

ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA BISNIS CASSAVA CHIPS DI PERUMAHAN MARDANI RAYA

Utami Gunawati¹, Wiwik Sudarwati²

^{1,2} Jurusan Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Jakarta

¹ Email : Utami_Gunawati@yahoo.co.id

² Email : wk_sudarwati@yahoo.com

ABSTRAK

Berdasarkan hasil *survey* diperoleh kebutuhan terhadap keripik singkong sebanyak 517 kg di Perumahan Mardani Raya, dengan hasil sebanyak 187 kg berasal dari Keripik Berkah. Masih terdapat GAP atau permintaan terhadap kebutuhan yang belum terlayani.

Diketahui informasi, jumlah potensial pasar minat terhadap keripik singkong cukup banyak untuk melakukan usaha. Perlu diadakan studi kelayakan usaha ditinjau dari aspek produk, pasar/pemasaran, teknis operasi, manajemen SDM, sosial ekonomi, lingkungan, dan finansial untuk menunjukkan kelayakan dari usaha tersebut.

Adapun hasil analisis yang dilakukan pada aspek pasar potensial pasar 11.292 kg / bulan = 135.504 kg/tahun dengan pemasaran memanfaatkan media *social*. Aspek produk ada 5 varian rasa dengan kemasan yang *terseal* dan diberi label *merk*. Aspek teknis, pemasok *supply* bahan baku singkong didapat dari 3 alternatif pasar. Aspek Manajemen SDM dibutuhkan 3 tenaga kerja. Dari ekonomi *social* dapat membuka lapangan kerja dan menambah penghasilan petani singkong. Aspek lingkungan terdapat limbah kulit singkong dapat dijadikan kerupuk kulit singkong. Aspek finansial untuk usaha selama 5 tahun dengan modal awal sebesar Rp. 56.434.317,- Hasil perhitungan terhadap kriteria penilaian investasi didapat nilai *NPV* sebesar Rp. 730.802.669, yang artinya selisih antara nilai kas yang akan datang dengan nilai investasi bernilai positif. Nilai *IRR* sebesar 14 %, lebih besar dari *discount factor* sebesar 13 %, dan *payback period* selama 2 tahun 4 bulan. Maka dapat disimpulkan secara keseluruhan usaha bisnis *Cassava Chips* NR Jaya ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci : keripik singkong, metode studi kelayakan, kriteria penilaian investasi

1. PENDAHULUAN

Dewasa ini, perkembangan setiap orang untuk berwirausaha menunjukkan peningkatan yang sangat drastis. Baik itu yang bersifat produk ataupun jasa. Tidak sedikit dari pelaku usaha tersebut yang masih sulit berkembang dikarenakan perencanaan manajemen pengelolaan yang kurang jelas dan tersusun dengan baik dari para pelaku usaha tersebut, maka diperlukan suatu perencanaan manajemen pengelolaan yang jelas dan tersusun dengan baik agar dapat mengembangkan usaha yang dilakukan oleh para pelaku usaha tersebut.

Mardani Raya merupakan bagian dari wilayah Kelurahan Cempaka Putih Barat dengan luas area 1.22 km². Perumahan Mardani Raya terdiri dari 4 Rukun Warga dan 41 Rukun Tetangga dengan jumlah Kepala Keluarga 2.445 Jiwa dan Total Penduduk

sebanyak 4.926 Jiwa serta terdapat 19 toko / warung di sekitar perumahan.

Berdasarkan *survey* yang telah dilakukan, didapat kebutuhan terhadap keripik singkong sebanyak 517 kg di Perumahan Mardani Raya, dengan hasil sebanyak 187 kg berasal dari Keripik Berkah. Masih terdapat GAP atau permintaan terhadap kebutuhan yang belum terlayani.

Melihat hal tersebut, peluang untuk membuka usaha *Cassava Chips* terbuka lebar.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Dalam melakukan pembuatan dan penilaian studi kelayakan melalui tahap-tahap yang telah ditentukan hendaknya dilakukan secara benar dan lengkap. Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga

saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru (Anityasari, 2011).

2.2.1 Aspek Pasar

Pasar adalah suatu tempat secara fisik terlihat dimana pembeli dan penjual bertemu membeli dan menjual barang (Kotler & Keller, 2009. Hal. 11)

Unsur Utama Pemasaran

1. Segmentasi Pasar

Tindakan identifikasi dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah. Masing-masing memiliki karakteristik, kebutuhan produk dan bauran pemasaran.

2. Targeting

Suatu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki.

3. Positioning

Penetapan posisi pasar. Tujuan positioning ini adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk ke pasar.

2.2.2 Aspek Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan pada suatu pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dimiliki, penggunaan atau pun konsumsi yang bisa memuaskan keinginan atau kebutuhan. Menurut Kotler (2004).

