

Feasibility Study Analysis Of MSME Cake Business In Pangkalpinang City

Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Cake Kota Pangkalpinang

Andewi Rupita Ningrum¹, Nelly Astuti^{2*}, Yunita Maharani³

STIE-IBEK Pangkalpinang, Bangka Belitung, Indonesia^{1,2,3}

nellyastuti39@gmail.com²

*Corresponding Author

ABSTRACT

The method used in this study is to use a qualitative descriptive method with a case study method, namely to describe and describe the conditions that existed at the research location at the time of observation, followed by analyzing the problems encountered using feasibility analysis including Net Present Value (NPV), Average Rate of Return (ARR), Payback Period (PP) and Profitability Index (PI). To see the development of this cake business strategy using SWOT analysis as well as market demand and marketing mix. The three cake businesses in the Pangkalpinang city area were studied based on the results of the Dewi Cake NPV Calculation method of Rp.143.127.140; ARR of 101%, Profitability Index of 2.36 and Payback Period for 11 months, Rohal Cake NPV Calculation method of Rp. 133,850,270; ARR of 140%, Profitability Index of 2.91 and Payback Period for 8 months and Chabietz Cake NPV Calculation method of Rp. 45,629,990; ARR of 206%, Profitability Index of 5.56 and Payback Period for 4 months. These three cake businesses in the area of the city of Pangkalpinang are very feasible to run.

Keywords : Business Feasibility Study, Cake

ABSTRAK

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus yaitu mendeskripsikan dan mendeskripsikan kondisi yang ada di lokasi penelitian pada saat observasi, dilanjutkan dengan menganalisis permasalahan yang dihadapi dengan menggunakan analisis kelayakan termasuk Net Present Value (NPV), Average Rate of Return (ARR), Payback Period (PP) dan Profitability Index (PI). Untuk melihat perkembangan strategi bisnis kue ini menggunakan analisis SWOT serta permintaan pasar dan bauran pemasaran. Ketiga usaha kue di wilayah kota Pangkalpinang dikaji berdasarkan hasil Perhitungan NPV Dewi Cake sebesar Rp143.127.140; ARR 101%, Profitability Index 2,36 dan Payback Period selama 11 bulan, metode Perhitungan NPV Kue Rohal sebesar Rp. 133.850.270; ARR 140%, Profitability Index 2,91 dan Payback Period selama 8 bulan dan metode Perhitungan NPV Chabietz Cake sebesar Rp. 45.629.990; ARR 206%, Profitability Index 5,56 dan Payback Period selama 4 bulan. Ketiga usaha kue di wilayah kota Pangkalpinang ini sangat layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : Studi Kelayakan Usaha, Cake

1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah salah satu penggerak perekonomian di Indonesia. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan “tulang punggung” perekonomian di Indonesia. Negara Indonesia UMKM menyumbang sekitar 60% dari PDB (*Product Domestic Bruto*) Dan juga memberikan lapangan kerja bagi banyak masyarakat Indonesia. Jadi, bisnis UMKM di Indonesia akan selalu berkembang dan memberikan peluang usaha yang menguntungkan bagi mereka yang menyukai dunia wirausaha (Rijanto,2015).

Seperti yang diketahui di Indonesia maraknya industri kuliner UMKM dari dahulu hingga sekarang kuliner yang dinamis terus berkembang. Karena kuliner adalah yang dapat dikembangkan dan tidak memiliki patokan tentunya hingga hal ini mungkin terjadi. Seiring majunya peradaban kuliner juga berkembang dengan itu. Berawal dari satu bahan yang sama tetapi dapat menghasilkan masakan yang berbeda dengan resep yang berbeda dan cara

pengolahan yang berbeda. Menghasilkan cita rasa yang nikmat menjadi salah satu tujuan utama untuk masakan yang dibuat, namun tidak banyak masyarakat yang dapat menghasilkan cita rasa demikian. Tetapi bagi mereka dapat menghasilkan cita rasa makanan yang nikmat tidak jarang mereka mengambil kesepakatan untuk mengkomersilkan kuliner mereka.

Banyaknya masalah yang mengakibatkan suatu usaha atau bisnis ternyata tidak menguntungkan (gagal) di kemudian hari. Kondisi ini adanya kesalahan perencanaan, kesalahan menafsirkan pasar yang tersedia, kesalahan dalam memikirkan teknologi yang dipakai oleh wirausaha. Studi kelayakan bisnis memberikan manfaat yang sangat besar terhadap pengembangan usaha yang diharapkan dan juga dapat menghindari keterlanjutan penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan usaha ternyata tidak layak atau tidak menguntungkan.

Menurut (Kasmir dan Jakfar, 2012), Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.

Pengerak UMKM di Indonesia kurang lebih 90% Banyak masalah pelaku UMKM tumbuh dan mati dengan bersamaan bahkan tiap tahunnya progress pertumbuhan naik tetapi tidak sedikitnya juga yang mengalami kegagalan suatu bisnis. Kondisi ini adanya kesalahan dalam memikirkan teknologi yang dipakai oleh wirausaha.

Studi kelayakan bisnis memberikan manfaat untuk mengukur dan mengetahui layak atau tidaknya suatu bisnis itu dijalankan. Studi kelayakan bisnis sangat membantu pelaku UMKM agar bisnis yang dijalankan berhasil atau menguntungkan

Provinsi Kepulauan Bangka Belitung juga termasuk salah satu provinsi yang memiliki potensi yang besar. Pertumbuhan UMKM yang ada di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung menunjukkan peningkatan setiap tahunnya ini merupakan kemajuan bagi ekonomi daerah. Provinsi Bangka Belitung juga salah satu provinsi di Indonesia yang dikunjungi banyak orang. Pangkalpinang merupakan Ibukota Kepulauan Provinsi Bangka Belitung. Banyak wisatawan lokal maupun asing yang singgah di Kota Pangkalpinang untuk membeli buah tangan maupun menikmati kuliner di Kota Pangkalpinang.

Sama halnya dengan sebuah *cake*, apabila sebuah *cake* hanya ditampilkan dengan penampilannya yang sederhana namun tidak dikemas secara menarik, akan mengurangi minat dan keinginan seseorang untuk mencobanya. *Cake* adalah makanan yang sangat populer saat ini. Rasanya yang manis dan bentuknya yang beragam menjadikannya kian digemari oleh masyarakat. *Cake* dapat disajikan sebagai *dessert*.

Bahan dasar pembuatan *cake* pada umumnya menggunakan tepung terigu. Namun kini, *cake* dapat divariasikan dengan menggunakan bahan baku beraneka ragam, dengan kata lain, tidak hanya menggunakan tepung terigu saja untuk membuat *cake*. Menurut (Handayani dan Aminah, 2011) *cake* bisa diartikan sebagai adonan panggang dengan bahan dasar tepung terigu, gula, telur dan lemak. Dari pemaparan tersebut dapat disimpulkan bahwa banyak bahan dan cara yang bisa digunakan dalam pembuatan kue, sehingga banyak juga cara mendekorasinya. Bagi kebanyakan orang, kata "kue" memunculkan gambar masa-masa indah, pertemuan yang menyenangkan dan perayaan yang tak terlupakan. (Lociocero, 2007).

Jenis *cake* modern yang ada saat ini sangat beragam, baik dari ragam rasanya, ukuran, hiasan, dan bentuk modelnya. Bisnis *cake* sekarang bukan hanya *cake* ulang tahun saja dimana ada *cup cake*, kue kering, *brownies* lumer, *cake* ulang tahun dan bisa mendekorasi bentuk *cake* yang diinginkan. Dimana selain menawarkan produk makanan juga menawarkan pembuatan *cake* yang diinginkan.

Adanya perubahan gaya hidup dan mobilitas yang semakin tinggi menyebabkan masyarakat lebih menyukai makanan praktis tetapi memiliki nilai gizi yang cukup untuk menjaga kesehatan mereka. Masyarakat juga cenderung ingin mendapatkan nilai lebih dari makanan tersebut, seperti suasana toko, pelayanan, sarana pendukung, dan fasilitas hiburan untuk menunggu pembuatan *cake*. Nilai lebih yang di tawarkan ini menjadikan masyarakat

memilih kecenderungan untuk memilih konsumsi makanan di luar rumah sehingga menyebabkan munculnya banyak jasa penyedia makanan, salah satunya adalah usaha kecil dan menengah dibidang usaha kuliner.

