum maksimal(Arif Budimanta, 2019). Dengan besarnya potensi yang dapat dikembangkan dari UMKM, Komite Ekonomi dan Industri Nasional (KEIN) melakukan simlasi terkait peningkatan kelas UMKM yang berpengaruh dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Dalam simulasi tersebut dengan adanya kenaikan kelas sebesar 10% pada UMKM maka pertumbuhan ekonomi nasional akan menyentuh 7%.

UMKM yang bergerak di bidang kuliner sangat beragam, mulai dari yang skala kecil hingga skala besar seperti pabrik makanan dan minuman. Banyak dari penggiat usaha yang memilih untuk mulai membuka usaha kuliner mengingat usaha kuliner merupakan salah satu usaha yang menyasar pada satu dari tiga kebutuhan pokok masyarakat. Selain kebutuhan pokok, usaha yang bergerak di bidang kuliner juga memiliki perputaran uang yang cenderung cepat sehingga proyeksi terhadap perkembangan usaha juga akan semakin cepat. Di Indonesia, berbagai hal kuliner sangat berkaitan erat dengan budaya dan pariwisata yang terdapat di berbagai daerah di nusantara. Hal ini tercermin dari portofolio bisnis pariwisata yang dipaparkan oleh Menteri pariwisata Arief Yahya. Beliau menyampaikan bahwa 60% wisatawan datang ke suatu daerah destinasi wisata karena factor budaya. Lalu 45% dari persentase tersebut secara lebih spesifik tertarik untuk mengunjungi suatu destinasi wisata dengan tujuan untuk menjajal kuliner khas yang berada pada destinasi wisata tersebut.

Arief Yahya juga menetapkan Bandung sebagai destinasi kuliner unggulan di Indonesia. Hal ini didasari dari keberagaman dan jumlah destinasi kuliner di kota bandung yang terhitung banyak.

Tabel 1 persebaran rumah makan di Jawa Barat

1	Bogor	86
2	Sukabumi	63
3	Cianjur	193
4	Bandung	467
5	Garut	85
6	Tasikmalaya	28
7	Ciamis	109
8	Kuningan	60
9	Cirebon	21
10	Majalengka	65
11	Sumedang	105
12	Indramayu	77
13	Subang	151
14	Purwakarta	66
15	Karawang	90

16	Bekasi	28

Data di atas merupakan data yang menggambarkan banyaknya jumlah restoran yang dapat menjadi destinasi wisatawan lokal maupun asing untuk datang dan menikmati berbagai kuliner yang ada di kota Bandung. SATE GURIH JIGANS merupakan suatu usaha yang sedang dikembangkan oleh pemilik usaha dengan mengusung konsep inovasi produk sate namun tetap membawa rempah rempah lokal untuk memberikan pengalaman menyantap sate yang berbeda tetapi memiliki cita rasa yang dapat diterima masyarakat. SATE GURIH JIGANS akan berlokasi di daerah Bojongsoang, Kab. Bandung dengan target pasar mahasiswa Telkom University dan masyarakat di wilayah tersebut. Usaha ini didasari dari besarnya *opportunity* dan usaha sate yang terhitung belum banyak di Kawasan Telkom University namun memiliki banyak diminati. Hal tersebut didapat dari wawancara singkat antara penjual sate di sekitar Telkom University dengan pemilik SATE GURIH JIGANS yang mana penjualan yang didapat lebih dari 1000 tusuk per hari. Selain itu dengan inovasi produk yang diusung oleh pemilik usaha SATE GURIH JIGANS mampu membuka segmen pasar baru sebagai alternatif dalam menikmati kuliner sate.

