

PENGARUH FAKTOR KEUANGAN DAN PEMASARAN TERHADAP KELAYAKAN USAHA PO. KERIPIK PISANG SUSENO DI BANDAR LAMPUNG

Yudiana Sari

**STIE Satu Nusa
Jalan ZA. Pagar Alam No. 17A Rajabasa Bandar Lampung**

ABSTRACT

The object of research is PO. Pisang Suseno Bandar Lampung Chips located at Jalan Ikan kakap No. 78 Teluk Betung. PO. The problem studied was to find out the influence of financial and marketing factors on business feasibility of PO. Suseno Banana Chips in Bandar Lampung because of the business feasibility of PO. Suseno Banana Chips in Bandar Lampung business feasibility PO. Suseno Banana Chips in Bandar Lampung are declining. The research method used in this study is library research carried out by reading and studying books, scientific works and other library support related to this research and field research conducted by examining directly on PO. Suseno chips in Bandar Lampung through interview methods and questionnaires related to financial and marketing factors to the business feasibility of Suseno Keripik in Bandar Lampung.

The results showed that the influence of financial and marketing factors on business feasibility of PO. Suseno Chips in Bandar Lampung, Based on calculations and research results from several financial feasibility criteria, it can be seen that the Net Present Value (NPV) is 226,745,626 and the Profitability Index (PI) is 1.87, the Internal Rate of Return (IRR) is 40.47% and Payback period (PP) for 2 years 23 days. This business should be developed in the direction of a larger processing industry given the products of PO chips. Suseno is a product that is quite popular with the community and this business can be used as an example by various parties who want to pursue similar businesses.

Keywords: Finance, Marketing, Feasibility, NPV, IRR

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri kecil dan menengah (IKM) dalam perekonomian Indonesia memiliki peran dan perkembangan yang sangat penting karena memiliki nilai strategis dalam memperkuat perekonomian nasional (ekonomi rakyat). Pengalaman menunjukkan bahwa IKM (Industri Kecil dan Menengah) memiliki ketangguhan terhadap goncangan perekonomian global. Hal ini dapat dilihat pada saat keadaan krisis moneter di Indonesia yang terjadi

pada tahun 1997 bahwa IKM merupakan sabuk pengaman bagi perekonomian nasional. Dalam keadaan krisis tersebut banyak industri dan usaha besar yang gulung tikar, namun IKM tetap mampu bertahan dan menjadi penopang perekonomian nasional. IKM juga memiliki kemampuan menyerap tenaga kerja yang besar, membuka peluang berusaha dan dapat mewujudkan peningkatan dan pemerataan pendapatan masyarakat.

Kontribusi produk IKM terhadap Produk Domestik Bruto (POB) meningkat

dari 57,84% menjadi 60,34% dalam lima tahun terakhir. Sektor IKM telah menyerap tenaga kerja paling banyak dibandingkan dengan sektor lainnya. Serapan tenaga kerja di awal tahun 2016 mencapai 97,22%. Berdasarkan data Direktorat Jenderal (Ditjen) IKM Kementerian Perindustrian, jumlah sentra IKM tahun 2016 sebanyak 7.437 sentra. Jumlah unit sentra terbanyak diduduki usaha pangan (40%), kerajinan dan aneka (23%) serta sandang (16%) (Detik.com 30 Desember 2016).

Kripik adalah bahan kering berupa lempengan tipis yang terbuat dari adonan, bahan utamanya adalah pisang. Kripik adalah jenis makanan kering yang terbuat dari pisang atau dari singkong. Pengertian lain menyebutkan bahwa kripik merupakan jenis makanan kecil yang mengalami pengembangan volume yang mempunyai densitas rendah selama proses penggorengan. Pengembangan kripik merupakan proses ekspansi tiba-tiba dari mengembangkan kripik pisang original, menjadi jenis rasa kripik pisang coklat, kripik pisang vanilla, kripik pisang strawberry, dan lain lain.



Gambar 3 Berbagai Bentuk Kemasan Kripik Suseno

Sumber : PO. Kripik Pisang Suseno Bandar Lampung, 2018

Gambar 1. Bentuk dan Rasa Kripik

Industri kerupuk PO. Suseno merupakan salah satu Industri Kecil dan Menengah (IKM) yang bergerak pada pengolahan pisang menjadi kripik pisang. Industri kecil ini merupakan salah satu usaha pembuatan kripik yang sebagian proses produksinya sudah menggunakan alat atau mesin modern. Produk kripik yang dihasilkan dipasarkan ke hampir seluruh wilayah di Provinsi Lampung, dengan target konsumen adalah masyarakat kelas menengah ke atas. Dalam menjalankan usahanya Siane Herawati dibantu oleh 5 orang karyawan pada bagian produksi yang merupakan karyawan tetap. Modal yang digunakan untuk investasi dalam mendirikan usaha ini adalah Rp. 260.064.000 (dua ratus enam puluh juta enam puluh empat ribu rupiah) yang diperoleh dari modal sendiri dan modal pinjaman dari beberapa pihak keluarga.