Cake yang dipasarkan di Bangka Belitung sangat beragam macam bentuk dan jenis-jenisnya. Beberapa produk *cake* yang ada di Pangkalpinang seperti *cake* ulang tahun, kue kering, berbagai macam buket, *hampers*, *snack cake* dan banyak macam untuk keperluan perayaan acara. Dengan ragam jenis-jenis *cake* maka semakin banyak produk yang akan dijual dan dipasarkan. Pengembangan pembuatan *cake* yang akan dijual tentunya dapat memperhatikan kondisi, potensi serta permasalahan yang dimiliki dan target yang ingin dicapai. Target usaha *cake* ini adalah semua kalangan bisa anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua bisa menikmati.

Bergam usaha kue yang ada wilayah Bangka Belitung sangat memiliki potensi untuk nilai ekonomis. Seperti halnya di Wilayah Kota Pangkalpinang sudah banyak tersedia toko-toko *cake*. Banyak yang bisnis *cake* di Kota Pangkalpinang ini dengan bermacam ragam kreasi. Berikut disampaikan toko-toko *cake* yang sudah tersedia di wilayah kota pangkalpinang.

Oleh karena itu perlu dipelajari mengenai studi kelayakan bisnis UMKM *cake* Kota Pangkalpinang dilihat beberapa aspek yang terkait dengan studi kelayakan, diantaranya dapat dipelajari dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek finansial dan aspek sumber daya manusia untuk mengetahui layak atau tidak usaha untuk dijalankan.

Bedasarkan penjelasan diatas penulis tertarik untuk mengetahui kelayakan bisnis *cake* Kota Pangkalpinang dan melakukan penelitian dengan judul "Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM *Cake* Kota Pangkalpinang".

2. Tinjauan Pustaka

UMKM *Cake* Wilayah Kota Pangkalpinang

UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Seperti diatur dalam peraturan perundang-undangan No. 20 Tahun 2008, sesuai pengertian UMKM tersebut maka kriteria UMKM dibedakan secara masing-masing meliputi usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah.

Kriteria UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) berikut ini masing-masing pengertian UMKM dan kriterianya:

1. Usaha Mikro

Pengertian usaha mikro diartikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dimiliki perseorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria usaha mikro.

Usaha yang termasuk kriteria usaha mikro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih mencapai Rp.50.000.000 dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha. Hasil penjualan usaha mikro setiap tahunnya paling lama Rp. 300.000.000.

2. Usaha Kecil

Usaha kecil merupakan suatu usaha ekonomi produktif yang indenpenden atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. dikuasai dan dimiliki serta menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah.

Usaha yang masuk kriteria usaha kecil adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih Rp. 50.000.000 dengan maksimal yang dibutuhkannya mencapai Rp. 500.000.000. Hasil penjualan bisnis setiap tahunnya antara Rp. 300.000.000 sampai paling banyak Rp. 2,5.000.000.000.

3. Usaha Menengah

Pengertian usaha menengah adalah usaha dalam ekonomi produktif dan bukan merupakan cabang atau anak usaha dari perusahaan pusat serta menjadi bagian secara langsung

maupun tak langsung terhadap usaha kecil atau usaha besar dengan total kekayaan bersihnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

Usaha menengah sering dikategorikan sebagai bisnis besar dengan kriteria kekayaan bersih yang dimiliki pemilik usaha mencapai lebih dari Rp. 500.000.000 hingga Rp. 10.000.000.000 dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha. Hasil penjualan tahunnya mencapai Rp.2,5.000.000 milyar sampai Rp. 50.000.000.000.

Cake dalam pengertian umum merupakan adonan panggang dengan bahan dasar tepung terigu, gula, telur dan lemak. *Cake* dapat dibuat dengan bahan tambahan yaitu garam, bahan pengembang, *shortening*, susu dan bahan penambah aroma. Bahan-bahan tersebut dikombinasikan untuk menghasilkan remah yang halus, testur yang empuk, warna menarik dan baik aromanya (Faridah dkk,2008)

Usaha *cake* yang akan dijalani haruslah dilihat dari aspek-aspek pendukung bidangnya. Permintaan suatu barang akan bernilai atau berharga apabila barang tersebut dibutuhkan atau barang tersebut mengalami kelangkaan. Seluruh aspek-aspek dalam usaha *cake* ini saling berhubungan, suatu putusan mengenai suatu aspek akan mempengaruhi putusan-putusan terhadap aspek-aspek lainnya (Abri, 2009).

Oleh sebab itu, sangat diperlukan pengembangan usaha dan menginvoasi *cake* dengan bahan mudah didapat agar *cake* memiliki nilai ekonomis yang tinggi serta mampu bersaing dan memenuhi keinginan para konsumen dan juga harga penjualannya bisa setara dengan *cake* di Kota Pangkalpinang.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisa aspek pasar dan pemasaran berfungsi dalam memahami seberapa besar potensi pasar yang dicapai, seberapa luas pasar yang dapat diraih oleh perusahaan. Menurut (Assauri, 2012). Pengertian pasar pada kajian studi kelayakan bisnis harus diartikan secara luas, mengutip pendapat *Stanton*, Pasar adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk berbelanja dan kemauan untuk membelanjakan.

Pada definisi yang disebutkan dapat diketahui adanya tiga unsur penting yang terdapat dalam pasar yaitu:

1. Orang dengan segala keinginannya
2. Daya mampu membeli barang
3. Kemauan untuk membelanjakan uangnya

Dalam analisis pasar juga akan dilakukan analisis potensi pasar dan strategi yang digunakan dengan melakukan *segmenting*, *targeting*, dan *positioning*, setelah mengetahui hal tersebut selanjutnya baru bisa disusun strategi bauran pemasaran yaitu 4P atau produk, harga, distribusi, dan promosi. Analisis dalam aspek pasar juga bisa menggunakan metode analisis SWOT singkatan dari kata *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), *Threats* (ancaman).

Kegiatan yang paling penting dalam proses analisis SWOT adalah memahami seluruh informasi dalam suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi dan memutuskan tindakan apa yang harus dilakukan untuk memecahkan masalah (Rangkuti, 2015). Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa analisis pasar dan pemasaran dalam adalah analisis untuk melihat seberapa besar permintaan dan peluang pasar serta strategi pasar serta strategi dalam mengembangkan usaha yang bisa menguntungkan dan berkelanjutan.

Aspek Teknis

Aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah pemilihan lokasi yang strategis, skala produksi yang optimal dan pemilihan produksi yang tepat, peralatan dan perlengkapan yang bagus, desain

dan tata letak bangunan yang memenuhi, serta sarana dan prasarana, teknologi yang digunakan bisa diterima dan dimanfaatkan secara maksimal. Aspek teknis berkaitan dengan kegiatan pembangunan proyek baik secara teknis maupun pengorganisasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun (Husnan & Muhammad, 2016).

Aspek Sumber Daya Manusia

Analisis aspek sumber daya manusia berfungsi menyumbang kontribusi dalam usaha cake perencanaan, pengarahannya, dan pengorganisasian jalannya suatu usaha. Peran sumber daya manusia terbilang penting, yakni menentukan faktor produksi, membangun, serta mengembangkan perusahaan.

Dalam setiap pelaksanaan ide usaha, kita pasti memerlukan adanya aspek sumber daya yang akan menjalankan usaha atau ide menjadi usaha. Analisis sumber daya manusia berikut ini; Kapasitas SDM, *Training, Rekrutment*.