Terlepas dari besarnya peluang dan kesempatan yang ada untuk membuka dan mengembangkan usaha SATE GURIH JIGANS, perlu adanya pengkajian terkait kelayakan usaha tersebut untuk dijalankan. Kelayakan suatu usaha akan bermuara pada bagaimana kelayakan investasi yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk menjalankan usaha dibandingkan dengan investasi berbasis perbankan. Dalam melakukan analisis kelayakan usaha, terdapat beberapa aspek yang membangun suatu kelayakan usaha. Dalam penelitian, akan digunakan tiga aspek yang akan diolah dan dijadikan bahan pertimbangan kelayakan usaha yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis ,dan aspek finansial. Ketiga aspek tersebut akan dianalisis menggunakan metode pemecahan masalah yang sesuai untuk mendapatkan hasil analisis dari berbagai aspek tersebut. Diharapkan dengan adanya analisis studi kelayakan pada usaha ini dapat menjadi pertimbangan untuk menjalankan bisnis dan menjadi pertimbangan pengambilan keputusan dalam merencanakan bisnis kedepannya.

2. Dasar Teori dan Metodologi

2.1 Pengertian Studi Kelayakan

Menurut Suliyanto (2010), studi kelayakan bisnis merupakan penelitian yang bertujuan untuk memutuskan apakah sebuah ide bisnis layak untuk dilaksanakan atau tidak. Sebuah ide bisnis dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika ide tersebut dapat mendatangkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak (*stakeholder*) dibandingkan dampak negatif yang ditimbulkan. Menurut Jumingan (2011), Studi kelayakan bisnis adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek dilaksanakan berhasil. Istilahnya proyek mempunyai arti suatu pendirian usaha baru atau pengenalan suatu (barang atau jasa) yang baru ke dalam suatu produk mix yang sudah ada selama ini.

2.2 Aspek Pasar dan Pemasaran

Dalam studi kelayakan, menurut Freddy (2012) aspek pasar membahas besarnya permintaan, penawaran, dan harga. Tujuan perlu dibahasnya aspek pasar yaitu untuk mengetahui tingkat penyerapan pasar agar tidak terjadi produksi berlebih yang akan menurunkan harga. Langkah pertama dalam aspek ini yaitu melakukan perhitungan potensi bisnis. Berikut merupakan tiga aspek yang dapat ditinjau dalam aspek pasar

1. Pasar Potensial (*Potential Market*)

Sekelompok konsumen yang memiliki ketertarikan tertentu terhadap penawaran pasar baik berupa barang maupun jasa merupakan pengertian pasar potensial.

2. Pasar Tersedia (*Available Market*)

Pasar tersedia yaitu sekumpulan konsumen yang memiliki ketertarikan, penghasilan, dan akses pada suatu penawaran.

3. Pasar Sasaran (*Target Market*)

Pasar sasaran merupakan bagian dari pasar tersedia yang memenuhi syarat yang diputuskan oleh perusahaan untuk dikejar. Aspek pasar dapat menentukan seperti apa produk yang dibutuhkan pelanggan di pasar sasaran, dan berapa jumlah yang diperlukan, merek dan kemasan yang bagaimana yang sesuai dengan minat, selera, dan keinginan dari pelanggan di pasar sasaran.

2.3 Aspek Teknis

Pada aspek ini membahas hal-hal yang berhubungan langsung dengan operational usaha seperti kapasitas produksi, proses produksi, lokasi, tata letak, penjadwalan, serta pengaturan tingkat ketersediaan (Freddy 2012,p.5). Menurut Kasmir dan Jakfar (2003) dalam aspek teknis terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu lokasi, luas produksi, tata letak, dan pemilihan teknologi untuk mendukung kelancaran proses produksi sehingga menghasilkan produk berkualitas yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan

1. Lokasi
2. Alur kerja
3. Kapasitas Produksi

2.4 Aspek Finansial

Untuk mengetahui aspek finansial dapat menggunakan metode Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), dan Internal Rate of Return (IRR). Metode NPV dan IRR dapat dikatakan metode paling baik karena mempertimbangkan nilai waktu dari uang untuk memberikan gambaran profitabilitas (Umar, 2015). Berikut merupakan rumus untuk mengetahui aspek finansial adalah:

1. *Payback Period* (PP)

