

**STUDI KELAYAKAN BISNIS PRODUK EKONOMI KREATIF
(STUDI KASUS UMKM ELITA KERUDUNG)**

SKRIPSI



Ditulis oleh :

Nama : Irenna Kristyn Daiyana
Nomor Mahasiswa : 17312540
Jurusan : Akuntansi

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
YOGYAKARTA
2021

STUDI KELAYAKAN BISNIS PRODUK EKONOMI KREATIF
(STUDI KASUS UMKM ELITA KERUDUNG)

SKRIPSI

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna
memperoleh gelar sarjana strata-1 di Jurusan Akuntansi,
Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia

Ditulis oleh :

Nama : Irenna Kristyn Daiyana
Nomor Mahasiswa : 17312540
Jurusan : Akuntansi

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
YOGYAKARTA
2021

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 15 Juli 2021

Penulis,

A handwritten signature in black ink is written over a portion of a 5000 Rupiah Indonesian banknote. The banknote is partially visible, showing the number '5000' and the word 'MERDEKA'.

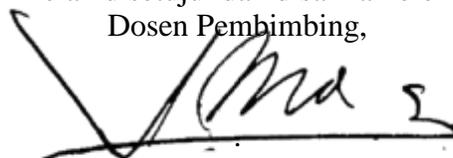
Irenna Kristyn Daiyana

PENGESAHAN SKRIPSI

STUDI KELAYAKAN BISNIS PRODUK EKONOMI KREATIF (STUDI KASUS UMKM ELITA KERUDUNG)

Nama : Irenna Kristyn Daiyana
Nomor Mahasiswa : 17312540
Jurusan : Akuntansi

Yogyakarta, 15 Juli 2021
Telah disetujui dan disahkan oleh
Dosen Pembimbing,



Sugeng Indardi Drs. MBA. SAS

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**STUDI KELAYAKAN BISNIS PRODUK EKONOMI KREATIF (STUDI KASUS UMKM ELITA
KERUDUNG)**

Disusun oleh : IRENNA KRISTYN DAIYANA

Nomor Mahasiswa : 17312540

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Jum'at, 08 Oktober 2021

Penguji/Pembimbing Skripsi : Sugeng Indardi, MBA., SAS

Penguji : Sigit Pamungkas, SE., M.Com.



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia


Prof. Jaka Sriyana, Dr., M.Si

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, Tuhan yang Maha esa, oleh karena anugerah-Nya yang melimpah, kemurahan dan kasih setia yang besar akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Studi Kelayakan Bisnis Produk Ekonomi Kreatif (Studi Kasus Umkm Elita Kerudung)”. Dalam skripsi ini dibahas mengenai bagaimana meninjau studi kelayakan bisnis dari produk ekonomi kreatif UMKM Elita Kerudung. Adapun maksud dan tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mengikuti sidang skripsi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Bisnis & Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Selama penelitian dan penulisan skripsi ini banyak sekali hambatan yang penulis alami, namun berkat bantuan, dorongan serta bimbingan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis beranggapan bahwa skripsi ini merupakan karya terbaik yang dapat penulis persembahkan. Tetapi penulis menyadari bahwa tidak tertutup kemungkinan di dalamnya terdapat kekurangan-kekurangan. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Yogyakarta, 15 Juli 2021