Singkong

Singkong berasal dari benua Amerika, tepatnya Brasil dan Paraguay. Penyebarannya hampir ke seluruh negara termasuk Indonesia. . Singkong ditanam di wilayah Indonesia sekitar tahun 1810 yang diperkenalkan oleh orang Portugis dari Brazil. Singkong merupakan tanaman yang penting bagi negara beriklim tropis seperti Nigeria, Brazil, Thailand, dan juga Indonesia. Singkong tergolong tanaman yang tidak asing lagi bagi sebagian besar masyarakat. Tumbuhan ini berdasarkan klasifikasi ilmiahnya tergolong dalam keluarga besar Euphorbiaceae dengan nama latin *Manihot esculenta*.

Singkong merupakan jenis tanaman perdu yang dapat hidup sepanjang tahun. Singkong mudah ditanam dan dibudidayakan, dapat ditanam di lahan yang kurang subur, resiko gagal panen 5%

dan tidak memiliki banyak hama. Tanaman ini mempunyai umur rata-rata 7 hingga 12 bulan. Singkong mempunyai umbi atau akar pohon berdiameter rata-rata 5-10 cm lebih dan panjang 50-80 cm. Daging umbinya ada yang berwarna putih atau kekuning-kuningan (Andoko, A. dan Parjimo, 2007).

2.2.3 Aspek Teknis

Penentuan analisis kelayakan aspek teknis yaitu perancangan layanan dalam bentuk *standard operational procedure*, perencanaan kapasitas layanan berkaitan dengan berapa jumlah layanan yang dihasilkan dalam waktu tertentu dengan mempertimbangkan kapasitas teknis dan peralatan yang dimiliki serta biaya yang paling efisien.

Adapun teknis operasi melakukan proses pembuatan *cassava chips* terdapat beberapa kegiatan yang benar-benar harus diperhatikan, yaitu :

- 1) Singkong yang sudah di panen lalu bersihkan dari kulit ari, bersihkan hingga tidak ada lagi kulit ari yang tersisa kemudian cuci hingga bersih. Jika sudah cuci dengan bersih, dilanjutkan tahap pengirisan. Pengirisan bisa dilakukan dengan dua cara yaitu vertikal dan horizontal, menurut selera dan nilai jualnya. Irisan tidak boleh terlalu tipis atau tebal.
- 2) Setelah singkong bersih dan teriris, rendam dalam air tambahkan dengan baking powder selama 30 menit. Kemudian masuk ke tahap penggorengan. Saat menggoreng singkong harus terus dilakukan pengecekan agar tidak lengket satu sama yang lainnya dan pastikan minyak untuk menggoreng singkong dalam keadaan cukup panas.
- 3) Singkong yang telah digoreng, kemudian ditiriskan agar tidak ada lagi minyak yang terbawa dari hasil penggorengan. Setelah dingin keripik singkong yang sudah setengah jadi taburkan bumbu sesuai selera menurut pesanan hingga rata. Proses penaburan bumbu dengan cara keripik singkong dimasukan kedalam toples lalu taburkan bumbu dan dikocok-kocok hingga rata.
- 4) Tahap berikutnya yaitu proses penimbangan dan pengemasan. Dalam proses ini tidak boleh sembarangan

mengemasnya harus dilakukan dengan teliti agar kemasan *tersealing* dengan benar.

- 5) Proses pemberian label, dalam proses ini dibutuhkan ketelitian yang cukup tinggi. Karena terdapat berbagai macam rasa keripik singkong ini, jangan lalai dalam memberi tanda *checklist* terhadap rasa yang tercantum pada label kemasan.
- 6) Kripik singkong pun siap jual. Ada banyak varian rasa yang bisa di buat menurut pesanan. Rasa yang ditawarkan dari cassava chips NR Jaya ;*original*, *balado*, *chocolate*, *hot*, *barbeque* dan *cheese*.

2.2.4.Aspek Legal

Terdapat beberapa jenis hukum yang dapat didirikan di Indonesia, yaitu Perseroan, Firma (Fa), Perseroan Comandirtererbat (CV), dan Perseroan Terbatas (PT). Secara umum suatu investasi akan bersifat legal jika objek investasi akan bersifat legal jika objek investasi tersebut tidak termasuk ke dalam Daftar Negatif Investasi, dalam pendiriannya mengikuti prosedur atau peraturan yang berlaku di Indonesia.

2.2.5.Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Skema organisasi adalah kemampuan untuk menggambarkan hubungan anatara karyawan, bagian-bagian, serta berbagai tingkatan hirarki yang ada dalam organisasi. Didapat data *job specification* maka digunakan struktur organisasi fungsional beserta deskripsi pekerjaan. Adapun fungsi-fungsi yang terdapat dalam manajemen (Kasmir, Jakfar. 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Hal 246) adalah *Planning*, *Organizing*, *Actuating* and *Controlling*.

2.2.5.Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Skema organisasi adalah kemampuan untuk menggambarkan hubungan anatara karyawan, bagian-bagian, serta berbagai tingkatan hirarki yang ada dalam organisasi. Didapat data *job specification* maka digunakan struktur organisasi fungsional beserta deskripsi pekerjaan. Adapun fungsi-fungsi yang terdapat dalam manajemen (Kasmir, Jakfar. 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Hal 246) adalah *Planning*, *Organizing*, *Actuating* and *Controlling*.