Ditentukan dengan mengetahui pada tahun keberapa kondisi cumulative of net cash flow dalam keadaan nol. Bisnis dapat dikatakan layak apabila payback period lebih kecil dari periode investasi, jika sebaliknya maka usulan investasi tidak layak dilanjutkan. Berikut ini merupakan rumus perhitungan payback period:

$$Payback\ Period = \frac{\text{Total Investasi}}{Net\ Income + Depreciation} \text{ x 1 Tahun}$$

2. *Net Present Value*

Net Present Value adalah selisih antara Present Value dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan kas bersih di masa yang akan datang (Umar 2007,p.200). Rumus NPV adalah sebagai berikut :

$$Net\ Present\ Value = \sum_{t=1}^{n} \frac{CFt}{(1+K)^t} - \mathrm{I}_0$$

CFt = aliran kas pertahun pada periode t

I, = investasi awal pada tahun 0

K = suku bunga (discount rate)

3. *Internal Rate of Return* (IRR)

Internal Rate of Return adalah cara menentukan spesifik rate of return dari cash flow suatu proyek selama masa investasi. Rumus IRR adalah:

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

NPV_1 = NPV yang bernilai positif

NPV_2 = NPV yang bernilai negatif

I_1 = tingkat suku bunga saat NPV bernilai positif
I_2 = tingkat suku bunga saat NPV bernilai negative
Kriteria penilaian kelayakan berdasarkan IRR apabila:

1. IRR > tingkat suku bunga deposito, maka usulan investasi dikatakan layak.
2. IRR < tingkat suku bunga deposito, maka usulan investasi dikatakan tidak layak.

2.5 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui akibat dari perubahan parameter-parameter produksi terhadap perubahan kinerja sistem produksi dalam menghasilkan keuntungan. Parameter-parameter yang diperlukan dalam menganalisis tingkat sensitivitas antara lain: biaya bahan baku, biaya operasional, biaya tenaga kerja, dan pendapatan

3. Pembahasan

3.1 Aspek Finansial

3.1.1 Pasar Potensial

Pasar potensial didapatkan dari hasil pengolahan kuesioner tepatnya pada variabel karakteristik pasar potensial dengan subvariabel minat dalam membeli produk SATE GURIH JIGANS. Berdasarkan hasil pengolahan kuesioner yang telah dilakukan, sebanyak 97 responden yang berminat untuk membeli produk SATE GURIH

JIGANS. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pasar potensial yang dimiliki oleh usaha SATE GURIH JIGANS sebesar 97% dari keseluruhan populasi.

3.1.2 Pasar Tersedia

Pasar tersedia merupakan lanjutan dari pasar potensial dimana pasar tersedia juga didapat dari pengolahan kuesioner pada variabel karakteristik pasar potensial tepatnya pasar tersedia harus memenuhi dua kriteria yaitu minat pada produk yang ditawarkan serta kemampuan responden untuk membeli produk yang ditawarkan. Berdasarkan hasil kuesioner yang telah diolah, sebanyak 93 responden berminat dan mampu untuk membeli produk SATE GURIH JIGANS. Dapat didiartikan bahwa usaha SATE GURIH JIGANS memiliki 93% pasar tersedia dari keseluruahan populasi yang diteliti.

3.1.3 Pasar Sasaran

Pasar sasaran merupakan sejumlah populasi yang ditentukan oleh pemilik usaha untuk dijadikan pasar yang disasar untuk menjadi calon konsumen suatu usaha. Dalam menentukan besarnya bagian dari populasi yang dijadikan pasar sasaran, ada beberapa pertimbangan mendasar yang menjadi Batasan dalam menentukan berapa besar pasar sasaran yang akan diambil. Pertimbangan tersebut antara lain seperti tingkat persaingan dengan competitor, ketersediaan bahan baku, dan tingkat produktivitas usaha. Maka dari itu dalam penelitian ini pasar sasaran yang diambil adalah sebesar 10% dari total populasi kecamatan Bojongsoang atau sebanyak 12.600 penduduk. Dengan pertimbangan utama pada kapasitas produksi.

