

Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-Oleh Khas Kota Batam

Dewi Purnamasari ¹⁾, Bambang Hendrawan ²⁾

1)Jurusan Manajemen Bisnis, Politeknik Negeri Batam, Batam 29461, email: dhewyp@ymail.com

2)Jurusan Manajemen Bisnis, Politeknik Negeri Batam, Batam 29461, email: benks@polibatam.ac.id

Abstrak - Studi kelayakan usaha diperlukan untuk melihat sebuah gambaran mengenai layak atau tidak layaknya suatu usaha yang akan dijalankan. Penelitian ini bertujuan untuk melihat apakah usaha Roti Ceriwis sebagai oleh-oleh khas Batam layak untuk dijalankan atau tidak. Setiap aspek untuk dikatakan layak harus memiliki suatu standar nilai tertentu, namun penilaian tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. Penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan terhadap terhadap beberapa aspek. Metode analisis yang digunakan dalam studi kelayakan usaha meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek finansial dan analisis sensitivitas yang digunakan untuk menguji dampak kenaikan biaya terhadap kelayakan bisnis tersebut. Hasil penelitian ini diperoleh bahwa usaha Roti Ceriwis layak untuk dijalankan dan mempunyai prospek yang sangat bagus.

Kata kunci: Kelayakan usaha, aspek kelayakan.

Abstract – Business feasibility study is needed to see a figure out of feasibility to run a business. The purpose of this study is to address whether the Roti Ceriwis is fisible or not as specially food from batam. Every aspect should be feasible to have a certain standard of value, but the assessment is not only done on one aspect only. Assessment to determine eligibility should be based on the several aspects. Method of analysis uses feasible analysis from various aspect such as market and marketing aspects, technical aspects, financial aspects, in addition sensitivities analysis also used to asses input of cost increase toward business feasibility. The results of this study showed that businesses Roti Ceriwis feasible and has very good prospects.

Keywords: Feasibility, feasibility aspects.

1. PENDAHULUAN

Kota Batam adalah kota terbesar di Kepulauan Riau dan merupakan kota dengan populasi terbesar ke tiga di wilayah Sumatra setelah Medan dan Palembang. Menurut Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil Kota Batam Per April 2012 jumlah penduduk Batam mencapai 1.153.860 jiwa, penduduk asli kota batam adalah 357,697 jiwa sedangkan untuk penduduk pendatang sebesar 796,163 jiwa. Menurut Badan Statistika Nasional 2013, Batam terdata sebagai daerah ketiga dengan jumlah wisatawan tertinggi di Indonesia yaitu Sebanyak 643,676 pengunjung selama bulan Januari sampai dengan juni 2013.

Kota Batam merupakan salah satu kota yang berpotensi untuk pengembangan pariwisata, dimana sudah terbentuknya berbagai tempat pariwisata, dan dekat dengan Singapore dan Malaysia. Salah satu tempat pendukung bagi wisatawan terdapatnya tempat penjualan oleh-oleh khas kota Batam. Banyak tempat penjualan oleh-oleh khas kota dengan berbagai macam konsep atau ide-ide ditawarkan untuk memikat pelanggan, baik