Studi Kelayakan Bisnis

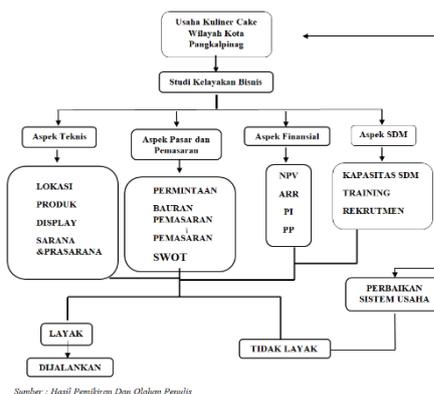
Studi kelayakan bisnis dapat dilakukan untuk menilai kelayakan investasi, baik pada suatu proyek maupun bisnis yang sedang berjalan. Studi kelayakan yang dilakukan untuk menilai kelayakan suatu proyek yang akan dijalankan disebut studi kelayakan proyek, sedangkan studi kelayakan yang dilakukan untuk menilai kelayakan dalam pengembangan suatu usaha disebut studi kelayakan bisnis. Pengertian studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha yang akan dijalankan, untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis yang dijalankan.

Menurut (Manulang, 2020), mengungkapkan studi kelayakan bisnis sebagai studi mengenai rencana bisnis yang menganalisis layak atau tidak layak sebuah bisnis dibangun, dan juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan. Selanjutnya, studi kelayakan bisnis adalah aktiitas dalam menilai manfaat yang diperoleh dalam melaksanakan suatu aktivitas bisnis atau proyek yang masih direncanakan.

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis adalah sebuah studi atau penelitian yang berkaitan dengan analisa rencana pendirian bisnis apakah layak atau tidak untuk dilakukan. Layak atau tidaknya bisnis tersebut dijalankan dengan manfaat dan keuntungan yang akan timbul atau diperoleh dari bisnis tersebut.

Perhitungan dalam studi kelayakan bisnis menggunakan beberapa metode perhitungan, diantaranya adalah:

1. *Net Present Value* merupakan metode yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai sekarang dari aliran kas masuk bersih dengan nilai sekarang dari biaya investasi.
2. *Average Rate Of Return* merupakan metode yang digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi. Tingkat keuntungan yang digunakan dalam metode ini adalah laba setelah pajak dibandingkan dengan total atau rata-rata investasi.
3. *Payback Periode* merupakan metode yang digunakan dalam menghitung tingkat pengembalian dalam investasi, PP adalah salah satu metode dalam menilai kelayakan usaha yang digunakan untuk mengukur periode waktu pengembalian modal yang digunakan.
4. *Profitability Index* merupakan metode yang menghitung perbandingan nilai antara nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang investasi.



Sumber : Hasil Penelitian Dan Olahan Penulis

Gambar 1. Kerangka Pemikiran

3. Metode Penelitian

Metode pada penelitian ini yang dilakukan menggunakan metode pendekatan deskriptif kuantitatif. Menurut (sugiyono, 2018), metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu. Teknik pengambilan sampel umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif / statistic dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Metode penelitian ini dilakukan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif yaitu untuk menjelaskan dan mendefinisikan tentang “UMKM *Cake* diWilayah Kota Pangkalpinang”, kemudian menghitung analisa pendapatan yang diperoleh dari usaha ini. Aspek pasar dan pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT dengan melihat kondisi permintaan pasar dan strategi pemasaran yang ada. Aspek teknis dengan menggunakan pendekatan kualitatif dari aspek teknis terhadap produksi, lokasi, desain bangunan dan teknologi yang digunakan yang dimana hasil yang diperoleh merupakan hasil yang diperoleh merupakan hasil observasi dan wawancara. Aspek sumber daya manusia melihat kapasitas sumber daya manusia yang dibutuhkan, training dan cara merekrut karyawan. Sedangkan, Aspek Finansial kriteria kelayakan usaha dengan metode: NPV, ARR, PI dan PP. Hasil dari perhitungan yang diperoleh sesuai kriteria Analisis Kelayakan Bisnis UMKM *Cake* Kota Pangkalpinang layak untuk dijalankan.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan maret sampai juni 2022, bertempat toko-toko *cake* diKota Pangkalpinang yang mana sebagai sampel perbandingan dalam penelitian ini adalah ketiga toko usaha yaitu Dewi *cake*, Rohal *cake* dan Chabietz *cake*. Kunjungan penelitian dilakukan 8 kali pada bulan maret sampai mei. Penelitian ini juga memiliki populasi toko usaha *cake* wilayah kota Pangkalpinang dimana ada 10 toko usaha *cake*, kunjungan penelitian pada tanggal 5 Maret 2022.

Tabel 1. Nama Toko Usaha Penelitian Toko *Cake* Pangkalpinang

| No | Nama | Alamat |
|-----|--------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 1. | Rohal <i>Cake</i> | Jl. Rustam Effendi Kel.Pancur Kec. Pangkal Balam Kota Pangkalpinang |
| 2. | Dewi Cakeshop | Jl. Jendral Sudirman, Air Salemba, Kec. Gabek, Kota Pangkalpinang |
| 3. | Naddecakery | Jl. Kampung Melayu Kota Pangkalpinang |
| 4. | Chabietz_Cake | Jln Nyatoh Bukit Lama Kota Pangkalpinang |
| 5. | Lena's <i>Cake</i> | Jl. Tegal, Pasir Putih, Kota Pangkalpinang |
| 6. | Arsy's <i>Cake</i> | Jl. Jendral Sudirman, Gabek Satu, Kec. Gabek, Kota Pangkalpinang |
| 7. | Unnu <i>Cake</i> | Jl. Warisan Budaya, Kampak Kota Pangkalpinang |
| 8. | Yuyun <i>Cake</i> | Jl. Masjid Jamik No. 52, Kec. Rangku, Kota Pangkalpinang |
| 9. | Usman <i>Cake</i> | Jl. Tangsi No.40, Taman Bunga, Gerugang, Kota Pangkalpinang |
| 10. | Toko kue H&H <i>Cake</i> | Jl. Nila, Rejosari, Pangkal Balam, kota Pangkalpinang |

Sumber: Data dilapangan yang diolah oleh penulis 2022

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian (Sugiyono, 2018) mengemukakan bahwa populasi sebagai wilayah secara umum yang terdiri atas objek/subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk diteliti lalu dibuat kesimpulan.

Dalam penelitian ini sampel yang digunakan ada toko UMKM wilayah kota Pangkalpinang ada 10 toko merupakan populasi penelitian ini. Dari 10 toko UMKM Wilayah Kota Pangkalpinang ini pelaku UMKM ini masih belum adanya data pembukuan keuangan yang detail dimana penelitian ini membutuhkan pembukuan keuangan untuk mengetahui kelayakan berdasarkan aspek finansialnya jadi dari 10 toko UMKM ini hanya 3 yang masuk kriteria yang ada pembukuan keuangan dan itulah yang menjadi sampel penelitian ini.

Menurut (Sugiyono, 2017) sampel ialah bagian dari populasi yang menjadi sumber data dalam penelitian, dimana populasi merupakan bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki populasi. Berikut ini sampel penelitian toko usaha cake di wilayah kota Pangkalpinang. Penelitian ini melalui proses observasi, wawancara dan dokumentasi di lokasi penelitian, ada 3 toko *cake* di Kota Pangkalpinang yang akan diteliti oleh penulis yaitu diantaranya:

1. Toko Dewi *Cake*

Usaha *cake* ini beralamat Jln. Jendral Sudirman, Kelurahan Air Salemba, Kecamatan Gabek, Kota Pangkalpinang. Pemilik toko *cake* ini bernama Sri Purnama Dewi.

2. Toko Rohal *Cake*

Usaha *cake* ini beralamat Jln. Rustam Efendi, Kelurahan Pancur, Kecamatan Pangkal Balam, Kota Pangkalpinang. Pemilik usaha bernama Rohal Bani.

3. Toko Chabiet *Cake*

Usaha Chabiet *Cake* ini beralamatkan Jln. Nyatoh, Kelurahan Bukit Sari, Kecamatan Gerunggang, Kota Pangkalpinang. Pemilik usaha Chabiet *Cake* bernama Nurbaiti.

Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini sumber dan teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Studi Kepustakaan (Study Research)

Sebuah penelitian tidak terlepas dari studi kepustakaan yang berdasarkan teori-teori yang sudah dikembangkan dan dipelajari oleh beberapa ahli dan penelitian terdahulu. Menurut (Sugiyono, 2016), studi pustaka adalah kajian teoritis, referensi serta literature ilmiah lainnya yang berkaitan dengan budaya, nilai dan norma yang berkembang pada situasi social atau lingkungan yang diteliti.

2. Studi Lapangan (Field Research)

Sunyoto (2015), mengatakan studi lapangan adalah suatu metode yang dilakukan oleh peneliti dengan cara pengamatan yang dilakukan oleh perusahaan. Langkah- langkah yang biasa dilakukan dalam studi lapangan antara lain:

a) Dokumentasi

Menurut (Sugiyono, 2018), dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Data dokumentasi yang diperoleh oleh penelitian adalah data harga pokok penjualan, laporan laba rugi dan foto perusahaan.

b) Observasi

Menurut (Nasution, 2019), observasi adalah pengamatan terhadap suatu objek yang diteliti baik secara langsung ataupun tidak langsung untuk memperoleh atau mengetahui data yang harus dikumpulkan dalam penelitian untuk mengetahui keberadaan objek, situasi dan kejadian penting dalam upaya mengumpulkan data penelitian. Maka penulis melakukan observasi langsung ke lapangan pada kegiatan atau

aktivitas operasional yang terjadi sehubungan dengan keperluan data-data yang menjadi objek penelitian.

c) Wawancara

Menurut (Nasution, 2019), wawancara adalah bentuk komunikasi atau percakapan yang bertujuan untuk memperoleh data dan informasi dalam keadaan saling berhadapan atau melalui telepon. Wawancara ditujukan kepada pemilik usaha atau bagian manajemen dari sebuah perusahaan yang menjadi objek penelitian. Hasil dari wawancara penulis akan memperoleh data mengenai gambaran umum dan sejarah berdiri dan berkembangnya usaha atau perusahaan.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang dilakukan dalam penelitian usaha *cake* di kota Pangkalpinang adalah teknik yang, masuk dalam kriteria Studi Kelayakan Bisnis, diantaranya meliputi:

Aspek Pasar dan Pemasaran, Analisis SWOT dilihat dari beberapa sisi yang saling berhubungan dan saling mempengaruhi.

- a. Peluang dan Kekuatan
- b. Kekuatan dan Ancaman
- c. Ancaman dan Kelemahan
- d. Kelemahan dan Peluang.

Pada aspek pasar juga mempelajari tentang strategi pasar diantaranya:

- a. Permintaan Pasar (Jumlah permintaan)
- b. Pemasaran (*Marketing mix – 4 P*)
- c. Pendapatan.

Aspek Teknis, Aspek teknis yang akan diteliti dalam usaha *cake* di kota Pangkalpinang adalah:

- a) Lokasi yang strategis
- b) Skala produk dan produksi yang optimal
- c) Teknologi yang digunakan
- d) Desain bangunan
- e) Sarana dan prasarana

Aspek Sumber Daya manusia dalam Usaha *Cake* di kota Pangkalpinang yaitu:

- a) Kapasitas SDM
- b) Training
- c) Rekrutmen

Aspek finansial atau keuangan dalam usaha *cake* ini dapat dihitung berdasarkan kriteria kelayakan bisnis, antara lain:

- a) Net Present Value (NPV)
- b) Average Rate Of Return (ARR)
- c) Payback Period (PP)
- d) Profitability *Index* (PI)

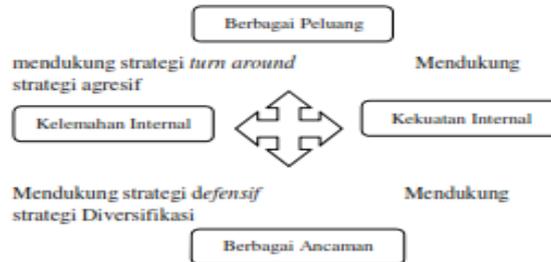
4. Hasil dan Pembahasan

Analisis Kelayakan Non Finansial

Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisa aspek pasar menggunakan metode analisis SWOT, ditinjau dari beberapa sisi yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Oleh karenanya metode analisis SWOT dalam aspek pasar dan pemasaran dalam usaha ikan hias lokal ini sangat penting juga dilakukan agar mampu mengatasi masalah yang akan dihadapi dan merealisasikan dan menjalankan peluang-peluang yang ada. Dalam metode analisis SWOT tidak jauh berbeda

dengan bauran pemasaran atau *marketing mix*, karena melihat dari sisi permintaan dan penawaran pasarnya pada analisis SWOT akan terlihat beberapa kemungkinan yang terjadi yang saling mempengaruhi dan berhubungan antara kekuatan dan kelemahan suatu usaha, serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi. Seperti kuadran SWOT berikut:



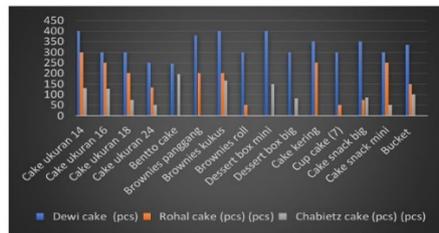
Gambar 2. Kuadran Swot

Analisis dalam aspek pasar bisa juga dilakukan pada beberapa poin penting yang bisa dilakukan dalam suatu usaha, diantaranya adalah melihat:

1. Permintaan Pasar

Permintaan pasar adalah melihat pada kondisi pasar seberapa banyak jumlah atau volume permintaan akan barang atau jasa yang dihasilkan oleh suatu usaha atau bisnis yang diperjualbelikan sesuai permintaan konsumen dengan harga tertentu dalam periode tertentu pula. Pada usaha toko *cake* yang menjadi sampel penelitian diambil 15 jenis produk toko *cake*. Berikut ini grafik permintaan pasar produk *cake* dalam 1 tahun.

Jumlah Permintaan Pasar Usaha Toko *Cake* dalam 1 Tahun



Sumber : Usaha Toko *Cake* Kota Pangkalpinang

Gambar. Grafik 1

Total Permintaan dalam 1 Tahun



Sumber : Toko *Cake* di Wilayah Kota Pangkalpinang

Gambar. Grafik 2

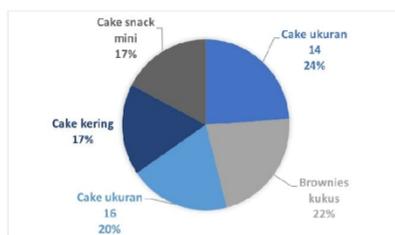
2. Pemasaran

Strategi pasar adalah salah satu strategi yang akan dan harus dijalankan dalam menjalankan suatu usaha dan mampu memenangkan persaingan secara sehat dan terbuka antar pengusaha. Dalam strategi pasar dapat dilihat dan teliti melalui bauran pemasaran atau *marketing mix 4 P*, yaitu:

Product (produk), yang dipasarkan pada usaha *cake* ini yang utama tentu saja berbagai macam *cake* pada umumnya sudah dikenal oleh kalangan masyarakat. Banyaknya permintaan pelanggan maka toko *cake* mencoba menginovasikan bentuk *cake* dengan beraneka ragam.

Dari 15 jenis produk *cake* yang ditawarkan pada 3 toko *cake* yang menjadi sampel penelitian, ada 5 jenis produk toko *cake* yang permintaan terbanyak, hal tersebut dapat dilihat pada grafik

Jumlah Produk Usaha Toko Cake Terbanyak Menurut Permintaan Pasar



Sumber : Usaha Toko Cake Kota Pangkalpinang

Gambar. Grafik 3

Price (harga), Penetapan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pasar. Harga sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga yang sangat menentukan laku atau tidaknya suatu produk.