2.2.6.Aspek Ekonomi Sosial

Penelitian dalam aspek ekonomi adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika proyek ini dijalankan. Pengaruh ini terutama terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat secara keseluruhan. Dampak ekonomi tertentu yaitu peningkatan pendapatan masyarakat, baik yang kerja dipabrik atau masyarakat diluar lokasi pabrik. Demikian pula dengan dampak social yang ada seperti tersedianya sarana dan prasarana seperti jalan, jembatan, penerangan, telepon, air, tempat kesehatan, pendidikan, sarana olahraga dan sarana ibadah.

2.2.7.Aspek Lingkungan

Lingkungan hidup merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk di tela`ah sebelum investasi atau usaha dijalankan untuk mengetahui dampak yang akan ditimbulkan dari usaha bisnis, baik dari dampak positif maupun negatif. Oleh karena itu, sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan maka sebaiknya dilakukan terlebih dahulu studi tentang dampak lingkungan yang bakal timbul, baik baik dampak sekarang maupun mendatang. Studi ini kita kenal dengan nama analisis dampak lingkungan hidup (AMDAL).

2.2.8.Analisis Aspek Finansial

Analisis kelayakan finansial merupakan tahapan penting dalam keseluruhan analisis kelayakan perancangan usaha. Dalam analisis kelayakan finansial ini akan diketahui performa suatu ide usaha / bisnis dari aspek finansialnya. Apakah suatu ide usaha / bisnis ini secara ekonomis layak untuk dilaksanakan atau tidak.

Beberapa ukuran kelayakan dari aspek finansial yang umum digunakan adalah *Payback Period (PBP)*, *NPV (Net Present Value)*, *IRR (internal Rate of Return)* (Anityasari, 2011).

1. *Payback Period (PBP)*

Payback Period adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash investment*) dengan menggunakan aliran kas.

$$PBP = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

Sedangkan jika nilai kas bersih untuk setiap tahunnya berbeda maka perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Investasi} = \dots \dots$$

$$\begin{aligned} \text{Kas tahun 1} &= \dots\dots\dots (-) \\ x(1) &= \dots\dots\dots \\ \text{Kas tahun 2} &= \dots\dots\dots (-) \\ x(2) &= \dots\dots\dots \end{aligned}$$

Dan seterusnya, hingga nilai $x(n)$ tidak bisa dikurangi oleh nilai kas bersih pada tahun (n) . Untuk selanjutnya menggunakan menggunakan rumus :

$$PBP = \frac{\text{nilai } x(n)}{\text{nilai kas tahun } (n)} \times 12 \text{ bulan}$$

Kriteria layak atau tidak suatu usaha dari segi *payback period* adalah :

- PBP sekarang harus lebih kecil dari umur investasi
- Jika PBP lebih dari umur investasi, maka dikatakan tidak layak

2. *Net Present Value (NPV)*

Net Present Value atau nilai kini manfaat bersih adalah selisih antara total *present value* manfaat dengan total *present value* biaya, atau jumlah *present value* dari manfaat bersih tambahan selama umur bisnis. Nilai yang dihasilkan dalam perhitungan *NPV* adalah satuan mata uang. Rumus :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Bt - Ct}{(1+i)^t} - \text{nilai investasi}$$

- Dimana :
- Bt = Pendapatan pada tahu
 - Ct = Pengeluaran pada tahun t
 - i = *Discount rate* (%)
 - t = Tahun kegiatan bisnis
 - n = Umur usaha (tahun)

Kriteria :

- $NPV > 0$: Usaha layak dan menguntungkan
- $NPV = 0$: Usaha tidak untung dan tidak rugi
- $NPV < 0$: Usaha tidak layak dan merugi

3. *Internal Rate of Return (IRR)*

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal (Umar, 2003). *IRR* dapat dihitung menggunakan rumus berikut ini :

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

- Dimana :
- NPV_1 = NPV positif
 - NPV_2 = NPV negative
 - i_1 = *Discount rate* yang menghasilkan NPV positif

i_2 = *Discount rate* yang menghasilkan NPV negatif

Kriteria :

- $IRR \geq \text{discount rate}$: usaha layak
- $IRR \leq \text{discount rate}$: usaha tidak layak

3. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini diperlukan beberapa data dimana data tersebut salah satunya dapat diperoleh melalui kuisioner.