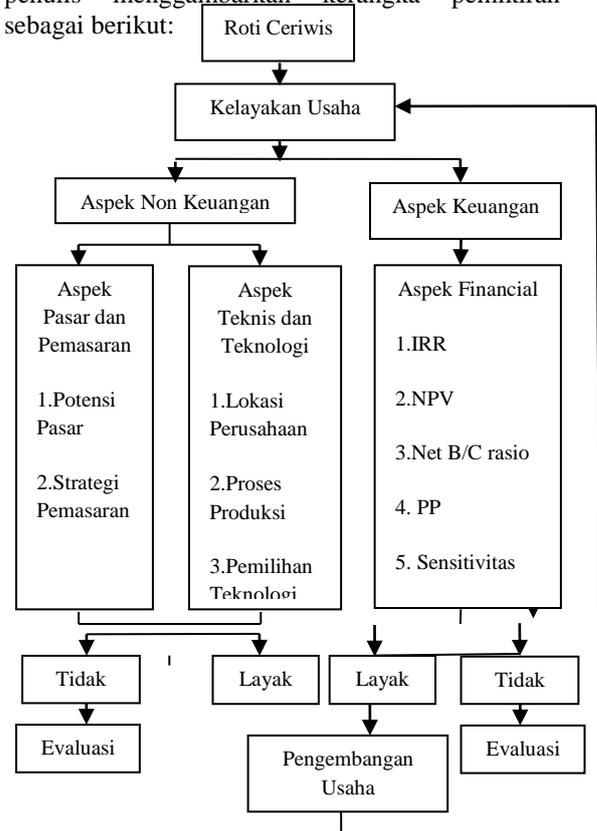
dari kalangan muda maupun kalangan orang tua dari segi ekonomi menengah keatas. Tempat penjualan oleh-oleh khas kota yang sudah lama berdiri maupun tempat penjualan oleh-oleh khas kota yang baru dibuka berusaha untuk mengenalkan atau menawarkan menu-menu baru agar dapat diterima dengan baik oleh para konsumen. Kondisi tersebut akan menimbulkan persaingan antar Tempat penjualan oleh-oleh khas kota yang semakin ketat untuk menarik pembeli sebanyak-banyaknya agar datang mengunjungi serta menikmati apa yang telah disediakan. Jumlah tempat penjualan oleh-oleh khas kota Batam yang paling diminati dan sedang populer hanya sekitar lima penyedia oleh-oleh, oleh karena itulah penulis berpikir untuk membuat suatu usaha tempat penjualan oleh-oleh khas kota Batam, sehingga untuk menjalankan usaha ini perlu diadakan suatu analisis kelayakan bisnis. Dalam suatu usaha baik dalam skala kecil maupun besar sebaiknya memiliki studi kelayakan usaha.

2. LANDASAN TEORI DAN KAJIAN LITERATUR

Menurut Ibrahim dalam Gumelar (2011), studi kelayakan bisnis adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau proyek. Sedangkan menurut Kadariah, Kahlien dan Clive (1999), proyek sebagai suatu keseluruhan aktivitas yang menggunakan sumber-sumber untuk mendapatkan kemanfaatan (benefit), atau suatu aktivitas di mana dikeluarkan uang dengan harapan untuk mendapatkan hasil (return) di waktu yang akan datang dan dapat direncanakan, dibiayai dan dilaksanakan sebagai satu unit. Tujuan dilakukannya analisis bisnis (Gray dan Larson, 2007) adalah (1) Untuk mengetahui tingkat keuntungan yang dapat dicapai melalui investasi dalam suatu proyek; (2) Menghindari pemborosan sumber-sumber daya, yaitu menghindari pelaksanaan kegiatan yang tidak menguntungkan; (3) Mengadakan penilaian terhadap peluang investasi yang ada sehingga dapat memilih alternatif kegiatan yang paling menguntungkan; (4) Menentukan prioritas investasi. Rangkuti dalam Syarif (2011) menjelaskan kemampuan analisis pemasaran sangat penting untuk keberhasilan perusahaan. Jika suatu perusahaan dapat menjual lebih banyak produk yang sama, dengan kualitas yang sama, dengan harga yang lebih mahal, atau dapat mengembangkan produk baru yang lebih berhasil, perusahaan tersebut relatif telah berhasil menggunakan kemampuan analisis pemasarannya. Kotler dalam Syarif (2011) Potensi pasar dapat dianalisis melalui: a) Pendekatan permintaan menekankan tentang kebutuhan manusia yang sampai sekarang belum sepenuhnya terpenuhi atau kemungkinan sudah terpenuhi namun kurang memuaskan. b) Pendekatan penawaran berawal dari kemampuan dalam membuat suatu produk/barang, memberikan pelayanan jasa atau gabungan dari keduanya. c) Membatasi Jangkauan Pasar, mengukur secara rasional seberapa luas jangkauan usaha Anda dan tentukan siapa target pasar Anda.