3.2 Aspek Teknis

3.2.1 Lokasi

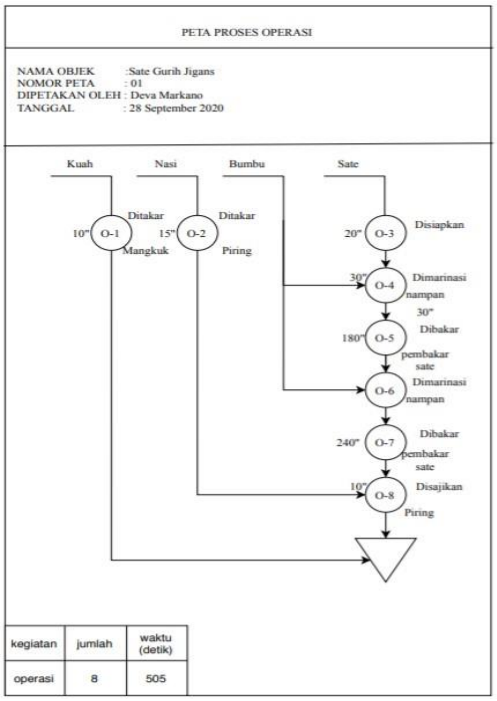
Dalam menjalankan usaha SATE GURIH JIGANS menggunakan dua lokasi yaitu lokasi produksi dan lokasi penjualan produk. Lokasi produksi yang digunakan dalam menunjang usaha ini berlokasi di Komplek Permata Buah Batu Blok D 89. Lokasi tersebut dipilih tanpa menggunakan metode pemilihan ilmiah mengingat lokasi produksi tersebut merupakan tempat pemilik usaha tinggal. Sehingga dalam penelitian ini lokasi produksi akan berpengaruh pada aspek finansial tepatnya sebagai beban sewa dan listrik. Namun jika dikaitkan dengan analisis kelayakan usaha pertimbangan seperti jarak dengan supplier, jarak dengan lokasi penjualan produk dan kelayakan lokasi untuk dijadikan tempat produksi telah dipertimbangkan pemilik usaha sehingga hal tersebut tidak akan mengganggu keberlangsungan SATE GURIH JIGANS.

Tabel 2 pemilihan lokasi

Aspek Pertimbangan	bobot	Alternatif Lokasi		
		Sukapura	Sukabirus	PBB
keamanan	10%	60	40	80
jarak dengan supplier	5%	30	20	30
jangkauan pasar	35%	80	60	30
kemudahan akses	5%	80	80	40
kenyamanan	30%	30	50	70
jarak dengan rumah produksi	15%	50	30	80
total	100%	56	49.5	55

3.2.2 kapasitas produksi

Berdasarkan alur produksi di bawah, untuk memproduksi satu porsi sate diperlukan waktu 8 menit 25 detik. Namun proses pembakaran sate dapat dilakukan bersamaan dengan kapasitas sekali bakar hingga 50 tusuk(5 porsi). Sehingga jika waktu operasional penjualan selama 6 jam maka kapasitas produksi dalam satu hari adalah 213 porsi sate atau sebanyak 63.900 porsi dalam satu tahun. Perhitungan kapasitas tersbut merupakan perhitungan kapasitas pembakaran sate tanpa melihat secara menyeluruh dari seluruh rangkaian proses produksi. Kapasitas produksi SATE GURIH JIGANS berada pada angka 37.500 porsi yang mana angka tersebut mengacu pada kapasitas dua pegawai dalam proses menusuk sate



Gambar 1 peta proses operasi

3.3 Aspek Finansial

3.3.1 Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan laporan yang berisikankondisi keuangan suatu usaha dilihat dari seberapa besar laba atau ruginya suatu usaha Ketika dijalankan. Dalam Menyusun laporan laba rugi terdapat beberapa komponen yang perlu ditinjau seperti besarnya beban depresiasi, pajak yang harus dibayarkan, serta bunga yang perlu dibayarkan.