Tabel 2. Harga Produk Toko Cake

| No | Nama produk | Harga |
|-----|-------------------|-------------|
| 1. | Cake ukuran 14 | Rp. 100.000 |
| 2. | Cake ukuran 16 | Rp.150.000 |
| 3. | Cake ukuran 18 | Rp.200.000 |
| 4. | Cake ukuran 24 | Rp.350.000 |
| 5. | Bento cake | Rp. 50.000 |
| 6. | Brownies panggang | Rp. 100.000 |
| 7. | Brownies kukus | Rp. 80.000 |
| 8. | Brownies roll | Rp. 55.000 |
| 9. | Dessert box mini | Rp. 20.000 |
| 10. | Dessert box big | Rp. 35.000 |
| 11. | Cake kering | Rp. 150.000 |
| 12. | Cup cake (7) | Rp. 50.000 |
| 13. | Cake snack big | Rp. 150.000 |
| 14. | Cake snack mini | Rp. 100.000 |
| 15. | Bucket | Rp. 150.000 |

Sumber : Toko Cake Wilayah Kota Pangkalpinang

Place (tempat/lokasi), Tempat suatu usaha sangatlah penting untuk selalu dipertimbangkan, karena sebagus apapun usaha jika ditempatkan dilokasi yang kurang menarik maka usaha itu tidak akan berjalan dengan baik. Dalam memilih lokasi usaha harus lebih mengutamakan agar usaha dijalankan juga tidak memperoleh kerugian yang banyak. Pada 3 toko *cake* yang menjadi sampel penelitian memiliki keunggulan pada lokasinya masing-masing. Dewi cake berlokasi di dekat jalan utama akses masyarakat wilayah kota pangkalpinang. Rohal cake berlokasi di perumahan dimana perumahan ini sangat ramai pengunjung dan mudah diakses masyarakat. Sedangkan, Chabietz cake lokasinya dekat dengan pasar tradisional dan sering dikunjungi oleh masyarakat yang berbelanja di pasar tradisional.

Promotion (Promosi), Terlepas dari produk, harga dan lokasi yang ditawarkan dari suatu usaha, hal yang tidak kalah pentingnya juga adalah promosi dalam memasarkan usaha itu sendiri. Promosi dalam bentuk iklan, baik iklan pada media sosial atau media tertulis, atau bentuk promo dan lainnya.

Tabel 3. Alamat Dan Media Promosi Usaha 3 Sampel Penelitian

| Alamat dan Media Promosi Usaha 3 Sampel Penelitian | |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dewi cake | Jl. Trikora Sultanm, Gadek, Pangkalpinang +62853-8495-1554 Dewi Cake Shop @dewi_cakeshop |
| Rohal cake | Jl. Kemendikbud, Pangkal Balan, Pangkalpinang +62853-6811-5707 Rohal Cake @alrohal |
| Chabietz cake | Jl. Nyanah, Bukit lama, Pangkalpinang +62852-6878-2359 chabietz cake @chabietz_cake |

Sumber : 3 Toko sampel penelitian

3. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil yang didapat berupa uang dalam suatu usaha sebagai bentuk hasil penjualan produk yang dihasilkan. Pendapatan yang diharapkan dalam suatu usaha pastilah ingin besar dan menguntungkan. Dalam usaha juga adakalanya mendapatkan pendapatan lebih kecil dibandingkan pengeluaran dan juga sebaliknya. Pendapatan yang akan dihasilkan suatu usaha atau bisnis juga bergantung dari produk tersebut. Sama halnya dengan usaha toko *cake*. berikut pendapatan 3 usaha toko *cake*.

Tabel 4. Pendapatan 3 Toko *Cake*

| No | Nama Toko Usaha | Pendapatan 1 Tahun |
|----|-----------------|--------------------|
| 1 | Dewi cake | Rp. 550.000.000 |
| 2 | Rohal cake | Rp. 291.550.000 |
| 3 | Chabietz_cake | Rp. 125.750.000 |

Hasil Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis aspek pasar dan pemasaran sangat penting dilakukan karena dalam bisnis apapun harus melihat aspek pasar dan pemasarannya, agar usaha yang dijalankan mampu meminimalisir resiko yang akan terjadi, memiliki peluang yang menguntungkan dan mampu menghadapi persaingan yang bersih pada bidang usaha yang sama. Oleh karena itu analisis aspek pasar dan peasaran wajib dilakukan.

Analisis Aspek Teknis

Aspek teknis atau operasi biasa dikenal juga sebagai aspek produksi. Dalam aspek teknis memerlukan beberapa hal yang harus diperhatikan agar usaha yang dijalankan sudah sesuai dan bisa berjalan dengan teratur sebagaimana yang diinginkan sebuah usaha yang tidak melihat aspek teknisnya maka usaha itu akan sulit dijalankan dan berkembang karena sekecil apapun sebuah usaha haruslah memiliki pedoman dan harus memenuhi kriteria usaha. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam aspek teknis antara lain sebagai berikut:

1. Pemilihan Lokasi yang Strategis, Lokasi yang strategis sangat mempengaruhi berjalannya suatu usaha. Seperti usaha *cake* ini. Usaha *cake* juga harus melihat lokasi usaha yang tepat baik dari lingkungan internal maupun eksternalnya.
2. Skala produk dan produksi, Produk usaha ketiga usaha toko *cake* wilayah Pangkalpinang menghasilkan banyak permintaan konsumen dengan perlengkapan produksi yang lumayan cukup mampu membuat produk *cake* semaksimal mungkin. Dengan melakukan berbagai tahap produksi dengan baik produk *cake* akan sesuai apa yang diinginkan konsumen. Ketiga usaha ini juga selalu memperhatikan rasa dan hiasan sesuai permintaan. Bahan-bahan produk pun dipilih dengan kualitas terbaik agar tidak mempengaruhi rasa.
3. Teknologi yang digunakan, Teknologi yang digunakan ketiga toko usaha *cake* kota pangkalpinang ini cukup modern dan juga mampu memenuhi permintaan konsumen. Peralatan yang digunakan juga sama seperti mixer, meja putar, oven, kukusan, lemari penyimpanan, kulkas, display, dan lain- lain.
4. Display bangunan, bangunan ketiga usaha ini sangatlah berbeda ruang produksi dan ruang pemasaran di tempatkan dibelakang agar tidak terganggu pada proses pembuatan *cake*. penataan bangunan sudah baik.
5. Sarana dan prasana, Sarana dan prasarana yang memiliki usaha *cake* ini masih terbilang cukup efisien dan efektif. Transportasi yang digunakan operasional usaha adalah kendaraan bermotor. Walaupun terlihat merepotkan, banyak cara yang dapat dilakukan untuk mempermudah berjalannya usaha dalam transportasi dan operasionalnya.

Hasil Analisis Aspek Teknis

Analisis aspek teknis juga sangat penting untuk dilakukan untuk memastikan usaha yang akan dijalankan atau sudah berjalan bisa beradaptasi dan memiliki inovasi-inovasi terbaru dalam menghadapi tantangan, baik tantangan dari usaha pesaing ataupun tantangan dari internal usaha itu sendiri.

Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting dalam usaha cake ini. Dalam usaha cake tidak adanya sumber daya manusia yang berkualitas maka produksi cake tidak akan berjalan dengan baik. Usaha tanpa pengelolaan sumber daya manusia yang baik akan membuat perusahaan mengalami berbagai kesulitan. Dalam hal berikut analisis sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam usaha cake di wilayah kota Pangkalpinang antara lain sebagai berikut.

1. Kapasitas sumber daya manusia, pada ketiga usaha toko cake di wilayah pangkalpinang ini diperlukan tenaga kerja yang handal dan tekun dalam melakukan pembuatan cake.
2. *Training*, dalam usaha cake sangat dibutuhkan setelah melihat kapasitas sumber daya manusia mereka maka akan dilakukan training atau masa percobaan selama 3 bulan apabila sesuai dengan dikerjakan maka akan di rekrut sebagai karyawan tetap usaha *cake*.
3. Rekrutment, usaha cake wilayah pangkalpinang sangat membutuhkan sumber daya manusia yang baik, apabila seseorang sudah lolos dari masa training maka seseorang tersebut akan menjadi bagian dari karyawan tetap di usaha cake ini. Rekrutmen ini proses menarik dan memilih orang yang memenuhi syarat pekerjaan.