Karakteristik responden dalam penelitian ini adalah penduduk yang bertempat tinggal di Perumahan Mardani Raya. Metode yang digunakan adalah metode *Teknik Probability Sampling* yaitu *Simple Random Sampling*. Penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus *slovin* dengan tingkat ketelitian 90 %, artinya tingkat kesalahan sebesar 10 %. Maka jumlah sampel dalam penelitian ini adalah :

$$n = \frac{N}{(N \cdot e^2) + 1}$$

Dimana :

- n = Jumlah sampel
- N = Jumlah populasi
- e = Tingkat kesalahan

Jadi,

$$n = \frac{4926}{(4926 \times (0.1^2)) + 1} = 98.01\% \approx 98 \text{ orang}$$

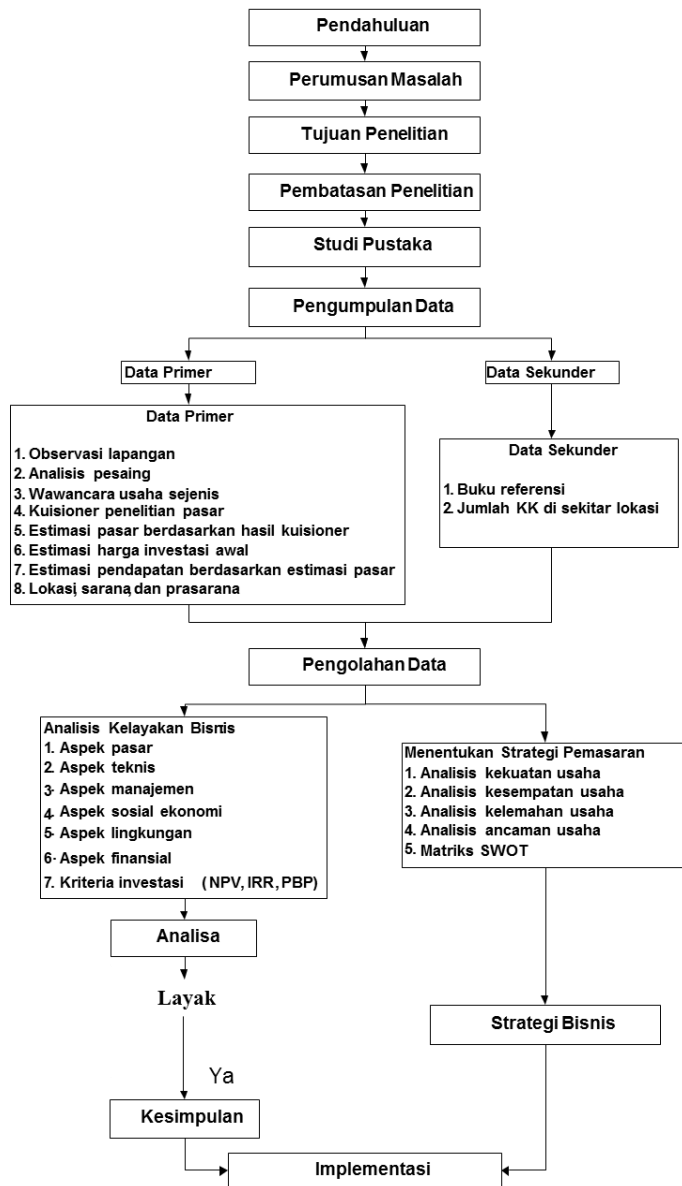
Perhitungan jumlah sampel yang dianjurkan adalah 98 orang. Tetapi dalam penelitian ini, penulis menambahkan jumlah sampel menjadi 150 orang.

Berdasarkan *survey* yang telah dilakukan, didapat kebutuhan terhadap singkong sebanyak 517 kg di Daerah Perumahan Mardani Raya, dengan hasil sebanyak 187 kg yang berasal dari Keripik Berkah. Melihat hal tersebut, peluang untuk membuka usaha *Cassava Chips* terbuka lebar.



Gambar 1 Grafik Peluang Bisnis Keripik Singkong

Metodologi penelitian dijelaskan dalam bentuk flowchart seperti yang terlihat pada Gambar 2 .



Gambar 2. Flowchart metodologi penelitian

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Pengumpulan Data

Berdasarkan metodologi penelitian, pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian kali ini dari kuisisioner, buku referensi, literatur-literatur, dan jurnal-jurnal yang berkaitan dengan penelitian serta jumlah KK disekitar lokasi Perumahan Mardani Raya Kelurahan Cempaka Putih Barat.

4.1.1. Data Jumlah Penduduk

Mardani Raya merupakan bagian dari wilayah Kelurahan Cempaka Putih Barat dengan luas 1.22 km². Dimana perumahan Mardani Raya terdiri dari 4 Rukun Warga dan 41 Rukun Tetangga dengan jumlah Kepala Keluarga 2.445 Jiwa, usia 7 - 55 tahun sebanyak 3.272 Jiwa dari total penduduk sebanyak 4.926 Jiwa.

4.1.2. Hasil Wawancara Pesaing

Berdasarkan hasil wawancara dengan usaha Keripik Singkong yang berada di sekitar Perumahan Mardani Raya, yaitu Keripik Berkah didapat informasi sebagai berikut :

- 1.) Jumlah dalam satu hari bisa menghasilkan sekitar 8,5 kg = 34 pcs.
- 2.) Rasa keripik singkong yang dihasilkan hanya pedas.
- 3.) Harga Rp. 5.000,-
- 4.) Pemasaran dititipkan pada toko / 7 warung.