Gambar 2. Kripik Susesono Kemasan Kotak

Sistim saluran distribusi yang diciptakan mengakibatkan suatu titik temu antar produsen sebagai penghasil, pengonsumsi sebagai pembeli, dan pasar sebagai tempat bertemunya penjualan dan pembeli, dalam arti proses kegiatan pendistribusian atau penyaluran akan barang dan jasa yang dipindahkan haruslah efektif (mencari sasaran konsumen) dan efisien (dengan biaya serendah mungkin). Walaupun prinsipnya kegiatan *marketing* itu bersumber dari konsumen dan berakhir pada konsumen, tetapi luas dan jangkauan *marketing* itu sangat menyeluruh baik dalam kegiatan ekonomi yang sangat luas maupun dalam kegiatan perusahaan secara menyeluruh. Sebagaimana diketahui bahwa kegiatan *marketing* dalam perusahaan mempunyai hubungan antaranya dengan kegiatan-kegiatan lain sebagai bagian dalam perusahaan, hal ini berarti bahwa luas jangkauan *marketing* meliputi seluruh kegiatan perusahaan. Karena kegiatan *marketing* meliputi tentang kualitas jumlah bahan atau barang dan jasa, maka berhubungan pula dengan bagian keuangan (*financial departement*). mengingat adanya hubungan dengan biaya pemasaran (*cost marketing*) dan terutama sekali dengan bagian penjualan (*sales departement*) serta bagian lainnya.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengaruh faktor keuangan dan pemasaran terhadap kelayakan usaha PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung.

II. TINJAUAN PUSTAKA

1. Bauran Pemasaran

Setiap perusahaan selalu berusaha berkembang dan bersaing di dalam usahanya untuk menjamin kelangsungan hidupnya. Karena hal tersebut maka perusahaan selalu menetapkan dan menerapkan strategi dalam penentuan posisi pasarnya sehingga tercapai sasaran perusahaan, berupa laba yang diperoleh perusahaan dalam jangka panjang, pangsa pasar tertentu, dan pencapaian target

volume penjualan dalam jangka waktu tertentu.

Salah satu strategi pemasaran terpadu yang digunakan adalah bauran pemasaran (*marketing mix*), yang merupakan strategi dengan penentuan bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produksian. Bauran pemasaran terdiri dari segala sesuatu yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan terhadap produknya. Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2003;47) bauran pemasaran yaitu : Bauran pemasaran sebagai seperangkat variabel pemasaran yang dapat dikendalikan dan dipadukan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan di dalam pasar sasaran.

Sedangkan Basu Swastha (2001 ; 78) mengartikan bauran pemasaran yaitu : Bauran pemasaran adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan isi dari sistem pemasaran perusahaan, yaitu produksian, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem pendistribusian.

Kebijakan bauran Pemasaran sangat penting dilakukan oleh perusahaan sebagai salah satu usaha untuk suatu persaingan. Basu Swastha dan Irawan (2000:78) Bauran Pemasaran adalah kombinasi dari empat variabel untuk kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan yakni: Produk, Struktur Harga, Promosi, Saluran Distribusi, Orang-orang , Proses dan Wujud Fisik.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, berkembang, dan mendapatkan laba. Upaya pemasaran suatu perusahaan kemungkinan akan berhasil jika perusahaan dalam mendayagunakan perencanaan pemasaran strategis. Perencanaan pemasaran harus dapat dibuat dalam lingkup perencanaan menyeluruh yang strategis dari suatu pemsahaan. Perencanaan pemasaran yang strategis mencakup menentukan tujuan perusahaan, menyeleksi target pasarnya dan

mengembangkan suatu bauran pemasaran strategi untuk memuaskan pasar dan mencapai tujuannya. Bauran pemasaran sebuah perusahaan adalah inti dari sistem pemasarannya. Bauran ini adalah kombinasi dari penawaran produk, harga, sistem distribusi dan promosi perusahaan.

Menurut Cravens (2013:280):

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan.

Menurut Kotler, Philip dan Armstrong (2016) : Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk digunakan oleh perusahaan dengan harapan agar unit bisnis dapat mencapai tujuan, perusahaan.

Menurut William J. Stanton (2002 ; 235), saluran distribusi yang dapat digunakan untuk pemasaran barang-barang konsumsi yaitu sebagai berikut:

- 1) Pemroduksi → Pengonsumsi
Saluran distribusi ini paling pendek dan sederhana untuk barang konsumsi yaitu dari pemroduksi langsung ke pengonsumsi, tanpa campur tangan perantara.
- 2) Pemroduksi → Pengecer → Pengonsumsi
Saluran ini juga disebut saluran distribusi langsung sipengecer besar langsung membeli ke pemroduksi.
- 3) Pemroduksi → Pedagang Besar → Pengecer → Pengonsumsi
Pemroduksi hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar dan pembelian oleh pengonsumsi dilayani oleh pengecer.
- 4) Pemroduksi → Agen → Pengecer → Pengonsumsi
Pemroduksi memilih agen sebagai penyalur. Sasaran penjualan terutama ditujukan kepada para pengecer besar.
- 5) Pemroduksi → Agen → Pedagang Besar → Pengecer → Pengonsumsi
Pemroduksi menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan

barangnya ke pedagang besar kemudian menjualnya ke toko-toko kecil.