Strategi pemasaran adalah penggabungan oleh wirausahawan terhadap penelitian pasar yang bermakna dengan suatu rencana untuk mengembangkan daya saing dalam pasar sasaran tertentu untuk menciptakan bauran pemasaran yang berhasil (Thomas & Norman, 2002). Umar dalam Syarif (2011) manajemen operasional adalah suatu fungsi atau kegiatan manajemen yang meliputi perencanaan, organisasi, staffing, koordinasi, pengarahan dan pengawasan terhadap operasi perusahaan. Ada tiga masalah pokok yang dihadapi perusahaan yaitu masalah penentuan posisi perusahaan, masalah desain dan masalah operasional. Kelancaran suatu usaha berhubungan erat dengan teknis yang digunakan oleh perusahaan

tersebut. Aspek teknis mencakup penggunaan komponen *input* dan *output*, baik berupa barang maupun jasa (Pramudya dalam Roefflina, 2007). Aspek finansial merupakan suatu gambaran yang bertujuan untuk menilai kelayakan suatu usaha untuk dijalankan atau tidak dijalankan dengan melihat dari beberapa indikator yaitu: *Net Present Value (NPV)*, *Net Benefit/Cost Ratio*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Payback Periode (PP)*, sensitivitas. Sesuai dengan deskripsi diatas maka penulis menggambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 1.1 Kerangka pemikiran tahapan penelitian

3. METODE PENELITIAN

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Pengumpulan seluruh data yang diperlukan dalam penelitian ini dilakukan melalui metode dokumentasi. Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menelusuri data historis (Ibid, dalam Rohmatul, 2009). Adapun metode dokumentasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah buku-buku, catatan-catatan, dokumen. Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang kelayakan usaha Roti Ceriwis sebagai oleh-oleh khas kota Batam.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Penelitian

Roti Ceriwis merupakan usaha yang bergerak dibidang penjualan oleh-oleh khas kota Batam yang berlokasi di Nagoya Hill Lt.1 Food Street, kota Batam. Batam merupakan kota yang berpotensi dibidang pariwisata dimana Batam terdata sebagai daerah ketiga dengan jumlah wisatawan tertinggi di Indonesia yaitu sebanyak 643,676 pengunjung, dengan jumlah pengunjung yang akan membelanjakan uangnya untuk membeli oleh-oleh sebanyak 66,059 pengunjung, dengan peluang tersebut maka Roti Ceriwis mempunyai pangsa pasar yang sangat bagus, dimana target penjualan Roti Ceriwis per hari yaitu 30 pack atau 900 pack per bulan.

4.2 Data Fokus Penelitian

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data-data yang berhubungan dengan aspek-aspek yang akan diteliti baik dari aspek finansial, aspek pasar dan pemasaran, dan aspek teknis yaitu data tentang penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan selama masa proyek, data wisatawan yang berkunjung ke kota Batam, dan juga data penyedia oleh-oleh khas kota Batam yang sudah ada.

4.3 Aspek-Aspek Analisis Kelayakan Usaha

Aspek-aspek analisis kelayakan usaha yang dibahas meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan aspek finansial. Variabel-variabel yang dibahas pada setiap aspek disesuaikan dengan kondisi usaha yang dijalankan. Penjelasan pada setiap aspek adalah sebagai berikut:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