4.1.3. Hasil Wawancara Masyarakat

Berdasarkan hasil wawancara dengan warga sekitar Perumahan Mardani Raya mengenai keripik singkong yaitu didapat informasi sebagai berikut :

1. Responden sebanyak 150 Orang menyukai adanya inovasi terhadap rasa yang dihasilkan.
2. Terdapat 12 toko / warung sekitar perumahan yang bersedia melakukan titip produk dan jual beli keripik singkong.
3. Rata – rata singkong yang dikonsumsi per orang adalah sekitar 4 kg dalam satu bulan.

4.2. Pembahasan

4.2.1. Aspek Produk

4.2.1.1. Gambaran Produk

Adapun rencana usaha bisnis yang akan dijalankan ini bernama *Cassava Chips* NR Jaya yang akan dikemas dengan *plastic* berukuran 18 x 25cm dan dilengkapi label merk yang *terseal* pada kemasan dengan tujuan daya tahan pemanfaatan produk memiliki jangka waktu cukup panjang untuk dikonsumsi.



Gambar 3 . Label Merk

4.2.1.2.Keunggulan Produk

Cassava Chips NR Jaya disajikan dengan enam pilihan rasa (*hot*, *balado*, *barbeque*, *cheese*, *chocolate* dan *original*). Tujuannya, agar bisa membuat pelanggan tidak bosan terhadap rasa singkong yang sudah pernah mereka rasakan di daerah Perumahan Mardani Raya, tersenyum dan menyenangkan hati saat menyantapnya dengan rasa puas.

4.2.2. Aspek Pasar dan Pemasaran

4.2.2.1. Demografi, segmentasi, geografi dan karakteristik pasar.

Berdasarkan kuisioner persentase tertinggi responden terhadap *Cassava Chips* ini berada pada usia (8 – 30 tahun) sebanyak 44% dengan rasa yang digemari adalah *barbeque* sebanyak 37,3% menunjukkan bahwa konsumen *relative* muda yang selalu mempertimbangkan rasa, kepraktisan, dan ingin mencoba hal-hal baru (jajanan). Untuk membuktikan karakteristik dari pasar penulis mengolah data dari hasil kuisioner, yang didapat hasil yaitu responden mengatakan menambah penghasilan petani singkong sebanyak 26,7%, responden yang rasa yang bervariasi sebanyak 24,0%, responden yang mengatakan dapat membuka lapangan pekerjaan di sekitar perumahan sebanyak 21,3%, dan responden yang mengatakan produk keripik singkong sulit dicari pada warung / toko sekitar perumahan sebanyak 18,0%, serta dengan alasan kemasan menarik & berlabel 10%.

4.2.2.2. Proyeksi Permintaan

Potensi pasar : (Jumlah penduduk x banyaknya singkong yang dibutuhkan per orang dalam satu bulan)

$$= 2.823 \times 4 \text{ kg}$$

$$= 11.292 \text{ kg / bulan}$$

Dengan total perkiraan potensi pasar sebesar 11.292 kg / bulan dan jika perkiraan total permintaan yang dapat dilayani oleh pesaing adalah sekitar 4.822 kg / bulan. Artinya masih

ada sekitar 6.470 kg / bulan permintaan keripik singkong yang belum terlayani oleh Keripik Berkah yang sudah ada di lokasi tersebut dan peluang untuk mendirikan usaha *Cassava Chips* pun terbuka lebar karena masih banyaknya permintaan terhadap produk *Cassava Chips* alias keripik singkong yang belum terlayani saat ini.

4.2.2.3. Pesaing

Yang dijadikan pesaing disini adalah Keripik Berkah, dan Q-Tela (Indomart/Alfamart).

4.2.3. Aspek Teknis dan Operasi

4.2.3.1. Lokasi Usaha

Dalam mendirikan suatu usaha, aspek lokasi adalah hal yang sangat penting.

Pemilihan tempat usaha *Cassava Chips* ini adalah di Perumahan Mardani Raya, karena selain berdasarkan dari potensi pasar yang ada dan dekat dengan konsumen (ada kost-kost yang berada di sekitar perumahan). Ketersediaan bahan baku juga cukup mudah untuk didapatkan, karena lokasi pembelian bahan baku cukup dekat yakni di Pasar Rawasari, dapat ditempuh kurang lebih sekitar 8 menit dari lokasi usaha..

1. Kapasitas Produksi

Untuk memenuhi setiap kebutuhan konsumen dan mencapai target yang optimal, maka kita harus menentukan terlebih dahulu kapasitas produksi dari *Cassava Chips* NR Jaya itu sendiri.