Saluran distribusi untuk barang industri mempunyai kesempatan yang sama bagi pemroduksi untuk menggunakan kantor dan cabang-cabang penjualan. Ada empat macam saluran yang digunakan untuk distribusi barang industri, yaitu :

- a) Pemroduksi → Pemakai Industri
- b) Pemroduksi → Distribusi Industri → Pemakai
- c) Pemroduksi → Agen → Pemakai
- d) Pemroduksi → Agen → Distribusi Industri → Pengonsumsi

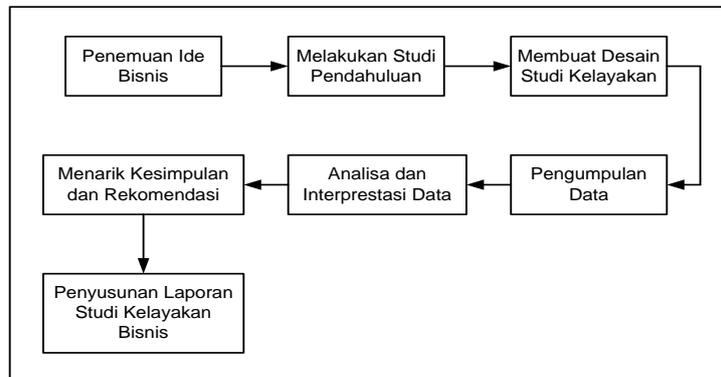
Didalam usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran perusahaan dibidang pemasaran, setiap perusahaan melakukan kegiatan penyaluran, yaitu kegiatan penyampaian produk sampai ke tangan konsumen pada waktu yang tepat. Distribusi terdiri dari berbagai tingkatan, panjang pendeknya saluran distribusi tergantung dari jumlah tingkatan perantara yang digunakan.

2. Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan adalah penelitian yang mendalam terhadap suatu ide bisnis tentang layak atau tidaknya ide tersebut untuk dilaksanakan (Subagyo, 2005 dalam Suliyanto, 2010). Menurut Suad Husnan dan Suwarsono Muhammad (2008), Studi kelayakan bisnis adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan berhasil. Sedangkan Suliyanto (2010), menyatakan bahwa 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 (*stake holder*) dibandingkan dampak negatif yang ditimbulkan. Tujuan dilakukannya studi kelayakan adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang

terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan (Husnan dan Suwarsono, 2008).

a. Langkah-Langkah Studi Kelayakan Bisnis.



Gambar 4. Langkah-Langkah Studi Kelayakan Bisnis (Sumber : Suliyanto, 2010)

b. Aspek Finansial Dalam Studi Kelayakan Bisnis

Aspek finansial merupakan aspek kunci dari studi kelayakan, karena sekalipun aspek lain tergolong layak, jika studi aspek finansial memberikan hasil yang tidak layak, maka usaha proyek akan ditolak karena tidak akan memberikan manfaat ekonomi (Haming dan Basalamah, 2003 dalam Emawati, 2007).

Menurut Suliyanto (2010), secara spesifik kajian aspek keuangan dalam studi kelayakan bertujuan untuk :

- 1) Menganalisis sumber dana untuk menjalankan usaha
- 2) Menganalisis besarnya biaya investasi yang diperlukan
- 3) Menganalisis besarnya modal kerja yang diperlukan
- 4) Memproyeksikan rugi laba usaha yang akan dijalankan
- 5) Memproyeksikan arus kas dari usaha yang akan dijalankan
- 6) Memproyeksikan neraca dari usaha yang akan dijalankan
- 7) Menganalisis tingkat pengembalian investasi yang ditanamkan dengan beberapa analisis kelayakan investasi.

Beberapa metode dapat digunakan

Penyusunan studi kelayakan bisnis sebagai salah satu metode ilmiah pada umumnya meliputi beberapa langkah kegiatan, yang secara umum dapat dilihat pada gambar 4.

untuk menilai kelayakan bisnis dari aspek finansial, diantaranya adalah :

- (1) *Payback Period* merupakan metode yang digunakan untuk menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk (*proceeds*) tahunan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut (Suliyanto, 2010).
- (2) *Net Present Value (NPV)*, metode ini menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang (Husnan dan Suwarsono, 2008).
- (3) *Profitability Index (PI)* merupakan metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang (*Proceeds*) dengan nilai sekarang investasi (*outlays*) (Suliyanto, 2010)
- (4) *Internal Rate of Return (IRR)* merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara *present value* dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek (Suliyanto, 2010).