Penulis,

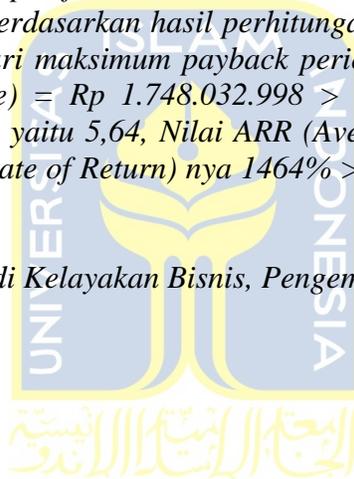


Irenna Kristyn Daiyana

ABSTRAK

Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui kelayakan rencana pengembangan bisnis studi kelayakan bisnis dari produk ekonomi kreatif UMKM Elita Kerudung berdasarkan Aspek Keuangan. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini diambil dari wawancara, studi pustaka, dan data historis laporan keuangan perusahaan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian studi kelayakan bisnis ini adalah Aspek keuangan menganalisis kebutuhan investasi awal, proyeksi laporan keuangan, dan analisis kelayakan investasi menggunakan PP, NPV, PI, IRR, dan ARR. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa rencana pengembangan usaha produk ekonomi kreatif UMKM Elita Kerudung dinyatakan layak untuk dijalankan ditinjau dari aspek keuangan. Teknik analisis data melalui pendekatan kualitatif dan perolehan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan dua pendekatan, yaitu studi lapangan (field research) dan studi pustaka (library research). Berdasarkan hasil penelitian dari analisis aspek finansial melalui metode penilaian investasi dikatakan layak untuk dijalankan berdasarkan hasil perhitungan PP (Payback Period) 2 bulan 19 hari, lebih singkat dari maksimum payback period-nya yaitu empat tahun. Nilai NPV (Net Present Value) = Rp 1.748.032.998 > 0 (NPV>0). Hasil hitungan PI (Profitability Index) > 1, yaitu 5,64, Nilai ARR (Average of Return) sebesar 8841% dan nilai IRR (Internal Rate of Return) nya 1464% > nilai bunga yang berlaku yakni 10%.

Kata Kunci: Analisis Studi Kelayakan Bisnis, Pengembangan Bisnis.



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kerudung menjadi gaya berpakaian yang tidak bisa dipisahkan dari perempuan di Indonesia bahkan mancanegara. Melihat perkembangan yang pesat adanya industri fashion muslim, maka banyak pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang mencoba peruntungan di industri tersebut. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia tahun 2020 dari 750 ribu, 30 persennya adalah usaha fashion busana muslim. Bagi masyarakat Indonesia kerudung merupakan salah satu tanda kesalehan seseorang, semakin besar dan lebar kerudung yang dipakai maka secara tidak langsung mencitrakan bahwa si pemakai kerudung tersebut adalah orang yang taat beragama. Seiring berkembangnya industri tersebut, maka pemilik industri *fashion* muslim seolah-olah latah dan meniru citra yang sama walau dengan sedikit modifikasi.

ELITA adalah *brand* kerudung untuk perempuan muda aktif yang memiliki passion kuat dalam aktivitasnya. ELITA dibangun pada tahun 2012 oleh S. Elita Barbara. Tergabung dalam komunitas hijabers, ELITA melihat peluang dalam pasar *modest fashion* dengan kerudung sebagai kebutuhan primer. Meskipun sempat vakum, ELITA mulai berjualan sendirian di bazar Minggu pagi pada tahun 2014 dengan 14 produk kerudung. Dalam waktu empat tahun, Elita berkembang menjadi sebuah *brand* yang pegawainya 30 orang karyawan manajemen. Secara filosofis, ELITA (yang

berarti baik) berharap tiap orang bisa menjadi versi terbaik mereka menggunakan produk ELITA. Pemilihan kata kerudung dikarenakan istilah ini lebih universal bagi seluruh penduduk Indonesia dan juga dunia.

ELITA Kerudung memiliki spesialisasi dalam memproduksi kerudung polos untuk sehari-hari (*daily plain scarf*). Dibuat untuk perempuan dengan keseharian aktif, karakteristik produk ELITA adalah kerudung ringan, praktis, dan nyaman. Pelayanan ditangani secara *online* melalui website dan *Whatsapp*, serta *offline* di tiga cabang Elita. Berawal dari kerudung yang dijual hanya berupa puluh lembar, lambat laun menjadi semakin besar hingga membuka toko sekaligus gudang pertamanya di Jl. Kaliurang KM 4,5 no 17, Kocoran, Caturtunggal Jl. Kaliurang KM.5 Sleman.