Hasil Analisis Aspek Sumber Daya Manusia

Hasil dari penelitian sumber daya manusia dalam usaha cake di wilayah pangkalpinang, menyatakan aspek sumber daya manusia harus dilakukan dalam membuka usaha cake. Pada usaha cake ini sangat dibutuhkan sumber daya manusia karena tidak adanya sumber daya manusia yang berkualitas maka produk cake tidak akan berproduksi dan berjalan dengan baik.

Analisis Kelayakan Finansial

Analisis kelayakan usaha tidak lepas dari analisa tentang keuangan atau finansialnya. Sebuah usaha atau bisnis pastinya ingin mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dan mengeluarkan biaya operasional sekecil-kecilnya.

Aspek Finansial

Biaya yang digunakan dalam usaha cake kota pangkalpinang terdiri dari biaya investasi, biaya produksi, biaya operasional dan pendapatan.

1. Biaya investasi, dalam menjalankan usaha *cake* di wilayah kota Pangkalpinang ini diperlukan beberapa biaya untuk perlengkapan dan peralatan. Pada usaha *cake* ini digunakan menggunakan biaya atau modal pribadi dengan modal yang masih kecil atau sedikit.

Tabel 5. Biaya Investasi 3 Usaha Cake

| No | Nama Toko Usaha | Biaya Investasi | Total Biaya Investasi |
|----|-----------------|-----------------|-----------------------|
| 1 | Dewi cake | Rp. 127.250.000 | Rp. 130.000.000 |
| 2 | Rohal cake | Rp. 65.780.000 | Rp. 70.000.000 |
| 3 | Chabietz_cake | Rp. 9.810.000 | Rp. 10.000.000 |

2. Biaya Produksi

Tabel 6. Biaya Produksi 3 Usaha Cake

| No | Nama Toko Usaha | Biaya Produksi 1 tahun |
|----|-----------------|------------------------|
| 1 | Dewi cake | Rp. 81.500.000 |
| 2 | Rohal cake | Rp. 58.000.000 |
| 3 | Chabietz_cake | Rp. 37.200.000 |

3. Biaya Oprasional

Tabel 7. Biaya Operasional 3 Usaha Cake

| No | Nama Toko Usaha | Biaya Perbulan | Total Biaya 1 Tahun |
|----|-----------------|----------------|---------------------|
| 1 | Dewi cake | Rp. 26.200.000 | Rp. 314.400.000 |
| 2 | Rohal cake | Rp. 9.850.000 | Rp. 118.200.000 |
| 3 | Chabietz_cake | Rp. 4.850.000 | Rp. 58.200.000 |

4. Pendapatan

Tabel 8. Pendapatan 3 Usaha Cake

| No | Nama Toko Usaha | Pendapatan 1 Tahun Usaha |
|----|-----------------|--------------------------|
| 1 | Dewi cake | Rp. 550.000.000 |
| 2 | Rohal cake | Rp. 291.550.000 |
| 3 | Chabietz_cake | Rp. 125.750.000 |

Analisis Kelayakan Bisnis

Pada aspek kelayakan bisnis berkaitan dengan metode perhitungan dalam menilai sebuah usaha apakah mendapatkan keuntungan atau malah rugi, perhitungan dalam aspek kelayakan bisnis diantaranya adalah:

Estimasi Laba Rugi**Tabel 9. Laba Rugi 3 Usaha Cake**

| No | Nama Toko Usaha | Penyusutan | Labar Setelah Pajak | Total Kas Bersih/Laba |
|----|-----------------|----------------|---------------------|-----------------------|
| 1 | Dewi cake | Rp. 10.000.000 | Rp. 129.690.000 | Rp. 139.690.000 |
| 2 | Rohal cake | Rp. 2.000.000 | Rp. 96.795.000 | Rp. 98.796.000 |
| 3 | Chabietz_cake | Rp. 1.000.000 | Rp. 26.415.000 | Rp. 27.415.000 |

Estimasi Cash Flow

Estimasi cash flow pada ketiga usaha toko cake sebagai sampel penelitian usaha cake di wilayah kota pangkalpinang dari tahun 2021 sampai dengan tahun 2023 dapat dilihat pada tabel-tabel berikut.

Tabel 10. Estimasi Cash Flow Usaha Toko Dewi Cake

| Komponen | Tahun / Periode | | |
|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | 2021 | 2022 | 2023 |
| KAS MASUK | | | |
| Investasi Awal | Rp. 130.000.000 | | |
| Pendapatan | Rp. 550.000.000 | Rp. 550.000.000 | Rp. 550.000.000 |
| Total Kas Masuk | Rp. 550.000.000 | Rp. 550.000.000 | Rp. 550.000.000 |
| KAS KELUAR | | | |
| Pembelian Aktiva Tetap | Rp. 127.250.000 | Rp. 127.250.000 | Rp. 127.250.000 |
| Produksi | Rp. 81.500.000 | Rp. 81.500.000 | Rp. 81.500.000 |
| Penyusutan Peralatan | Rp. 10.000.000 | Rp. 10.000.000 | Rp. 10.000.000 |
| Caji dan Upah | Rp. 286.800.000 | Rp. 286.800.000 | Rp. 286.800.000 |
| Listrik dan Air | Rp. 18.000.000 | Rp. 18.000.000 | Rp. 18.000.000 |
| Promosi dan Iklan | Rp. 3.600.000 | Rp. 3.600.000 | Rp. 3.600.000 |
| Biaya Aik | Rp. 6.000.000 | Rp. 6.000.000 | Rp. 6.000.000 |
| Total Kas Keluar | Rp. 405.900.000 | Rp. 405.900.000 | Rp. 405.900.000 |
| Surplus / Defisit | Rp. 144.100.000 | Rp. 144.100.000 | Rp. 144.100.000 |
| Saldo Kas | Rp. 146.850.000 | Rp. 290.950.000 | Rp. 435.050.000 |

Sumber: Usaha Toko Dewi cake

Tabel 11. Estimasi Cash Flow Usaha Toko Rohal Cake

| Komponen | Tahun / Periode | | |
|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | 2021 | 2022 | 2023 |
| KAS MASUK | | | |
| Investasi Awal | Rp. 70.000.000 | | |
| Pendapatan | Rp. 291.550.000 | Rp. 291.550.000 | Rp. 291.550.000 |
| Total Kas Masuk | Rp. 291.550.000 | Rp. 291.550.000 | Rp. 291.550.000 |
| KAS KELUAR | | | |
| Pembelian Aktiva Tetap | Rp. 65.780.000 | Rp. 65.780.000 | Rp. 65.780.000 |
| Produksi | Rp. 58.000.000 | Rp. 58.000.000 | Rp. 58.000.000 |
| Penyusutan Peralatan | Rp. 2.000.000 | Rp. 2.000.000 | Rp. 2.000.000 |
| Gaji dan Upah | Rp. 102.000.000 | Rp. 102.000.000 | Rp. 102.000.000 |
| Listrik dan Air | Rp. 10.800.000 | Rp. 10.800.000 | Rp. 10.800.000 |
| Promosi dan Iklan | Rp. 2.400.000 | Rp. 2.400.000 | Rp. 2.400.000 |
| Biaya Atk | Rp. 3.000.000 | Rp. 3.000.000 | Rp. 3.000.000 |
| Total Kas Keluar | Rp. 178.200.000 | Rp. 178.200.000 | Rp. 178.200.000 |
| Surplus / Defisit | Rp. 107.550.000 | Rp. 107.550.000 | Rp. 107.550.000 |
| Saldo Kas | Rp. 117.570.000 | Rp. 225.120.000 | Rp. 332.670.000 |