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Pemasaran

Dalam praktek, kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu :

a. Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial barang atau jasa pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu :

- 1) Jenis barang yang ditawarkan
- 2) Harga produk
- 3) Syarat penjualan, seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi, dsb.

b. Kondisi pasar

Pasar merupakan kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah :

- 1) Jenis pasar, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, atau pasar internasional
- 2) Kelompok pembelian atau segmen pasar
- 3) Daya beli
- 4) Frekuensi penjualan
- 5) Keinginan dan kebutuhan pembeli

c. Modal

d. Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang tertentu yang ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang berfungsi lain.

e. Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, atau pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Untuk mendapatkan data dalam penelitian ini, penulis menggunakan dua metode penelitian sebagai berikut :

1. Penelitian Kepustakaan

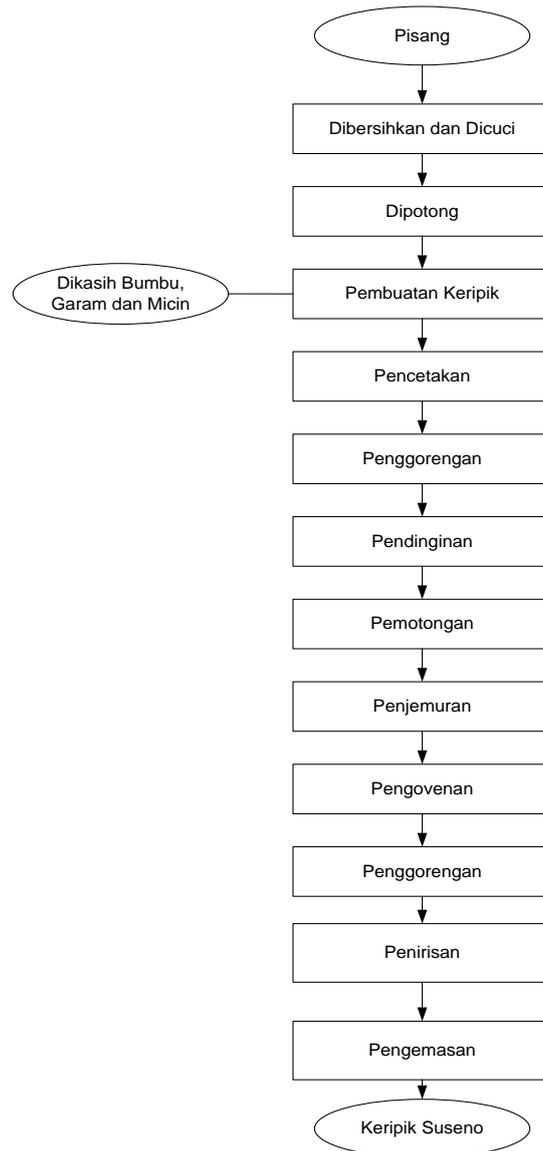
Dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku, karya ilmiah dan penunjang kepustakaan lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

2. Penelitian Lapangan

Dilakukan dengan meneliti langsung pada melalui metode wawancara dan penyebaran kuesioner yang berkaitan dengan kelayakan usaha terhadap faktor keuangan dan pemasaran PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh faktor keuangan dan pemasaran terhadap kelayakan usaha PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung dapat dimulai dilihat dari proses produksi pembuatan keripik PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung diawali dengan proses pengolahan pisang yang telah dibersihkan terlebih dahulu, kemudian pembuatan adonan antara pisang kepok, tepung tapioka, garam dan penyedap rasa sehingga PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung mempunyai ciri khas rasa yang terbuat dari pisang kepok asli yang masih terasa asli rasa khas dari sebuah pisang. Selanjutnya proses pencetakan keripik yang dilanjutkan pengukusan, kemudian pemotongan dan penjemuran. Penjemuran dilakukan selama ± 1 hari jika cuaca panas. Setelah keripik mencapai tingkat kekeringan yang dikehendaki kemudian dilakukan proses pengovenan dan proses selanjutnya adalah penggorengan. Setelah itu keripik pisang Suseno ditiriskan dan kemudian dilakukan pengemasan. Proses produksi keripik pisang Suseno juga dapat dilihat pada gambar 4.2 berikut ini.



Gambar 5. Alur Proses Produksi PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung

Sumber : PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung, 2018

Tenaga kerja yang dipekerjakan berasal dari masyarakat sekitar yang berdomisili di daerah yang sama dengan perusahaan. Perusahaan keripik Pisang Suseno memperkerjakan 5 orang sebagai tenaga kerja tetap yang ditugaskan pada bagian produksi dan sekitar 20 orang tenaga kerja tidak tetap yang dipekerjakan pada bagian pengemasan. Perekrutan tenaga kerja tidak memiliki standar khusus karena perusahaan lebih mengutamakan kemampuan kerja dan keterampilan dari pada tingkat pendidikan. Tingkat pendidikan rata-rata tenaga kerja adalah SD dan SMA.