ELITA mempunyai *Unique Selling Point* (USP) yaitu kerudung sederhana bagi mahasiswa. Jadi Elita Barbara berusaha untuk menjual kerudung mudah digunakan bagi mahasiswa karena kebutuhan mobilitas mahasiswa. Selaras dengan USPnya target pasar ELITA adalah perempuan usia 16-30 tahun beragama Islam. Elita Kerudung juga mengubah target pasarnya menjadi seluruh perempuan tidak hanya yang beragama Islam. ELITA secara berani mendobrak citra jilbab yang hanya dipakai perempuan muslimah menjadi seluruh perempuan. Terbukti dengan unggahan-unggahan foto Elita Kerudung setelah dan sebelum *repositioning*. Setelah *repositioning* model-model Elita Kerudung menggunakan jilbab dengan gaya yang tidak pada umumnya, ada yang digunakan sebagai turban, *scarf* atau selendang dan digunakan seperti biasa serta terkesan lebih berani.

Dalam menjalankan bisnis, studi kelayakan perlu dilakukan, untuk membuktikan apakah bisnis tersebut layak atau tidak. Kegiatan-kegiatan yang terbukti tidak menguntungkan merupakan tujuan dilakukannya studi kelayakan untuk menghindari investasi yang berlebihan pada (Husnan dan Suwarsono, 2000). Banyak orang membutuhkan studi kelayakan komersial, terutama investor yang menjadi sponsor bisnis (Husnan dan Suwarsono, 2000). Hal ini juga harus menjadi poin penting oleh pemilik perusahaan dan investor, dan dalam usahanya diperlukan pertimbangan tertentu, karena ada aspek yang harus dipelajari dalam studi kelayakan yaitu aspek keuangan (finansial) dan non keuangan non finansial (Umar, 2003).

Aspek non finansial berupa aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, dan aspek teknis. Sedangkan aspek finansial berupa metode analisis kelayakan keuangan yang selama ini menjadi bagian dari *capital budgeting*, yaitu metode pemulihan investasi (*payback method*), metode nilai sekarang (*present value method*), indeks kemampuan laba (*profitability index*), pengembalian rata-rata (*average of return. ARR*) dan metode tingkat balikan internal (*internal rate of return, IRR*). Dalam penelitian ini akan meninjau dari aspek finansial dengan 5 kriteria metode penilaian investasi untuk menunjukkan kelayakan bisnis UMKM Elita Kerudung.

Sementara itu, selama satu tahun terakhir data penjualan Elita Kerudung menunjukkan bahwa terjadinya fluktuasi dalam penjualan kerudung setiap bulannya. Total Penjualan Elita kerudung pada tahun 2020 yaitu Rp. 9.065.988.610 sedangkan pada tahun 2021 Rp. 8.624.660.442 (Elita Kerudung, 2020). Hal ini terjadi karena

penjualan tidak menentu dari bulan ke bulan oleh konsumen yang memesan, dan mengingat permintaan yang diterima Elita Kerudung lebih besar dari pelanggan yang menjadi konsumen sehingga peluang pemasaran kerudung masih bisa dikembangkan lagi. Pengembangan usaha dalam aspek finansial agar hasilnya dapat diketahui apakah pengembangan usaha Elita Kerudung layak dikembangkan atau tidak layak secara finansial. Oleh sebab itu perlu diadakannya analisis kelayakan yang matang.

Berdasarkan latar belakang di atas maka judul yang dipilih dalam penelitian ini adalah **“Studi Kelayakan Bisnis Produk Ekonomi Kreatif (Studi Kasus Elita Kerudung)”**

1.2 Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini adalah berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan Bagaimana tingkat kelayakan bisnis pengembangan usaha bisnis produk kreatif Elita Kerudung apabila ditinjau dari aspek keuangan. Aspek-aspek keuangan tersebut terdiri dari :

1. *Payback method*,
2. *Net Present Value (NPV)*,
3. *Profitability index (PI)*,
4. *Average of return (ARR)*,
5. *Internal rate of return (IRR)*.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah Mengetahui layak atau tidak layaknya investasi pengembangan usaha Elita Kerudung dari segi keuangan yang terdiri atas metode

pemulihan investasi (*payback method*), metode nilai sekarang (*present value method*), indeks kemampuan laba (*profitability index*), pengembalian rata-rata (average of return, ARR) dan metode tingkat balikan internal (*internal rate of return, IRR*).