Jika mesin perajang / pemotong singkong yang digunakan adalah mesin potong otomatis dengan tipe PRJ-200V yang memiliki kapasitas 150 kg / jam dan target awal *Cassava Chips* NR Jaya sebanyak 3.200 kg / bulan dimana (3.200 kg : 26 hari kerja sama dengan 123 kg / hari). Maka perkiraan kapasitas sebagai berikut :

$$= \text{Kapasitas mesin} \times \text{jumlah mesin} \times \text{banyaknya hari kerja dalam sebulan}$$
$$= 150 \text{ kg/jam} \times 1 \text{ unit mesin} \times 26 \text{ hari kerja}$$
$$= 3.900 \text{ kg / bulan}$$

4.2.3.3. Analisa Kebutuhan

Untuk menjalankan usaha bisnis keripik singkong, diperlukan kebutuhan - kebutuhan untuk menunjang keberhasilan dari usaha itu. Kebutuhan usaha keripik singkong dibagi menjadi dua, yaitu :

- a. Kebutuhan investasi

b. Kebutuhan kerja

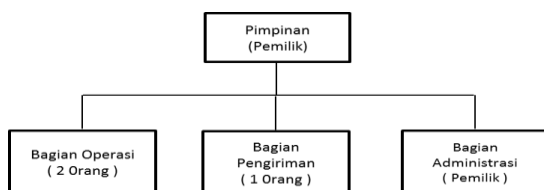
Dalam hal ini kebutuhan usaha keripik singkong adalah sbb:

Tabel .1. Kebutuhan investasi dan kebutuhan kerja usaha keripik singkong

Nama	Keterangan
Investasi Awal	25 unit
Bahan Baku	Singkong 3200 kg/bulan
	Bumbu Perasa (Cheese) 10 kg/bulan
	Bumbu Perasa (Chocolate) 11 kg/bulan
	Bumbu Perasa (Barbeque) 12 kg/bulan
	Bumbu Perasa (Balado) 10 kg/bulan
	Bumbu Perasa (Hot) 10 kg/bulan
	Plastik Kemasan (8 x 25) 7 pack / bulan
	Sarung tangan plastik 1 pack / bulan
	Plastik Besar (240 x 100) 160 pcs / bulan
	Baking Powder (45 gram) 213 botol/bulan
	Minyak Goreng 1067 kg/bulan
Air	52 m ³ /bulan = 624 m ³ /tahun
Listrik	88 Kwh/bulan = 1056 Kwh/tahun
Gas	32 Kg/bulan = 384 Kg/tahun
Tenaga Kerja	3 orang

ii. Aspek Manajemen

Gambaran struktur organisasi yang akan digunakan dalam usaha bisnis keripik singkong ini adalah sebagai berikut :



Gambar 4. Struktur organisasi usaha keripik

Sistem pemberian kompensasi yang diberikan kepada tenaga kerja *Cassava Chips* NR Jaya yaitu sistem gaji bulanan.

Sistem perekrutan tenaga kerja awal yang digunakan adalah kerabat dekat ataupun orang-orang yang sudah dikenal oleh pemilik, karena sudah bisa lebih mengenal kualitas kerja dari orang tersebut. Selain itu, sistem pelatihan yang diberikan juga tidak terlalu rumit karena pada dasarnya pekerjaan yang dilakukan adalah kegiatan sehari-hari.

iii. Aspek Finansial

Dalam aspek finansial yang diperhitungkan antara lain rencana modal investasi, modal

kerja, biaya *overhead*, arus kas, laporan laba rugi, dan juga analisis kriteria penilaian investasi.

4.2.5.1. Modal

Modal investasi awal yang dibutuhkan untuk membuka usaha keripik singkong ini adalah Rp. 37.117.000,-. Kebutuhan investasi awal meliputi fasilitas dan juga peralatan yang nilai umur ekonomisnya lebih dari 1 tahun.

Berdasarkan hasil hitungan diperoleh total modal kerja untuk usaha bisnis keripik singkong selama 1 bulan adalah :

Tabel 2. Modal Kerja 1 Bulan

1	Biaya Bahan Baku	Rp	13,554,500
2	Biaya Tenaga Kerja	Rp	4,800,000
3	Biaya Overhead	Rp	675,317
TOTAL			Rp 19,029,817

1. Penetapan harga

Dalam menetapkan harga jual, *Cassava Chips* NR Jaya menggunakan metode *mark up pricing* sebesar 17 %. dan selanjutnya ditambah dengan biaya promosi, transportasi, alat tulis kantor, dan biaya kebersihan yaitu sebesar Rp. 137,-/kg. Berikut ini perhitungan untuk menentukan harga jual *Cassava Chips* NR Jaya :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Harga Pokok}}{(1 - \text{mark up yang diinginkan})} + \text{Rp. 137} \\
 &= \frac{\text{Rp. 6,114}}{(1 - 0.17)} + \text{Rp. 137} \\
 &= \text{Rp. 7,503}
 \end{aligned}$$

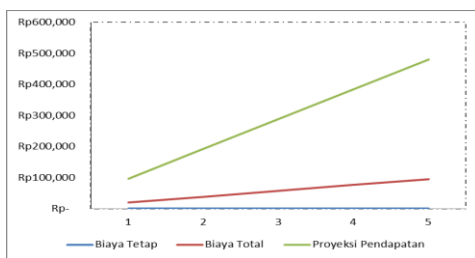
$$\begin{aligned}
 \text{Perkiraan Pendapatan} &= \text{Target Penjualan} \times \text{Harga Jual} \\
 &= 12.800 \text{ pcs} \times \text{Rp. 7,500} \\
 &= \text{Rp. 96,000,000}
 \end{aligned}$$

2. Break Even Point

Adapun untuk perhitungan *BEP* adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga} - \text{Biaya Variabel}} \\ &= \frac{\text{Rp. 1,068,606}}{\text{Rp. 7,500} - \text{Rp. 5,780}} \\ &= 621 / \text{Kg} \end{aligned}$$

Berarti untuk mencapai titik balik modal, target jumlah keripik singkong yang harus dicapai minimal sebanyak 621 kg dalam 1 bulan atau 621 kg x 4 pcs = 2.484 pcs dan biaya pendapatan mencapai Rp. 7.500,- x 2.484 pcs = Rp. 18.630.000,-. Berikut ini adalah grafik analisis *Break Even Point*.