Tabel 3 laporan laba rugi

laporan laba rugi					
tahun	2021	2022	2023	2024	2025
total pendapatan	Rp 235,905,179	Rp 331,842,685	Rp 436,628,518	Rp 550,262,677	Rp 672,745,164
total biaya operasion	Rp 196,746,415	Rp 233,774,606	Rp 271,597,407	Rp 310,286,333	Rp 349,919,335
EBITDA	Rp 39,158,764	Rp 98,068,079	Rp 165,031,111	Rp 239,976,344	Rp 322,825,828
beban depresiasi	22,550,250	22,550,250	22,550,250	22,550,250	22,550,250
EBIT	Rp 16,608,514	Rp 75,517,829	Rp 142,480,861	Rp 217,426,094	Rp 300,275,578
EAT	Rp 16,608,514	Rp 75,517,829	Rp 142,480,861	Rp 217,426,094	Rp 300,275,578

Pada laporan laba rugi di atas terdapat beberapa komponen yang tidak diikutsertakan dalam perhitungan pendapatan bersih seperti pajak dan bunga sebab jika meninjau kegiatan operasional SATE GURIH JIGANS, belum adanya bunga yang perlu dibayarkan dari pinjaman serta belum terdaftar secara hukum sehingga belum memiliki tagihan wajib pajak.

3.3.2 Laporan Arus Kas

Laporan arus kas merupakan laporan yang menggambarkan aliran uang yang masuk dan keluar dalam suatu usaha dalam kurun waktu tertentu. Penmasukan uang yang dapat digambarkan dalam arus kas adalah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan sedangkan pengeluaran berasal dari biaya operasional. Berikut merupakan laporan arus kas SATE GURIH JIGANS.

Tabel 4 laporan arus kas

Laporan Arus Kas						
tahun	2020	2021	2022	2023	2024	2025
estimasi cash inflow						
investasi pemilik	Rp 180,000,000					
pinjaman bank		-				
penjualan		Rp 235,905,179	Rp 331,842,685	Rp 436,628,518	Rp 550,262,677	Rp 672,745,164
total estimasi cash inflow		Rp 235,905,179	Rp 331,842,685	Rp 436,628,518	Rp 550,262,677	Rp 672,745,164
estimasi cash outflow						
biaya peralatan	Rp 174,284,000				Rp 4,284,000	
biaya perlengkapan		Rp 2,531,500	Rp 1,265,750	Rp 1,265,750	Rp 1,265,750	Rp 1,265,750
biaya bahan baku		Rp 85,111,519	Rp 113,310,709	Rp 141,509,899	Rp 169,709,089	Rp 197,908,280
biaya tenaga kerja		Rp 98,100,000	Rp 106,929,000	Rp 116,552,610	Rp 127,042,345	Rp 138,476,156
biaya transportasi		Rp 4,800,000	Rp 4,800,000	Rp 4,800,000	Rp 4,800,000	Rp 4,800,000
biaya pemasaran		Rp 600,000	Rp 600,000	Rp 600,000	Rp 600,000	Rp 600,000
biaya keamanan		Rp 1,500,000	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000
biaya sewa tempat produksi		Rp 8,400,000	Rp 8,400,000	Rp 8,400,000	Rp 8,400,000	Rp 8,400,000
biaya sewa tempat penjualan		Rp 6,000,000	Rp 6,000,000	Rp 6,000,000	Rp 6,000,000	Rp 6,000,000
total estimasi cash outflow		Rp 207,043,019	Rp 242,805,459	Rp 280,628,259	Rp 323,601,184	Rp 358,950,185
net cash flow	Rp 5,716,000	Rp 28,862,160	Rp 89,037,226	Rp 156,000,259	Rp 226,661,493	Rp 313,794,978
saldo awal		Rp 5,716,000	Rp 34,578,160	Rp 123,615,386	Rp 279,615,645	Rp 506,277,138
saldo akhir	Rp 5,716,000	Rp 34,578,160	Rp 123,615,386	Rp 279,615,645	Rp 506,277,138	Rp 820,072,116

3.3.3 Kelayakan Investasi

Dalam pengolahan data kelayakan investasi terdapat tiga kriteria yang menjadi parameter kelayakan antara lain NPV, PBP dan IRR. Dalam pengolahan untuk mendapatkan nilai dari tiga kriteria tersebut, data pengolahan dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan aspek finansial diperlukan untuk menggambarkan kondisi actual sehingga kelayakan investasi dapat digambarkan sesuai kondisi riil. Berikut merupakan tabel pengolahan data tiga kriteria tesebut pada usaha SATE GURIH JIGANS.