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat bagi akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi dan data penelitian yang berkaitan penelitian-penelitian selanjutnya khususnya di bidang studi kelayakan bisnis

2. Manfaat bagi perusahaan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan utamanya yang berkaitan dengan analisa kelayakan usaha dan dapat membantu dalam pengambilan keputusan pengembangan bisnis dari UMKM Elita Kerudung.

1.5 Sistematika Penelitian

Sistematika pembahasan dibagi menjadi 5 bahasan sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan penelitian merupakan Bab I.

BAB II: KAJIAN PUSTAKA

perumusan hipotesis, dilanjutkan dengan penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis, merupakan bagian dari BAB II

BAB III: METODE PENELITIAN

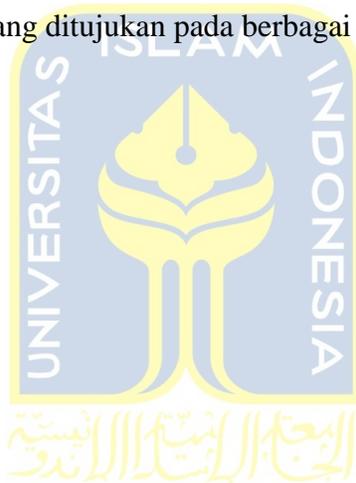
Memuat tentang populasi dan sampel penelitian, data dan teknik pengumpulan data, variabel-variabel penelitian dan teknik analisis merupakan bagian dari BAB III

BAB IV: ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini mendiskusikan mengenai hasil penelitian dan kaitannya dengan penelitian terdahulu, merupakan bagian dari BAB IV

BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi simpulan yang diperoleh dari pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya serta saran yang ditujukan pada berbagai pihak yang terkait.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1. Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis, juga sering disebut studi kelayakan proyek, adalah studi tentang apakah suatu proyek (biasanya proyek investasi) dapat berhasil dilaksanakan. Istilah proyek mengacu pada pembentukan bisnis baru atau pengenalan hal-hal baru (barang atau jasa) ke dalam portofolio produk yang ada. Pihak-pihak yang mencari keuntungan dan pihak-pihak non profit mungkin memiliki definisi sukses yang berbeda. Bagi pihak yang berorientasi profit, dibanding dengan pihak non profit, biasanya berarti keberhasilan suatu proyek dalam arti yang lebih terbatas, yang diukur dengan keberhasilan proyek dalam menghasilkan laba (Suwinto, 2011).

Membahas konsep dasar yang berkaitan dengan proses pemilihan dan keputusan yang akan diambil dalam menentukan bisnis/kegiatan usaha yang akan dijalankan, supaya benar-benar yang dipilih memberikan manfaat ekonomis dan sosial untuk jangka waktu yang panjang merupakan Manfaat Studi Kelayakan bisnis.

Output dari studi kelayakan bisnis ini bermanfaat bagi:

1. Perorangan atau kelompok yang sedang merintis proyek bisnis baru
2. Bisnis/usaha yang sedang berjalan menjadi lebih meningkat
3. Investasi yang menguntungkan dalam memilih bisnis

Para pihak terkait akan mendapat manfaat dari Studi Kelayakan Bisnis. Pihak-pihak yang akan menerima manfaat tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pihak Investor, bisa melihat berapa modal yang harus ditanamkan dan berapa potensi daripada usaha yang dijalankan dan juga nilai tambah yang bisa dihasilkan sebanding dengan risiko yang dikeluarkan.
2. Pihak Kreditor, risiko dana yang akan dipinjamkan akan bisa teranalisis dan pinjaman untuk jangka waktu berapa lama bisa dikembalikan kapan dan juga keseluruhan bentuk bisnis secara kemampuan.
3. Pihak Manajemen, perlu melakukan perencanaan sumber daya yang diperlukan, waktu pelaksanaannya, hasil yang ingin dicapai, dampak terhadap lingkungan sekitar baik langsung maupun tidak langsung dan juga kemungkinan risiko-risiko yang bisa berdampak pada usaha sebagai pihak yang akan menjalankan usaha.
4. Pihak Regulator, berkepentingan terhadap bentuk usaha yang akan dijalankan, industri yang akan dijalankan, dan terhadap masyarakat mempunyai dampak apa saja maupun perekonomian nasional.