a. Potensi Pasar

Saat ini, Batam terdata sebagai daerah ketiga dengan jumlah wisatawan mancanegara tertinggi di Indonesia, menurut data pintu masuk pada bulan Januari sampai dengan juni 2013 (Badan Statistik Nasional 2013) Yaitu sebanyak 643,676 pengunjung. Dari jumlah 643,676 sebanyak 55,46% nya adalah yang membelanjakan uangnya untuk membeli oleh-oleh khas batam, 18,50% diantaranya yaitu oleh-oleh khas batam yang bergerak dibidang kuliner seperti cake dan yang lainnya. Jika dilihat dari jumlah wisatawan yang akan membeli oleh-oleh yaitu sebesar 356,982 pengunjung, maka bisa dilihat peluang pasar yang akan didapatkan yaitu dengan jumlah permintaan sebanyak 18,50% atau 66,059 wisatawan. Dari wisatawan yang akan membelanjakan uangnya untuk membeli Roti Ceriwis sebagai oleh-oleh khas kota Batam 66.059 wisatawan, sedangkan yang sudah membelanjakan uangnya untuk membeli oleh-oleh khas kota Batam sebanyak 54.168 wisatawan yang sudah membelanjakan oleh-oleh

khas batam, jadi Jadi peluang yang kemungkinan terjadi adalah 11,891 pengunjung yang kemungkinan akan membelanjakan uangnya untuk oleh-oleh khas kota Batam lainnya seperti Roti Ceriwis dalam waktu enam bulan dari bulan Januari sampai dengan Juni 2013.

b. Strategi pemasaran

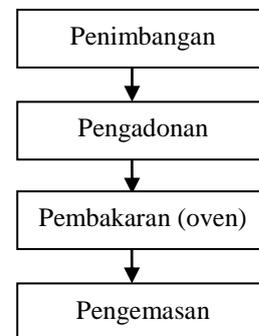
Strategi pemasaran yang dimaksud adalah strategi pemasaran yang akan dilakukan setelah usaha ini berjalan dan memungkinkan untuk melakukan penambahan atau perubahan adalah: 1)Diversifikasi produk, 2)Berpartisipasi pada suatu event.

2. Aspek Teknis

a. Lokasi

Lokasi Roti Ceriwis adalah di Nagoya Hill Food street Lt.1, alasan pemilihan lokasi ini dikarenakan Nagoya Hill adalah pusat perbelanjaan di kota Batam yang paling banyak dikunjungi baik oleh wisatawan baik lokal maupun luar negeri.

b. Proses Produksi



Gambar 4.1 Alur proses pembuatan roti ceriwis

c. Pemilihan Teknologi

Pemilihan teknologi sangat penting karena dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha, untuk itu perlu dilakukan pemilihan teknologi yang tepat seperti pemilihan peralatan yang sesuai yaitu menggunakan mesin otomatis. Untuk pembelian peralatan ini diperlukan biaya yang banyak, tetapi dengan adanya peralatan ini maka proses produksi bisa berjalan dengan baik dan dapat memenuhi permintaan pasar.

3. Aspek Finansial

Analisis kelayakan finansial dilakukan pada penelitian ini untuk mengetahui kelayakan usaha sehingga diketahui apakah usaha yang dijalankan oleh Roti Ceriwis layak secara finansial. Aspek finansial yang dibahas adalah:

a. Kebutuhan Modal dan Identifikasi Biaya

Kebutuhan modal dalam usaha Roti Ceriwis terdiri dari modal investasi dan modal kerja. Modal investasi adalah modal yang dikeluarkan pada awal periode usaha untuk pendirian atau pembelian sarana-sarana yang mendukung transaksi penjualan dan digunakan untuk memperoleh manfaat hingga

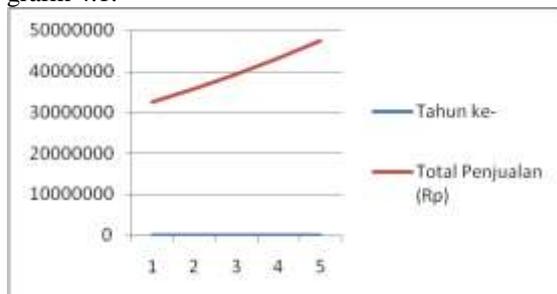
secara ekonomis tidak dapat digunakan lagi. Total rencana kebutuhan modal pada periode awal rencana usaha ini adalah Rp26,725,500-. yang terdiri dari modal investasi yang dikeluarkan adalah Rp17,583,000,-. dan Modal kerja sebesar Rp9,142,500-.