Perusahaan ini memiliki badan hukum berbentuk perseorangan (PO). Secara hukum keberadaan perusahaan keripik Suseno ini telah terdaftar pada Kantor Penanaman Modal dan Pelayanan Perizinan Terpadu Kabupaten Pesawaran sejak tahun 2013. Perusahaan ini memiliki Nomor Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Usaha ini juga telah mendapatkan Tanda Daftar Industri (TDI) dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP). Selain itu produk keripik PO. Suseno ini juga telah mendapatkan izin dari Dinas Kesehatan.

Modal investasi adalah komponen biaya yang dikeluarkan untuk keperluan

pembelian alat atau mesin-mesin produksi, pembelian tanah dan gedung untuk kegiatan produksi, pembelian kendaraan atau alat

transportasi dan inventaris kantor. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1. dibawah ini.

Tabel 1. Biaya Untuk Investasi Perusahaan PO. Keripik Suseno Bandar Lampung

ITEM	Jumlah	Satuan	Harga/Unit	Nilai
1. Biaya Persiapan				
a. Perizinan	1	Paket	Rp. 250.000	Rp. 250.000
2. Investasi Kantor/Pabrik				
a. Pembangunan Gedung	120	m ²	Rp. 500.000	Rp. 60.000.000
b. Instalasi Listrik	1	Paket	Rp. 3.000.000	Rp. 3.000.000
c. Meja dan Kursi	1	Paket	Rp. 1.000.000	Rp. 1.000.000
d. Kalkulator	1	Unit	Rp. 30.000	Rp. 30.000
e. Kendaraan Mobil	1	Unit	Rp. 90.000.000	Rp. 90.000.000
3. Peralatan Produksi				
a. Mesin Molen	1	Unit	Rp. 8.000.000	Rp. 8.000.000
b. Mesin Potong	2	Unit	Rp. 4.000.000	Rp. 8.000.000
c. Mesin Cetak	1	Unit	Rp. 6.000.000	Rp. 6.000.000
d. Kualii Besar	1	Unit	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000
e. Kualii Sedang	3	Unit	Rp. 350.000	Rp. 1.050.000
f. Dandang	3	Unit	Rp. 350.000	Rp. 1.050.000
g. Kompor	4	Unit	Rp. 350.000	Rp. 1.400.000
h. Bak Plastik	4	Unit	Rp. 100.000	Rp. 400.000
i. Regen	50	Unit	Rp. 30.000	Rp. 1.500.000
j. Fiber Kotak Pisang	2	Unit	Rp. 150.000	Rp. 300.000
k. Boks	4	Unit	Rp. 150.000	Rp. 600.000
l. Ancak	60	Unit	Rp. 15.000	Rp. 900.000
m. Freezer	1	Unit	Rp. 5.000.000	Rp. 5.000.000
4. Investasi Tidak Menyusut				
a. Tanah	325	m ²	Rp. 125.000	Rp. 40.625.000
Total Investasi				Rp. 231.105.000

Sumber : PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung, 2018

Biaya tidak tetap adalah biaya yang dipengaruhi oleh naik turunnya produksi. Biaya ini dikeluarkan perusahaan untuk pembelian bahan baku dan bahan penolong, bahan bakar, serta label dan kemasan (plastik). Jumlah total modal kerja yang dibutuhkan per bulan adalah sebesar Rp.

28.959.000; dengan rincian Rp.10.815.000; digunakan untuk keperluan biaya tetap dan Rp.18.144.000 digunakan untuk keperluan biaya tidak tetap. Untuk lebih jelasnya mengenai biaya modal kerja dapat dilihat pada Tabel 4.2 berikut ini:

Tabel.2. Modal Kerja PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung

No	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga	Biaya Bulan
					Bulan
1	Biaya Personal				
a.	Gaji Pimpinan	1	Orang	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
b.	Gaji Karyawan Produksi	5	Orang	Rp 1.400.000	Rp 7.000.000
c.	Gaji Karyawan Administrasi	1	Orang	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Total 1					Rp 10.000.000
2.	Biaya Kantor				
a.	Alat Tulis Kantor	1	Paket	Rp 15.000	Rp 15.000
b.	Listrik	1	Paket	Rp 300.000	Rp 300.000
Total 2					Rp 315.000
3.	Biaya Gedung/Rumah Instalasi				
a.	Perbaikan dan Pemeliharaan gedung	1	Paket	Rp 500.000	Rp 500.000
Total 3					Rp 500.000
4.	Pembelian Bahan Per Minggu				
a.	Pisang Kepok	1500	Kg	Rp 5.000	Rp 7.500.000
b.	Tepung Tapioka	150	Kg	Rp 9.000	Rp 1.350.000
c.	Garam	36	Kg	Rp 3.000	Rp 108.000
d.	Penyedap Rasa	36	Kg	Rp 21.000	Rp 756.000
e.	Minyak	720	Liter	Rp 10.000	Rp 7.200.000
f.	Plastik/Box	6	Pack	Rp 75.000	Rp 450.000
g.	Bahan Bakar	6	Paket	Rp 100.000	Rp 600.000
h.	Label	360	Buah	Rp 500	Rp 180.000
Total 4					Rp.18.144.000
Modal Kerja					Rp.28.959.000