Gambar. 5. Grafik analisis BEP

3. Kriteria Penilaian Investasi

Adapun kriteria penilaian investasi yang dipakai pada penelitian ini adalah *PBP* (*Payback Period*), *NPV* (*Net Present Value*), dan *IRR* (*Internal Rate of Return*)

1. Payback Period

Karena proyeksi nilai kas bersih setiap tahunnya berbeda maka perhitungan *payback period* menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{PBP} &= \frac{\text{Rp. 238.813.696}}{\text{Rp. 178.186.515}} \times 12 \text{ bulan} \\ &= 3,7 \approx 4 \text{ bulan} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka jangka waktu yang diperlukan untuk pengembalian investasi adalah selama 2 tahun 4 bulan.

2. NPV (*Net Present Value*)

Berikut ini adalah perhitungan *NPV* dengan *discount factor* 12 % per tahun :

$$\text{NPV} = \frac{Bt - Ct}{(1 + i)^t} - \text{nilai investasi}$$

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \left(\frac{(188.813.696)}{(1 + 0.12)^1} + \frac{178.186.515}{(1 + 0.12)^2} + \frac{197.517.826}{(1 + 0.12)^3} + \frac{277.974.099}{(1 + 0.12)^4} \right. \\ &\quad \left. + \frac{307.296.525}{(1 + 0.12)^5} \right) - 50.000.000 \\ &= \text{Rp. 730.802.669} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka didapat nilai *NPV* sebesar Rp. 730.802.669,-. Oleh karena nilai *NPV* bernilai positif dan lebih dari 0, maka usaha ini layak untuk dijalankan.

3. IRR (*Internal Rate of Return*)

IRR adalah metode yang digunakan untuk mengukur tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dengan arus kas yang akan datang. Berikut ini adalah perhitungan untuk nilai *IRR* :

$$\begin{aligned} \text{IRR} &= i_1 + \left(\frac{\text{NPV1}}{\text{NPV1} - \text{NPV2}} \times (i_2 - i_1) \right) \\ &= 13\% + \left(\frac{730.802.669}{730.802.669 - (-710.236.861)} \times (14\% - 13\%) \right) \\ &= 13,51 \% \approx 14 \% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, didapat nilai *IRR* didapat nilai 14 %. Oleh karena nilai *IRR* lebih besar dari *discount factor* yang ditetapkan yaitu sebesar 13 %, maka usaha ini layak untuk dijalankan

b. Strategi Bisnis

Untuk mendukung kegiatan usaha bisnis *Cassava Chips* NR Jaya ini, strategi bisnis yang akan dilakukan menggunakan analisis *SWOT* secara kualitatif dilihat dari faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi dari usaha bisnis keripik singkong ini.

Tabel 3. Matrik SWOT

	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
Peluang (<i>Opportunities</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kebutuhan bahan baku yang mudah didapat dari Pasar Rawasari. 2. Terdapat 5 varian Rasa terhadap Keripik Singkong. 3. Banyaknya permintaan keripik singkong dari warga di sekitar Perumahan. 4. Pemanfaatan media <i>social</i> untuk melakukan jual beli online. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karena <i>Cassava Chips</i> NR Jaya belum banyak dikenal orang, maka kami melakukan promosi secara online dengan memanfaatkan media <i>social</i> yang dapat dijadikan sebagai peluang. 2. Dilakukan pengujian masa simpan keripik (ED) atas ketahanan renyahnya untuk peluang mendaftarkan produk ini pada BPOM dan sertifikat Halal, sedangkan <i>competitor</i> tidak ada ED.
Ancaman (<i>Threats</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki 3 agen sebagai alternative ketersediaan bahan baku apabila terjadi kenaikan bahan baku. 2. Mencegah jasa antar barang terlambat karena overload dari instansi jasa pengiriman dengan pengadaan karyawan khusus pengiriman barang. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan kualitas dan pelayanan yang lebih baik untuk mendapatkan loyalitas dari konsumen tetap membeli produk <i>Cassava Chips</i> NR Jaya. 2. Memaksimalkan pemasaran terhadap penjualan keripik singkong sebelum masa simpan berakhir (ED) agar tidak menimbulkan kerugian.