b. Sumber Modal

Modal yang digunakan dalam pendirian dan operasional Roti Ceriwis berasal modal dari pinjaman dan modal pribadi. Seluruh modal akan digunakan untuk membiayai semua keperluan baik untuk biaya investasi dan biaya operasional pada periode pertama. Sumber modal yang berasal dari peminjaman sebesar Rp20,000,000,- dan modal pribadi sebesar Rp7,000,000,-.

c. Identifikasi Penerimaan

Manfaat yang diterima adalah penerimaan dari penjualan *output* serta nilai sisa dari komponen-komponen investasi. Penerimaan diperoleh dari hasil perkalian antara jumlah *output* dengan harga jual per satuannya. Pada tahun pertama penerimaan yang diperoleh adalah Rp324,000,000,-, pada tahun kedua adalah Rp356,400,000,-, pada tahun ketiga adalah Rp392,040,000,-, pada tahun keempat adalah Rp431,244,000,-, pada tahun kelima adalah Rp474,368,400,-, Proyeksi pendapatan selama umur proyek dapat dilihat pada grafik 4.1.



Grafik 4.1 Proyeksi pendapatan selama umur proyek

Total pengeluaran tahun pertama adalah Rp144,968,000,-, pada tahun kedua adalah Rp133,356,470,-, pada tahun ketiga adalah Rp146,522,117,-, pada tahun keempat adalah Rp161,004,329,-, pada tahun kelima adalah Rp176,934,763,-. Berdasarkan perhitungan penerimaan dan pengeluaran tersebut maka keuntungan bersih yang diperoleh pada tahun pertama adalah Rp179,032,000,-, pada tahun kedua adalah Rp223,043,530,-, pada tahun ketiga adalah Rp245,517,883,-, pada tahun keempat adalah Rp270,239,671,- dan pada tahun kelima adalah Rp297,433,638,-. Analisis finansial mencakup kriteria kelayakan usaha yang terdiri dari NPV, Net B/C, IRR, PP. Hasil perhitungan analisis tersebut dapat dilihat pada tabel 4.3.

Kriteria	Kelayakan	% Kenaikan			
		BB 10%	TK 10%	BB 20%	TK 20%
NPV	NPV>0	821,466,533	804,491,596	816,730,820	782,780,945
Net B/C	Net B/C >1	3,1	3,1	3,1	3,0
IRR	IRR>DF	68%	67%	68%	67%
PP	PP < JK	0.2	0.2	0.2	0.2

Tabel 4.3 Analisis kelayakan usaha Roti Ceriwis

4. Analisis Sensitivitas

Untuk menghadapi kondisi ekonomi yang tidak menentu dalam setiap usaha diperlukan persiapan apabila terjadi guncangan ekonomi yang menyebabkan adanya kenaikan biaya produksi atau kenaikan harga bahan baku, kenaikan biaya tenaga kerja dan penurunan penjualan. Maka dilakukan analisis sensitivitas untuk mengetahui sejauh mana dapat bertahan dalam kondisi krisis dan ketidakpastian. Ketidakpastian dapat menyebabkan berkurangnya kemampuan dari suatu usaha dalam beroperasi menghasilkan laba (Umar dalam Syarif, 2011). Oleh karena itu, dalam penelitian ini dilakukan analisis sensitivitas untuk mengetahui kepekaan dari rencana usaha Roti Ceriwis dengan mengubah faktor-faktor penting, seperti kenaikan harga bahan baku dan biaya tenaga kerja. Skenarionya adalah terjadi kenaikan harga bahan baku dan tenaga kerja. Hasil dari perhitungan untuk skenario kenaikan harga bahan baku dapat dilihat pada Tabel 4.4.