Sumber : Usaha Toko Rohal cake

Tabel 12. Estimasi Cash Flow Usaha Toko Chabietz Cake

| Komponen | Tahun / Periode | | |
|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | 2021 | 2022 | 2023 |
| KAS MASUK | | | |
| Investasi Awal | Rp. 10.000.000 | | |
| Pendapatan | Rp. 125.750.000 | Rp. 125.750.000 | Rp. 125.750.000 |
| Total Kas Masuk | Rp. 125.750.000 | Rp. 125.750.000 | Rp. 125.750.000 |
| KAS KELUAR | | | |
| Pembelian Aktiva Tetap | Rp. 9.810.000 | Rp. 9.810.000 | Rp. 9.810.000 |
| Produksi | Rp. 37.200.000 | Rp. 446.400.000 | Rp. 446.400.000 |
| Penyusutan Peralatan | Rp. 1.000.000 | Rp. 2.000.000 | Rp. 2.000.000 |
| Gaji dan Upah | Rp. 45.600.000 | Rp. 45.600.000 | Rp. 45.600.000 |
| Listrik dan Air | Rp. 9.000.000 | Rp. 9.000.000 | Rp. 9.000.000 |
| Promosi dan Iklan | Rp. 1.800.000 | Rp. 1.800.000 | Rp. 1.800.000 |
| Biaya Atk | Rp. 1.800.000 | Rp. 1.800.000 | Rp. 1.800.000 |
| Total Kas Keluar | Rp. 96.400.000 | Rp. 96.400.000 | Rp. 96.400.000 |
| Surplus / Defisit | Rp. 29.350.000 | Rp. 29.350.000 | Rp. 29.350.000 |
| Saldo Kas | Rp. 29.540.000 | Rp. 58.890.000 | Rp. 88.240.000 |

mber : Usaha Toko Chabietz cake

Net Present Value (NPV)

Metode *Net Present Value* atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih dengan PV investasi selama umur investasi.

Tabel 13. Cash Flow Usaha Dewi Cake

| No | Tahun | KAS BERSIH | DISCOUNT | PV KAS BERSIH |
|-----------------------------|-------|-----------------|-----------------|------------------------|
| | | (PROCEED) | FACTOR (DF 20%) | |
| 1. | 2021 | Rp. 129.690.000 | 0,833 | Rp. 108.031.770 |
| 2. | 2022 | Rp. 129.690.000 | 0,694 | Rp. 90.004.860 |
| 3. | 2023 | Rp. 129.690.000 | 0,579 | Rp. 75.090.510 |
| Jumlah PV Kas Bersih | | | | Rp. 273.127.140 |

Sumber: Usaha Toko Dewi Cake

Tabel 14. Cash Flow Usaha Rohal Cake

| No | Tahun | KAS BERSIH | DISCOUNT | PV KAS BERSIH |
|-----------------------------|-------|----------------|-----------------|------------------------|
| | | (PROCEED) | FACTOR (DF 20%) | |
| 1. | 2021 | Rp. 96.795.000 | 0,833 | Rp. 80.630.235 |
| 2. | 2022 | Rp. 96.795.000 | 0,694 | Rp. 67.175.730 |
| 3. | 2023 | Rp. 96.795.000 | 0,579 | Rp. 56.044.305 |
| Jumlah PV Kas Bersih | | | | Rp. 203.850.270 |

Sumber: Usaha Toko Rohal Cake

Tabel 15. Cash Flow Usaha Toko Chabietz Cake

| No | Tahun | KAS BERSIH | DISCOUNT FACTOR | PV KAS BERSIH |
|-----------------------------|-------|----------------|-----------------|----------------|
| | | (PROCEED) | (DF 20%) | |
| 1. | 2021 | Rp. 26.415.000 | 0,833 | Rp. 22.003.695 |
| 2. | 2022 | Rp. 26.415.000 | 0,694 | Rp. 18.332.010 |
| 3. | 2023 | Rp. 26.415.000 | 0,579 | Rp. 15.294.285 |
| Jumlah PV Kas Bersih | | | | |

Sumber: Usaha Toko Chabietz Cake

Tabel 16. Metode Perhitungan NPV Usaha Toko Dewi Cake

| NPV | PV Kas Bersih – Nilai Investasi | |
|-----|---------------------------------|-----------------|
| | | Rp. 273.127.140 |
| | | Rp. 130.000.000 |
| | | Rp. 143.127.140 |

Sumber: Usaha Toko Dewi Cake

Tabel 17. Metode Perhitungan NPV Usaha Toko Rohal Cake

| NPV = | PV Kas Bersih – Nilai Investasi | |
|-------|---------------------------------|-----------------|
| | | Rp. 203.850.270 |
| | | Rp. 70.000.000 |
| | | Rp. 133.850.000 |

Sumber: Usaha Toko Rohal Cake

Tabel 18. Metode Perhitungan NPV Usaha Toko Chabietz Cake

| NPV = | PV Kas Bersih – Nilai Investasi | |
|-------|---------------------------------|----------------|
| | | Rp. 55.629.990 |
| | | Rp. 10.000.000 |
| | | Rp. 45.629.990 |

Sumber: Usaha Toko Rohal Cake

Average Of Return (ARR)

Average Rate Of Return (ARR) atau perbandingan antar keuntungan neto tahunan terhadap nilai investasi yang diperlukan untuk memperoleh laba baik diperhitungkan dengan nilai investasi maupun dengan rata-rata investasi.

$$ARR = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Investasi awal}} \times 100\%$$

Tabel 19. Metode Perhitungan ARR Usaha Toko**Metode Perhitungan ARR Usaha Toko Dewi Cake**

| ARR= | Laba Setelah Pajak Investasi Awal | Rp. 129.690.000 Rp. 127.250.000 | 101% |
|------|--------------------------------------|------------------------------------|------|
|------|--------------------------------------|------------------------------------|------|

Sumber: Usaha Toko Dewi Cake

Metode Perhitungan ARR Usaha Rohal Cake

| ARR= | Laba Setelah Pajak Investasi Awal | Rp. 96.795.000 Rp. 65.780.000 | 140% |
|------|--------------------------------------|----------------------------------|------|
|------|--------------------------------------|----------------------------------|------|

Sumber: Usaha Toko Rohal Cake

Metode Perhitungan ARR Usaha Toko Chabuetz Cake

| ARR= | Laba Setelah Pajak Investasi Awal | Rp. 26.415.000 Rp. 9.810.000 | 206% |
|------|--------------------------------------|---------------------------------|------|
|------|--------------------------------------|---------------------------------|------|

Sumber: Usaha Toko Chabietz Cake

Payback Priode (PP)

Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih merupakan laba setelah pajak dengan penyusutan (apabila investasi 100% modal sendiri).

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih Tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

Tabel 20. Metode Perhitungan PP Usaha Cake**Metode Perhitungan PP Usaha Dewi Cake**

| | | | | |
|----|------------------|-----------------|---------|--------|
| PP | Investasi | Rp. 130.000.000 | 1 Tahun | 11,167 |
| | Kas Bersih Tahun | Rp. 139.690.000 | | |

Sumber: Usaha Toko Dewi Cake

Metode Perhitungan PP Usaha Toko Rohal Cake

| | | | | |
|----|------------------|----------------|---------|-------|
| PP | Investasi | Rp. 70.000.000 | 1 Tahun | 8,502 |
| | Kas Bersih Tahun | Rp. 98.796.000 | | |

Sumber: Usaha Toko Rohal Cake

Metode Perhitungan PP Usaha Toko Chabietz Cake

| | | | | |
|----|------------------|----------------|---------|-------|
| PP | Investasi | Rp. 10.000.000 | 1 Tahun | 4,377 |
| | Kas Bersih Tahun | Rp. 27.415.000 | | |

Sumber: Usaha Toko Chabietz Cake

Profitability Index (PI)

PI mengukur present value setiap rupiah yang diinvestasikan.

$$\text{Profitability Indeks} = \frac{\text{PV Proceed}}{\text{PV Outlays}}$$

Tabel 21. Metode Perhitungan PI Usaha Toko Cake**Metode Perhitungan PI Usaha Toko Dewi Cake**

| | | | |
|----|------------|-----------------|------|
| PI | PV Proceed | Rp. 273.127.140 | 2,10 |
| | PV Outlays | Rp. 130.000.000 | |

Sumber: Usaha Toko Dewi Cake

Metode Perhitungan PI Usaha Toko Rohal Cake

| | | | |
|----|------------|-----------------|------|
| PI | PV Proceed | Rp. 203.850.270 | 2,91 |
| | PV Outlays | Rp. 70.000.000 | |