Tabel 5 parameter kelayakan usaha

parameter	nilai
NPV	Rp 478,133,230
PBP	2.58
IRR	61%

3.4 Pengukuran Sensitivitas dan Risiko

3.4.1Pengukuran Sensitivitas

Pengukuruan sensitivitas digunakan untuk mengukur kondisi suatu ketidakpastian yang dapat mempengaruhi kelayakan suatu usaha. Ketdiakpastian tersebut dapat terjadi pada periode mendatang dan untuk menangapi ketidakpastian tersebut maka disusun beberapa skema untuk mensiasati kemungkinan hal tersebut. Ketidakpastian yang akan dihitung dalam pengukuran sensitivitas meliputi kenaikan biaya bahan baku dan menurunnya permintaan terhadap produk. Berikut merupakan tabel pengukuran sensitivitas dua factor tersebut.

Tabel 6 sensitivitas terhadap harga bahan baku

analisis sensitivitas				
Kenaikan harga bahar	**NPV**	**PBP**	**IRR**	**MARR**
awal	Rp 478,133,230	2.58	61%	3.63%
10%	Rp 419,726,600	2.78	55%	3.63%
25%	Rp 332,116,654	3.18	43%	3.63%
50%	Rp 186,100,077	4.30	10%	3.63%
100%	-Rp 105,933,076			

Tabel 7 sensitivitas terhadap permintaan produk

analisis sensitivitas				
penurunan permintaa	**NPV**	**PBP**	**IRR**	**MARR**
awal	Rp 478,133,230	2.58	61%	3.63%
10%	Rp 353,424,301	3.02	47%	3.63%
25%	Rp 166,360,906	4.29	7%	3.63%
50%	-Rp 145,411,418			

4. kesimpulan

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Di dalam aspek pasar dan pemasaran dilakukan pengolahan data baik dengan menggunakan kuesioner maupun menggunakan metode peramalan. Tujuan dari pengolahan data pada aspek ini adalah untuk dapat melihat

karakteristik pasar dan proyeksi penjualan yang akan menggambarkan bagaimana usaha SATE GURIH JIGANS pada masa mendatang. Berdasarkan pengolahan data kuesioner, 98% sample populasi berminat untuk membeli produk yang ditawarkan, dan sejumlah 93% sample populasi mampu untuk membeli produk SATE GURIH JIGANS. Untuk menentukan pasar sasaran, Peneliti dan pemilik usaha menetapkan pasar sasaran sesuai dengan proyeksi penjualan mengingat besarnya proyeksi penjualan tidak melebihi kapasitas produksi. Dalam menentukan metode peramalan yang digunakan, penelitian ini menggunakan berbagai metode time series dan berdasarkan perbandingan tingkat akurasi dengan acuan data historis maka terpilihlah regresi linier sebagai metode yang digunakan untuk memproyeksikan penjualan.

2. Aspek Teknis

Pada pengolahan data aspek teknis didapatkan berbagai informasi terkait bagaimana usaha SATE GURIH JIGANS akan beroperasi. Dengan sumber daya manusia dan peralatan yang dimiliki, SATE GURIH JIGANS dapat memproduksi sate mentah sebanyak 37.500 porsi. Sedangkan jika hanya terfokus pada proses pembakaran sate, dalam satu tahun SATE GURIH JIGANS mampu memproduksi sate 64.100. Dengan meninjau kapasistas maksimum produksi maka masih ada yang dapat diperbaiki secara teknis untuk memperkecil kesenjangan antara kapasitas produksi dan kapasitas jual. Selain itu juga pada aspek teknis dipetakan terkait bagaimana skema produksi, pembagian kerja dan denah kerja yang akan berpengaruh pada peralatan apa saja yang dibutuhkan dan akan berpengaruh pada biaya investasi dan biaya operasional.