No	Kriteria Kelayakan	Kelayakan	Keterangan
1	NPV	NPV>0	826,202,247
2	Net B/C	Net B/C >1	3,1
3	IRR	IRR>DF	67%
4	Payback Periode	PP < Jangka waktu	0.2 tahun

Tabel 4.4 Analisis sensitivitas usaha Roti Ceriwis

5. KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN KETERBATASAN

5.1 Kesimpulan

- Hasil analisis kelayakan pada aspek pasar dan pemasaran dan aspek teknik menunjukkan bahwa usaha Roti Ceriwis ini layak untuk dilaksanakan.
- Berdasarkan hasil analisis aspek finansial menunjukkan nilai NPV positif Rp826,202,247,-, nilai IRR 67 persen dimana nilai ini lebih besar dari nilai suku bunga kredit pada tahun 2013 (12 persen), Net B/C 3.1, dan PP 0.2 tahun yang berarti usaha ini sudah dapat menutup biaya investasi awalnya sebelum umur usaha berakhir. Semua hasil perhitungan pada analisis finansial juga menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan.
- Kenaikan harga bahan baku dan biaya tenaga kerja tidak mempengaruhi kriteria kelayakan usaha, sehingga tidak perlu menaikkan harga

produk Roti Ceriwis karena usaha tersebut masih layak untuk dijalankan.

5.2 Implikasi

Penelitian ini telah menunjukkan bahwa analisis kelayakan usaha Roti Ceriwis sangat penting baik dari aspek pasar, aspek pemasaran, aspek teknik maupun aspek finansial. Analisis ini menunjukkan bahwa usaha Roti Ceriwis memiliki prospek yang bagus. Untuk penelitian selanjutnya hendaknya peneliti lebih detail lagi dalam menggali informasi yang sudah ada sehingga hasil bisa digunakan sebagai bahan informasi untuk mengembangkan usaha Roti ceriwis agar bisa menjadi lebih baik.

5.3 Keterbatasan

Secara umum masih terdapat keterbatasan dalam analisis kelayakan usaha roti ceriwis sebagai oleh-oleh khas batam diantaranya adalah analisis kelayakan hanya pada analisis pasar, pemasaran, teknik dan analisis finansial sedangkan untuk analisis lain seperti analisis lingkungan, sosial, dan politik tidak diteliti karena data yang diperoleh sangat sedikit dan pencatatan akuntansi yang dilakukan oleh Roti ceriwis masih sangat sederhana.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Badan Pusat Statistik, Juni 2013. Diambil 22 Agustus 2013 dari google. Website:http://www.bps.go.id/tab_sub/view.php?tabel=1&daftar=1&id_subyek=16¬ab=14.
- [2] Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil Pemerintah Kota Batam, April 2012. Diambil 20 Maret 2013 dari google. Website: <http://skpd.batamkota.go.id/kependudukan>.
- [3] Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kota Batam, April 2012. diambil 20 Maret 2013 dari google. Website:<http://skpd.batamkota.go.id/pariwisata>.
- [4] Daftar oleh-oleh khas batam, 2013. Diambil 22 Agustus 2013 dari google. Website:<http://diansmk1btm.wordpress.com/category/oleh-oleh-khas-batam/>
- [5] Gumelar Galuh ,2011 *Analisis Kelayakan Bisnis Kedai Kopi Mobil di wilayah kota Bogor*, Bogor : Institut Pertanian Bogor.
- [6] Nurmalina, Rita. Tintin Sarianti dan Arif Karyadi. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Bogor : Departemen Agribisnis FEM-IPB.
- [7] Roefeliana Insani, 2007 *Analisis Kelayakan Finansial Produk Madu dalam Kemasan Sachet*, Bogor : Institut Pertanian Bogor.
- [8] Leo Suryadinata, Evi Nurvidya Arifin, Aris Anan; Indonesia's population: ethnicity and religion in a changing political landscape, 2003, p. 151.
- [9] Lukman Wylma,2008 *Analisis Kelayakan Bisnis Restoran Sushi di Kelapa Gading Jakarta*, Jakarta: Universitas Indonesia.
- [10] Syarif Kasman , 2011 *Analisis Kelayakan Usaha Produk Minyak Aromatik Merk Flos*, Bogor: Institut Pertanian Bogor.