Sumber: Usaha Toko Rohal Cake

Metode Perhitungan PI Usaha Toko Chabietz Cake

| | | | |
|----|------------|----------------|------|
| PI | PV Proceed | Rp. 55.629.990 | 5,56 |
| | PV Outlays | Rp. 10.000.000 | |

Sumber: Usaha Toko Chabietz Cake

Berikut data analisis kelayakan usaha dari metode-metode yang telah dihitung dan parameternya pada ketigausaha cake diwilayah kota Pangkalpinang:

Tabel 22. Kesimpulan Metode Perhitungan Dan Parameternya Pada Usaha Toko Cake**Kesimpulan Metode Perhitungan dan Parameternya pada Usaha Toko Dewi Cake**

| No | Metode Pengukuran | Hasil | Parameter | Keterangan |
|----|------------------------|-----------------|-----------------|------------|
| 1 | Payback Periode | 11,167 | 3 tahun | LAYAK |
| 2 | Average Rate Of Return | 101% | 50% | LAYAK |
| 3 | Net Present Value | Rp. 143.127.140 | Rp. 130.000.000 | LAYAK |
| 4 | Profitability Index | 2,36 | 1 | LAYAK |

Sumber: Usaha Toko Dewi Cake

Kesimpulan Metode Perhitungan dan Parameternya pada Usaha Toko Rohal Cake

| No | Metode Pengukuran | Hasil | Parameter | Keterangan |
|----|------------------------|-----------------|----------------|------------|
| 1 | Payback Periode | 8,502 | 3 tahun | LAYAK |
| 2 | Average Rate Of Return | 140% | 50% | LAYAK |
| 3 | Net Present Value | Rp. 133.850.270 | Rp. 70.000.000 | LAYAK |
| 4 | Profitability Index | 2,91 | 1 | LAYAK |

Sumber: Usaha Toko Rohal Cake

Kesimpulan Metode Perhitungan dan Parameternya pada Usaha Toko Chabietz Cake

| No | Metode Pengukuran | Hasil | Parameter | Keterangan |
|----|------------------------|----------------|----------------|------------|
| 1 | Payback Periode | 4,377 | 3 tahun | LAYAK |
| 2 | Average Rate Of Return | 206% | 50% | LAYAK |
| 3 | Net Present Value | Rp. 45.629.990 | Rp. 10.000.000 | LAYAK |
| 4 | Profitability Index | 5,56 | 1 | LAYAK |

Sumber: Usaha Toko Chabietz Cake

5. Penutup

Kesimpulan

Dalam penelitian Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Kuliner *Cake* Wilayah Kota Pangkalpinang kesimpulan yang didapatkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan aspek pasar dan pemasaran dalam usaha *cake* ini sangat layak untuk dijalankan. Pada usaha *cake* kota pangkalpinang masih sedikitnya yang menjual produk *cake* beranekaragam dan inovasi produk dalam 1 toko. Permintaan dari ketiga usaha ini cukup banyak dan sangat meningkat tiap hari dan bulannya. Ketiga usaha *cake* ini hanya membuat *cake* pesanan konsumen, penawaran produk hanya melalui iklan, *facebook*, *WhatsApp* dan *Instagram*. Semua produk yang sudah dibuat 2 hari sebelum pemesanan akan di masukan ke display/kulkas.
2. Berdasarkan aspek teknis ketiga usaha toko *cake* ini pun layak dijalankan. Dalam ketiga usaha ini di lihat dari pemilihan lokasi, skala produksi, teknologi digunakan, display/kulkas, penataan ruangan, serta sarana dan prasarana yang digunakan cukup menukung dan sangat memadai dalam membuka usaha *cake*. Pada aspek teknis pun tidak sulit untuk dipenuhi untuk penunjang agar aktivitas pembuatan *cake* ini beroperasi dengan maksimal.
3. Berdasarkan analisis sumber daya alam dari ketiga usaha ini semua layak dimana permintaan berjalan dengan baik dan *tenaga* kerja bekerja dengan maksimal mungkin. Dengan melalui berbagai tahapan demi sumber daya alam yang memuaskan untuk menghasilkan produk-produk yang inovatif dan menarik.
4. Berdasarkan analisis kelayakan finansial ketiga usaha *cake* ini menunjukkan bahwa usaha *cake* layak untuk dijalankan karena memenuhi kriteria investasi diantaranya.
 - Dewi cake NPV sebesar Rp. 143.127.140; ARR sebesar 101%, Profitability Index sebesar 2,36 dan Payback Periode selama 11 Bulan
 - Rohal cake NPV sebesar Rp. 133.850.270; ARR sebesar 140%, Profitability Index sebesar 2,91 dan Payback Periode selama 8 Bulan

Chabietz cake NPV sebesar Rp. 45.629.990; ARR sebesar 206%, Profitability Index sebesar 5,56 dan Payback Periode 4 Bulan.

Daftar Pustaka

- Abdul Haris. (2019). *Studi Kelayakan Bisnis Tinjauan Teoris Dan Praktik*. Sidoarjo : Zifatama Jawa,
- Assauri. (2012). *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*. Cetakan 4. Jakarta : Rajawali Press
- Atmaja. (2018). *Hubungan antara Kualitas Pelayanan dan Kepuasan Konsumen*. Semarang
- Handayani, Aminah. (2014). *Variasi Substitusi Mutu Cake*. Semarang
- J. David Hunger. (2011). *Manajemen Strategi*. Andi : Jawa Timur
- Jualiandri, 2017. *Analisis kelayakan Usaha Makanan Tradisional Kue Bangkit Dikota Baru*
- Jumigan. *Studi Kelayakan Bisnis Teori & Pembuatan Proposal Kelayakan*. Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Kasmir dan Jakfar. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi, Cetakan 12. Jakarta : Prenadamedia Group.
- Lili. (2016). *Teori Pasar pada Studi Kelayakan Bisnis*. Cetakan 1. Malang : Intelegensia Media
- Manullang dan Hutabarat. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Indomedika Pustaka
- Mondy, Wayne. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jilid 1, Edisi 10, Jakarta : Erlangga.
- Nasir Asman (2020). *Studi Kelayakan Bisnis (Pemodan Memulai Bisnis Era Revolusi 4.0)*. Jawa Barat : CV. Adanu Abimata. Indramayu.

- Purnamasari, Dewi, (2013). *Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-Oleh Khas Batam*
- Rangkuti, Freddey. (2006). *Analisis SWOT*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jawa Timur
- Ratnasari, D., Astuti, N., & Manullang, R. R. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Ikan Hias Lokal Khas Bangka Belitung Di Wilayah Kota Pangkalpinang (Tahun2020-2021). *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 18(4) : 444-467.
- Reza Nurul Ichan, Lukman Nasution dan Sarman Sinaga. (2019). *Studi Kelayakan Bisnis (Businnes Feasibility Study)*. Medan : CV. Manhaji
- Rijanto. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta : Universitas Gajah Mada
- Sandu Siyoto & M. Ali Sodik. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Sleman Yogyakarta : Literasi Media Publishing.
- Saputa, Christian Andrew Hadi. (2017) Pengaruh Food Quality dan Service Quality Terhadap Customer Behavioral Intention Melalui Customer Satisfaction dan Image Pada Usaha Kecil Menengah Kuliner Di Tulangagung. *Skripsi*
- Sofyan, Iban. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Pertama, Cetakan Pertama. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Sugiono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Jawa Barat : Alfabeta.
- Sunyoto, Danang. (2013). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : CAPS
- Sunyoto, Danang. (2018). *Metologi Penelitian* . refika Aditama. Bandung
- Swastha, Basu. (2014). *Manajemen Penjualan* . BFEE : Yogyakarta
- Tjiptono, Ph.D, dan Diana. (2020). *Teori Pemasaran*. Edisi 1. Andi : Yogyakarta
- Umar, Husein. (2011). *Studi Kelayakan Bisnis Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komperatif*. Jawa Barat : Gramedia Pustaka Utama.
- Umar. (2018). *Analisis Finansial*. Puslitbang Tekmira : Jawa Barat