3.Aspek Finansial

Dalam aspek finansial berbagai kebutuhan dana investasi, biaya operasional dan proyeksi penjualan di olah sedemikian sehingga data- data tersebut dapat diubah ke dalam laporan keuangan seperti laporan arus kas dan laporan laba rugi untuk selanjutnya ditinjau kelayakan terhadap investasi pada usaha yang diteliti. Dalam penelitian ini parameter kelayakan investasi dapat dilihat melalui beberapa indikator seperi NPV,PBP, dan IRR. Dalam pengolahan data yang telah dilakukan usaha SATE GURIH JIGANS dapat dikatakan layak dengan melihat nilai yang terdapat pada indikator kelayakan tersebut.

4. Analisis Sensitivitas dan Resiko

Pada penelitian ini dilakukan analisis sensitivitas terhadap perubahan berbagai variabel dimasa mendatang. Dalam penelitian ini variabel yang ditinjau dalah kenaikan harga bahan baku serta menurunnya demand terhadap produk yang ditawarkan. Pada variabel kenaikan harga bahan baku, usaha SATE GURIH JIGANS masih dapat dikatakan layak hingga kenaikan bahan baku sebesar 50%. Sedangkan pada variabel penurunan permintaan terhadap produk, usaha SATE GURIH JIGANS masih dikatakan layak pada penurunan permintaan sebesar 25%. Hal ini menunjukan bahwa dalam menjalankan usaha SATE GURIH JIGANS, variabel sensitif yang memiliki dampak besar terdapat pada penurunan permintaan terhadap produk.

Daftar Pustaka:

[1] Badan Pusat Statitiska Kabupaten Bandung, 2019. Kecamatan Bojongsoang Dalam Angka 2019. Kabupaten Bandung : Badan Pusat Statistika
[2] Damarriyanto, Aryo. 2018. ”STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA JASA PENCUCIAN MOBIL DENGAN INOVASI CAR WASH DELIVERY DI BAGUS MOTOR CIBINONG”. Tugas Akhir. Bogor. Fakultas rekayasa industri. Universitas Telkom
[3] Freddy, R., 2012. Studi Kelayakan Bisnis & Investasi. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
[4] Gunarto, Yudho Bonar. 2018. “ANALISIS PERANCANGAN FRANCHISE KADATUAN KOFFIE DENGAN MENGGUNAKAN METODE BENCHMARKING”. Tugas Akhir. Bandung: Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom.
[5] Hasbi, Muhammad. 2018. “ANALISIS KELAYAKAN PEMBUKAAN GERAI BARU UD JAYA BARU DITINJAU DARI ASPEK PASAR, ASPEK TEKNIS, DAN ASPEK FINANSIAL’.Tugas Akhir. Bandung. Fakultas Rekayasa Industri. Universitas Telkom
[6] Jumingan., 2014. Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan.,Jakarta: Bumi Aksara.
[7] Kasmir & Jakfar.,2012. Studi Kelayakan Bisnis.,Jakarta: Kencana.
[8] Linda.,2012. Analisis Dampak Kredit Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Di Kota Semarang.,Tugas Akhir, Program Sarjana Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Tahun
[9] Primiana, I., 2009. Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri. Bandung: Alfabeta.
[10] Primatami, Anggraita, Nanda Hidayati. 2019. Perkembangan Usaha Mikro Kecil(UMK) di Provinsi Jawa Barat. STIE IPWI Jakarta. 21(3): 206-207.
[11] Suliyanto.,2010. Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis.,Yogyakarta: Andi.
[12] Situmorang, Syafrizal Helmi, 2007. Studi Kelayakan Bisnis. Medan: USU Press
[13] Umar, H.,2007. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
[14] Umar, 2015. Studi Kelayakan Bisnis. 3 Revisi ed. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.