Sumber : Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung, 2018

Biaya operasional merupakan semua biaya yang dikeluarkan mulai dari pembelian bahan baku kemudian diolah

menjadi produk jadi. Biaya operasional dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 3. Biaya Operasional PO. Keripik Pisang Suseno

No	Uraian	Biaya Per Tahun			
		Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
1.	Biaya Personal				
	a. Gaji Pimpinan	Rp.24,000,000	Rp.25,920,000	Rp.27,993,600	Rp.30,233,088
	b. Gaji Karyawan Produksi	Rp.84,000,000	Rp.90,720,000	Rp.97,977,600	Rp.105,815,808
	c. Gaji Karyawan Administrasi	Rp.12,000,000	Rp.12,960,000	Rp.13,996,800	Rp.15,116,544
	Total 1	Rp.120,000,000	Rp.129,600,000	Rp.139,968,000	Rp.151,165,440
2.	Biaya Kantor				
	a. Alat Tulis Kantor	Rp.180,000	Rp.194,400	Rp.209,952	Rp.226,748
	b. Listrik	Rp.3,600,000	Rp.3,888,000	Rp.4,199,040	Rp.4,534,963
	Total 2	Rp.3,780,000	Rp.4,082,400	Rp. 4,408,992	Rp.4,761,711
3.	Biaya Gedung/Rumah Instalasi				
	a. Perbaikan dan Pemeliharaan gedung	Rp.6,000,000	Rp.6,480,000	Rp.6,998,400	Rp. 7,558,272
	Total 3	Rp.6,000,000	Rp.6,480,000	Rp.6,998,400	Rp.7,558,272
4.	Pembelian Bahan Per Minggu				
	a. Pisang Kepok	Rp360,000,000	Rp.388,800,000	Rp.419,904,000	Rp.453,496,320
	b. Tepung Tapioka	Rp64,800,000	Rp.69,984,000	Rp.75,582,720	Rp.81,629,338
	c. Garam	Rp5,184,000	Rp.5,598,720	Rp.6,046,618	Rp.6,530,347
	d. Penyedap Rasa	Rp36,288,000	Rp.39,191,040	Rp.42,326,323	Rp.45,712,429
	e. Minyak	Rp336,000,000	Rp 362,880,000	Rp 391,910,400	Rp 423,263,232
	f. Plastik /Box	Rp21,600,000	Rp 23,328,000	Rp 25,194,240	Rp 27,209,779
	g. Bahan Bakar	Rp28,800,000	Rp 31,104,000	Rp 33,592,320	Rp 36,279,706
	h. Label	Rp8,640,000	Rp 9,331,200	Rp 10,077,696	Rp 10,883,912
	Total 4	Rp861,312,000	Rp 930,216,960	Rp 1,004,634,317	Rp 1,085,005,062
	Total Biaya Operasional	Rp991,092,000	Rp 1,070,379,360	Rp 1,156,009,709	Rp 1,248,490,486

Sumber : PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung, 2018

Penerimaan perusahaan diperoleh dari hasil penjualan keripik PO. Suseno Bandar Lampung yang dihasilkan dijual dengan harga Rp.13.000; per kg. Kapasitas produksi per hari adalah sebesar 300 kg keripik pisang, sehingga dengan jumlah hari kerja sebanyak 288 hari per tahun maka

kapasitas produksi per tahun sebesar 86.400 kg. Pajak penghasilan dihitung sebesar 1% dari omset penjualan. Hal ini berdasarkan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013. Penerimaan perusahaan selama beberapa tahun terakhir dapat dilihat pada tabel laba rugi berikut ini :

Tabel 4. Laporan Laba Rugi PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung

No	URAIAN	TAHUN Ke 1	TAHUN Ke 2	TAHUN Ke 3	TAHUN Ke 4
----	--------	------------	------------	------------	------------

1.	Total Penerimaan	Rp 1.123.200.000	Rp 1.213.056.000	Rp 1.310.100.480	Rp 1.414.908.518
2.	Biaya - Biaya				
	Biaya Operasional	Rp 991.092.000	Rp 1.070.379.360	Rp1.156.009.709	Rp 1.248.490.486
	Biaya Penyusutan	Rp 16.916.000	Rp 16.916.000	Rp 16.916.000	Rp 16.916.000
	Jumlah	Rp 1.008.008.000	Rp 1.087.295.360.	Rp 1.172.925.709	Rp 1.265.406.485.
3.	EBIT	Rp 115.192.000	Rp 125.760.640	Rp 137.174.771	Rp 149.502.033
4.	Pajak 1%	Rp 11.232.000	Rp 12.130.560	Rp 13.101.005	Rp 14.149.085
5.	Penerimaan Setelah Pajak	Rp 103.960.000	Rp 113.630.080	Rp 124.073.766	Rp 135.352.948
6.	Laba/Rugi Bersih	Rp 103.960.000	Rp 113.630.080	Rp 124.073.766	Rp 135.352.948