Studi Kelayakan Bisnis memiliki beberapa tahapan. Tahapan-tahapan studi kelayakan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data dan informasi

Melalui Biro Pusat Statistika (BPS), Bank Indonesia (BI) akan mengumpulkan data dan informasi secara kualitatif dan kuantitatif. Pengumpulan data dapat diperoleh dari berbagai sumber-sumber yang dapat dipercaya.

2. Melakukan pengolahan data

Mengolah data dan informasi setelah data dan informasi yang dibutuhkan terkumpul, maka langkah selanjutnya adalah. Secara benar dan akurat melakukan

pengolahan data. dengan metode dan ukuran yang telah lazim digunakan dalam bisnis.

3. Analisis Data

kriteria-kriteria yang telah memenuhi syarat sesuai kriteria yang layak digunakan melalui analisis data untuk menentukan kriteria kelayakan suatu aspek.

4. Mengambil keputusan

Apabila telah diperoleh hasil pengukuran yang diukur melalui kriteria tertentu, mengambil keputusan terhadap hasil adalah Langkah selanjutnya.

5. Memberikan rekomendasi

Kepada pihak-pihak tertentu terhadap laporan studi yang telah disusun dengan memberikan rekomendasi ke pihak tersebut. Diberikan juga saran jika memang dibutuhkan dalam rekomendasi,

Suliyanto (2010), pada saat ada ide untuk merintis bisnis yang benar-benar baru kegiatan penyusunan studi kelayakan bisnis tidak hanya dilakukan, tetapi studi kelayakan bisnis juga diperlukan ketika pelaku bisnis akan melakukan hal – hal berikut:

1. Merintis usaha baru

Ketika seorang pelaku bisnis akan merintis usaha baru, untuk mengetahui apakah usaha yang akan dirintis layak atau tidak untuk perlu dijalankan studi kelayakan bisnis.

2. Mengembangkan usaha yang sudah ada

Ketika seorang pelaku bisnis akan mengembangkan usaha, untuk mengetahui apakah ide pengembangan bisnis layak atau tidak untuk dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan bisnis.

3. usaha atau investasi / proyek yang paling menguntungkan mana yang harus dipilih.

2.1.2. Aspek studi kelayakan bisnis

Aspek studi kelayakan bisnis yang harus diperhatikan terdiri dari aspek non finansial dan finansial. Aspek non finansial berupa aspek hukum, pasar dan pemasaran dan aspek teknis. Sedangkan aspek finansial berupa aspek metode pemulihan investasi (*payback method*), metode nilai sekarang (*present value method*), indeks kemampuan laba (*profitability index*), Pengembalian rata-rata (*average of return, ARR*) dan metode tingkat balikan internal (*internal rate of return, IRR*).

2.1.2.1 Aspek-aspek non finansial

1. Aspek Hukum/legalitas

Suliyanto (2010:1520) menyatakan bahwa sisi hukum harus dipenuhi sebelum menjalankan bisnis. membahas persyaratan tertentu. Izin pendirian yang dipersyaratkan adalah akta pendirian usaha yang diterbitkan oleh notaris, NPWP, tanda daftar perusahaan (TDP) dan izin pendirian setempat.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Seni dan ilmu memilih pasar tepat sasaran merupakan manajemen pemasaran, sehingga dapat meraih, mempertahankan, serta menumbuhkembangkan pelanggan. Tujuan dari studi kelayakan adalah:

- a. Permintaan terhadap produk yang akan dihasilkan harus dianalisis
 - b. Penawaran atas produk sejenis harus dianalisis
 - c. ketersediaan rekanan atas pemasok faktor produksi yang dibutuhkan harus dianalisis
 - d. ketepatan strategi pemasaran yang akan digunakan harus dianalisis.
3. Aspek Teknis