Strategi dalam menghadapi pesaing dalam pemasaran antara lain :

1. Ciptakan produk yang berbeda, walaupun mengadopsi dari yang sudah ada dengan adanya pengembangan kemasan dan lain-lain..
2. Tonjolkan keunggulan produk Sehingga [loyalitas konsumen](#) terhadap produk *Cassava Chips* NR Jaya, akan semakin meningkat.
3. Pelajari kelebihan dan kelemahan pesaing, dan *Cassava Chips* NR Jaya menawarkan apa yang tidak dimiliki pesaing, maka peluang untuk memenangkan pasar semakin terbuka.
4. Buatlah *event* untuk mempromosikan produk *Cassava Chips* NR Jaya. Cara ini masih sering digunakan para pelaku usaha, karena minat konsumen untuk berburu barang-barang diskon masih sangat tinggi seperti ikut serta bazar yang dilakukan di salah satu universitas, atau sekolahan.
5. Menawarkan harga yang bersaing. Memberikan harga yang bersaing, bukan berarti harus menurunkan harga dan memperbesar kerugian usaha. Strategi ini bisa dilakukan dengan cara, memberikan bonus untuk pembelian tertentu. Misalnya bila pesaing menjual produk dengan harga yang lebih murah, maka untuk menghadapinya bisa menawarkan dapat potongan harga tiap pembelian 100 pcs keripik singkong dari harga Rp. 5.000,- / pcs menjadi 4.500,- / pcs dan ongkos pengiriman gratis dengan minimal banyak pembelian. Jadi harga produk *Cassava Chips* NR Jaya masih bisa bersaing, tanpa harus menurunkan harga dengan drastis.
6. Penyaluran barang dagangan dilakukan dengan teratur dan baik, mulai dari produsen sampai ke tangan konsumen

5.KESIMPULAN DAN SARAN

Adapun hasil analisis yang dapat dijadikan kesimpulan: pada aspek pasar potensial pasar 11.292 kg / bulan = 135.504 kg/tahun dengan pemasaran memanfaatkan media *social*. Aspek produk ada 5 varian rasa dengan kemasan yang *terseal* dan diberi label *merk*. Aspek teknis, pemasok *supply* bahan baku singkong didapat dari 3 alternatif pasar. Aspek Manajemen SDM dibutuhkan 3 tenaga kerja. Dari ekonomi social dapat membuka lapangan kerja dan menambah penghasilan petani singkong. Aspek lingkungan terdapat limbah kulit singkong dapat dijadikan kerupuk kulit singkong. Aspek finansial untuk usaha selama 5 tahun dengan modal awal sebesar Rp. 56.434.317,- Hasil perhitungan terhadap kriteria penilaian investasi didapat nilai *NPV* sebesar Rp. 730.802.669, yang artinya selisih antara nilai kas yang akan datang dengan nilai investasi bernilai positif. Nilai *IRR* sebesar 14 %, lebih besar dari *discount factor* sebesar 13 %, dan *payback period* selama 2 tahun 4 bulan. Maka dapat disimpulkan secara keseluruhan usaha bisnis *Cassava Chips* NR Jaya ini layak untuk dijalankan. Saran dari hasil penelitian ini adalah sering mencari informasi terbaru untuk melakukan inovasi terhadap pengembangan usaha bisnis keripik singkong ini kedepannya, mampu memahami dan beradaptasi dengan baik terhadap keadaan pasar dan persaingan yang semakin ketat. Dengan tujuan agar perusahaan dapat menggunakan strategi bisnis yang tepat. perusahaan harus bisa memberikan kesejahteraan yang baik terhadap karyawannya guna mendapatkan loyalitas dari karyawan itu sendiri dan menciptakan hubungan baik dengan setiap konsumen agar para konsumen dapat terpuaskan dalam konsumsi keripik singkong dan tetap membeli *Cassava Chips* NR Jaya kembali, perusahaan harus bisa menjaga hubungan baik dengan lingkungan di sekitar lokasi, agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan ke depannya.

6.DAFTAR PUSTAKA

Rangkuti, Freddy. 2016. Analisis SWOT. Gramedia, Jakarta.
Limakrisna, Nandan. 2012. Manajemen Pemasaran. Mitra Wacana Media. Bekasi

Antyasari, Maria. 2011. Analisa Kelayakan Usaha, Guna Widya, Surabaya.
Kasmir, Jakfar. 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
Simbolon, Jesslyn, Artikel Jurnal Analisis Kelayakan Pendirian Jasa Pencucian
Umar, Husein 2001. Studi Kelayakan Bisnis Edisi 2. Gramedia, Jakarta
Akbar Ali, M. 2015. Skripsi Studi Kelayakan Usaha Bisnis Laundry Di Perumahan Margahayu Raya
Arkeman Yandra, Purwoko. Artikel Jurnal Kelayakan Industri Kerupuk Jamur Tiram Di Kabupaten Bogor.
Koswara, S. 2009. Teknologi Pengolahan Singkong. Fakultas Teknologi Pertanian, Institut Pertanian Bogor, Bogor. 26 hlm
Andoko, A. dan Parjimo, Budi Daya Singkong: umbi jalar, Jakarta; Agromedia Pustaka 2007
Jumingan. 2009. Studi Kelayakan Bisnis Teori dan & Pembuatan Proposal Kelayakan. Jakarta: PT. Bumi Aksara