Sumber : PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung, 2018

Penilaian kelayakan investasi didasarkan pada aliran kas (*cash flow*) dan bukan pada keuntungan. Hal ini disebabkan untuk menghasilkan keuntungan tambahan,

perusahaan harus mempunyai kas untuk ditanamkan kembali (Suliyanto, 2010). Aliran Kas (*cash flow*) PO. Keripik Suseno dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 5. Aliran Kas (*Cash Flow*) PO. Keripik Suseno Bandar Lampung

Th	<i>Inflow</i>		<i>Out Flow</i>		Laba Setelah Pajak	Penyusutan	<i>Proceed</i>
	Laba	Investasi tdk menyusut	Investasi	Pajak			
0	0		Rp. 260.064.000	0			Rp. 260.064.000
1	Rp. 115.192.000			Rp. 11.232.000	Rp. 103.960.000	Rp. 16.916.000	Rp. 120.876.000
2	Rp. 125.760.640			Rp. 12.130.560	Rp. 113.630.080	Rp. 16.916.000	Rp. 130.546.080
3	Rp. 137.174.771			Rp. 13.101.005	Rp. 124.073.766	Rp. 16.916.000	Rp. 140.989.766
4	Rp. 149.502.033	Rp. 69.584.000		Rp. 14.149.085	Rp. 135.352.948	Rp. 16.916.000	Rp. 221.852.948
Rata-Rata					Rp. 119.254.199		R p. 354.200.794

Sumber : PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung, 2018

Kriteria kelayakan aspek finansial yang digunakan dalam penelitian ini meliputi empat kriteria. Kriteria tersebut adalah *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI) dan *Payback period* (PP). Perhitungan kelayakan finansial PO. Keripik Suseno ini diperoleh dari data hasil pengurangan aliran kas manfaat dengan pengurangan biaya-biaya yang menggunakan 100% modal sendiri. Tingkat bunga yang digunakan sebesar 9%. Pajak dihitung sebesar 1% dari

omset penjualan. Perhitungan kriteria kelayakan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Metode Nilai Sekarang / *Net Present Value* (NPV)

Selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih dapat dihitung dengan menggunakan metode NPV. Perhitungan NPV dari usaha keripik PO. Suseno dapat dilihat pada Tabel 6 dibawah ini.

Tabel 6. Perhitungan *Net Present Value* (NPV)

T	<i>Proceed</i>	df-9%	<i>PV Proceed</i>
1	120.876.000	0,9174	110.895.413
2	130.546.080	0,8417	109.878.024
3	140.989.766	0,7722	108.869.968
4	221.852.948	0,7084	157.166.221
Jumlah PV <i>Proceed</i>			486.809.626
PV Investasi			260.064.000
<i>Net Present Value (NPV)</i>			226.745.626

Sumber : Keripik Pisang Suseno di Bandar Lampung, 2018

Perhitungan *Net Present Value* (NPV) di atas, menghasilkan nilai NPV sebesar 226.745.626, artinya NPV > 0 (bernilai positif) maka dinyatakan usaha Keripik PO. Suseno layak untuk terus dijalankan. Hal ini karena nilai NPV yang diperoleh bernilai positif.

2. *Profitability Index* (PI)

Perbandingan antara jumlah nilai sekarang arus kas selama umur ekonomis dan pengeluaran awal proyek bisa disebut dengan indeks profitabilitas (Syamsuddin, 2011:453 dalam Durri, dkk, 2016). *Present value* untuk setiap rupiah yang telah diinvestasikan oleh investor dapat dihitung dengan menggunakan metode ini.

$$PI = \frac{\Sigma PV \text{ Kas Bersih}}{\Sigma PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

$$PI = \frac{486.809.626}{260.064.000} \times 100\% = 1,87$$

Perhitungan *Profitability Index* (PI) di atas menghasilkan nilai PI sebesar 1,87 artinya PI > 1 sehingga Po. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung dinyatakan layak untuk dijalankan.