Suliyanto (2010) Beberapa hal yang perlu dipahami tentang aspek teknis dan teknis adalah penentuan lokasi perusahaan, distribusi perusahaan, pemilihan peralatan dan teknologi. Konkretnya, analisis aspek teknis dan teknis studi kelayakan menargetkan :

- a. Lokasi untuk menjalankan bisnis sesuai dengan analisis
- b. Skala produksi untuk mencapai tingkatan skala ekonomis dengan cara menganalisis besarnya produksi
- c. Pemilihan mesin peralatan dan teknologi untuk menjalankan proses produksi dengan analisis kriteria yang sesuai
- d. Layout kebutuhan ruang pabrik, layout ruangan bangunan dan fasilitasnya sesuai dengan analisis
- e. Teknologi apa saja yang akan digunakan sesuai dengan analisis.

Pemilihan lokasi bisnis ditentukan dari variabel-variabel berikut:

- a. Bahan mentah sesuai ketersediaan
- b. Tujuan pasar yang letaknya sesuai
- c. Kecukupan sumber energi, air dan sarana komunikasi

- d. Tenaga kerja yang mumpuni
- e. Fasilitas transportasi yang memadai

Selanjutnya pada pemilihan mesin dan peralatan hal yang perlu dipertimbangkan adalah :

- a. Teknologi yang sesuai
- b. Besarnya biaya investasi sesuai dengan anggaran harga perolehan mesin, peralatan dan teknologi
- c. Luas produksi yang direncanakan sesuai dengan kemampuan mesin peralatan yang akan digunakan
- d. Pemasok yang tersedia
- e. Suku cadang yang tersedia
- f. Mesin yang berkualitas
- g. Ekonomis dari segi umur



2.1.2.2 Aspek-aspek finansial

Alat Analisis Kelayakan Ada sejumlah alat / metode analisis keuangan untuk menganalisis kelayakan aspek keuangan pertumbuhan perusahaan, masing-masing dengan kekuatan dan kelemahannya sendiri. Metode tersebut yaitu:

1. Pengembalian Investasi (*Payback Method*)

Dasar evaluasi dari setiap rencana investasi adalah apakah arus kas masuk atau jumlah simpanan tunai yang diperoleh dari investasi tersebut dapat menutupi investasi yang direncanakan dalam jangka waktu tertentu yang diharapkan oleh manajemen. Dengan kata lain, ini mengukur waktu yang dibutuhkan untuk memulihkan jumlah investasi awal. Periode pengembalian dihitung dengan membagi investasi awal dengan arus kas masuk melalui peningkatan pendapatan atau penghematan biaya.

Dengan rumus :

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Bersih}} \times 12 \text{ bulan}$$

2. Net Present Value/NPV

Nilai tunai bersih (NPV) adalah kelebihan dari nilai tunai (PV) penerimaan kas yang dihasilkan oleh proyek, di atas jumlah investasi awal.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Ketentuan:

NPV bernilai Positif, $NPV > 0$ = Usaha layak dijalankan

NPV bernilai Negatif, $NPV < 0$ = Usaha tidak layak

Keuntungan dari metode NPV adalah dapat mengidentifikasi nilai waktu dari uang. Jadi tidak masalah apakah pendapatan tunai itu berupa anuitas atau berbeda dari waktu ke waktu, perhitungannya mudah. Menurut metode ini, arus kas masuk masa depan selama periode investasi dihitung pada nilai sekarang. Evaluasi rencana

investasi berdasarkan metode ini adalah dengan membandingkan nilai sekarang dari arus kas masuk atau cash value dan arus kas keluar selama periode penanaman modal.

3. Indeks Keuntungan (Profitability Index)

Indeks profitabilitas adalah rasio dari PV total penerimaan kas masa datang terhadap investasi awal, atau PV/I.

$$PROFITABILITY\ INDEX\ (PI) = \frac{\text{Nilai Aliran Kas Masuk}}{\text{Nilai Investasi}}$$

Dengan ketentuan jika $PI > 1$, maka usaha layak dijalankan, dan jika $PI < 1$, maka tidak layak dijalankan.