3. *Internal Rate of Return* (IRR)

Menurut Suliyanto (2010), *Internal Rate of Return* (IRR) merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara *present value* dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi. Untuk menghitung IRR maka harus dihitung terlebih dahulu nilai NPV1 yang bernilai positif dan nilai NPV2 yang bernilai negatif secara *trial error*. Perhitungan tersebut dapat dilihat pada Tabel 7 sebagai berikut :

Tabel 7. Perhitungan Trial & Error NPV

T	Proceed	df-40%	PV dari Proceed	df-41%	PV dari Proceed
1	120.876.000	0,71429	86.340.000	0,70922	85.727.660
2	130.546.080	0,51020	66.605.143	0,50299	65.663.739
3	140.989.766	0,36443	51.381.110	0,35673	50.295.630
4	221.852.948	0,26031	57.750.143	0,25300	56.129.187
Jumlah PV Proceed			262.076.396		257.816.216
PV Investasi			260.064.000		260.064.000
NPV			2.012.396		-2.247.784

Sumber : PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung, 2018

Nilai NPV positif dan negatif dapat diperoleh pada *discount factor* 40% dan 41%, sehingga nilai IRR dapat dihitung sebagai berikut :

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

$$IRR = 40\% + \frac{2.012.396}{2.012.396 - (-2.247.784)} (41\% - 40\%)$$

$$IRR = 40\% + \frac{2.012.396}{4.260.180} (1\%)$$

$$IRR = 40\% + 0,47\%$$

$$IRR = 40,47\%.$$

Perhitungan IRR di atas, dapat diketahui bahwa nilai IRR yang diperoleh sebesar 40,47% > suku bunga 9%. Hal ini menunjukkan bahwa usaha Po. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung untuk terus dijalankan.

4. Payback Period (PP)

Payback period (PP) merupakan ukuran untuk melihat jangka waktu yang dibutuhkan agar dana yang diinvestasikan kembali. Berikut adalah perhitungan dari

PP usaha PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung :

Jumlah Investasi = Rp 260.064.000

Proceed Tahun 1 = Rp 120.876.000

Sisa = Rp 139.188.000

Proceed Tahun 2 = Rp 130.546.080

Sisa = Rp. 8.641.920

Proceed Tahun 3 = Rp 140.989.766

Berdasarkan perhitungan di atas dapat dilihat waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi yaitu :

$$PP = 2 + \frac{8.641.920}{140.989.766}$$

$$PP = 2,06 \times 12 \text{ bulan}$$

$$PP = 24,72 \text{ bulan} = 2 \text{ tahun } 23 \text{ hari}$$

Usaha ini layak untuk dijalankan karena nilai PP lebih kecil dari batas waktu pengembalian yang ditentukan, yaitu 2 tahun 23 hari < 5 tahun umur ekonomis mesin.

Berdasarkan perhitungan beberapa kriteria kelayakan dari aspek finansial di atas, maka kelayakan dari aspek finansial PO. Keripik Suseno Bandar Lampung dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 8. Hasil Penelitian Aspek Finansial

Kriteria	Indikator	Hasil	Keterangan
<i>Net Present Value (NPV)</i>	NPV > 0 (+) maka usaha layak NPV < 0 (-) maka usaha tidak layak	226.745.622	Layak
<i>Profitability Index (PI)</i>	PI > 1 maka usaha layak PI < 1 maka usaha tidak layak	1,87	Layak
<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	IRR > Tingkat suku bunga (9%) maka usaha layak IRR < Tingkat suku bunga (9%) maka usaha tidak layak	40,47%	Layak
<i>Payback period (PP)</i>	PP < Waktu pengambilan (5 tahun) maka usaha layak PP > Waktu pengambilan (5 tahun) maka usaha layak	2 tahun 23 hari	Layak

Sumber : PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung, 2018

Penjualan adalah kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba atau keuntungan, dan merupakan salah satu

sumber pendapatan perusahaan PO. Keripik Suseno. Penjualan Keripik Pisang Suseno pada Tahun 2013 -2016 dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.9 Penjualan PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung

Tahun	Volume Penjualan (kg)
2013	86.400
2014	93.312
2015	100.777
2016	108.839
Total	389.328

Sumber : PO. Keripik Pisang Suseno Bandar Lampung, 2018

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari analisis kelayakan bisnis yang ditinjau dari aspek finansial dan aspek pemasaran pada usaha PO. Keripik Suseno, maka dapat diambil kesimpulan bahwa usaha tersebut layak untuk terus dijalankan.

1. Berdasarkan perhitungan dan hasil penelitian dari beberapa kriteria kelayakan finansial, maka dapat diketahui nilai *Net Present Value (NPV)* adalah 226.745.626.
2. *Profitability Index (PI)* sebesar 1,87, *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 40,47% dan *Payback period (PP)* selama 2 tahun 23 hari.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- [1] J. Staton. William (2004). *Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- [2] Kotler, Philip. Gary, Armstrong. (2004). *Dasar-Dasar Pemasaran. Jilid 1*. Jakarta : Gramedia.
- [3] Mardalis. (2009). *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta : Bumi Aksara.
- [4] Prawirosentono.Suyadi (2002). *Pengantar Bisnis Modern*. Jakarta : Bumi Aksara.
- [5] Rangkuti, Freddy,(2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- [6] Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta : Penerbit ANDI.
- [7] Swastha. Basu. Ibnu Sukotjo. (2005). *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta : Liberty.