Metode ini merupakan indeks keuntungan dihitung dengan membagi nilai sekarang dari arus kas bersih dengan jumlah rencana investasi.

4. Average of Return/ARR

Accounting Rate of Return (ARR) atau Average Rate of Return (ARR) merupakan suatu metode analisis yg mengukur besarnya taraf laba berdasarkan suatu investasi..

Dengan istilah lain, ARR ini menghitung berapa poly uang yg akan dikembalikan ke investor berdasarkan suatu investasi. Dengan perhitungan Accounting Rate of Return atau ARR ini, investor bisa menganalisis risiko yg terlibat pada menciptakan keputusan investasi & menetapkan apakah penghasilannya relatif tinggi buat mendapat taraf risiko yg akan terjadi. Metode Average Rate of Return (ARR) adalah metode buat mengukur taraf laba yg diperoleh menurut suatu investasi. Tingkat laba

pada metode ini merupakan keuntungan sehabis pajak dibandingkan menggunakan total atau homogen-homogen investasi. Metode ini NIR berdasarkan dalam proceeds atau cash flow, melainkan dalam laba yg dilaporkan pada buku (reporte accounting income) sebagai akibatnya metode ini tak jarang diklaim menggunakan Accounting Rate of Return. Rumus yg dipakai buat menghitung Average Rate of Return (ARR) merupakan menjadi berikut. Average Rate of Return (ARR) atas dasar Initial Investment.

$$\text{ARR} = \frac{\text{Rata-rata Laba per Tahun}}{\text{Investasi awal}} \times 100\%$$

Pengusaha atau Investor bisa menilai apakah akan melanjutkan investasi atau membatalkannya menggunakan laba sebanyak 10% tadi. Pada umumnya, Pengusaha atau investor bisa membandingkan faktor bunga yg berlaku buat merogoh keputusan. Jika dipercaya menguntungkan, maka investasi dalam proyek yg bersangkutan akan dilanjutkan. Tetapi jika merugikan, maka planning investasi tadi akan dibatalkan. Selain itu, Pengusaha atau investor pula mampu membandingkan 2 atau lebih proyek & menilai proyek mana yg paling menguntungkan sebagai akibatnya bisa menaruh masukan buat pemilihan proyek. Dapat dikatakan bahwa meningkat nilai ARR-nya meningkat juga pengembaliannya (semakin menguntungkan).

5. Internal Rate of Return/IRR

Tingkat output pengembalian intern (IRR) pula dinamakan taraf output yg diubah sesuai waktu, didefinisikan menjadi suku bunga yg menyamakan net present value sama menggunakan nol. Metode ini sering kali dianggap jua menggunakan metode

time adjusted rate of return, menghitung taraf bunga yg sesungguhnya menurut suatu planning investasi, supaya nilai kini menurut genre kas higienis bisa menutup jumlah kapital yg diinvestasikan. Dengan perkataan lain metode ini menghitung taraf bunga yg bisa menyamakan nilai kini menurut investasi (cash outflows) menggunakan nilai kini menurut output investasi tersebut, atau taraf bunga yg akan mengakibatkan nilai kini higienis sama menggunakan nol.

$$IRR = i_1 + \frac{NPX_1}{(NPV_1 - NPV_2)} (i_2 - i_1)$$

Dengan ketentuan : usaha layak jika IRR melebihi biaya modal.

2.1.3 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi disebut UMKM. Menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan merupakan tujuan dari UMKM.

Usaha ekonomi yang tersebar luas di seluruh daerah. UKM termasuk industri kecil sangat penting bagi Indonesia merupakan Industri kecil, dalam arti:

1. Untuk menyelamatkan proses pemulihan ekonomi nasional, dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi dalam perluasan kesempatan berusaha
2. Unit usaha yang berkembang dan perluasan penyerapan tenaga kerja yang merata

- 3 Peranannya terhadap ekspor nonmigas. Dengan meningkatnya investasi yang tidak makro telah membuat tumbuh wiraswasta dalam jumlah yang komprehensif, dan diharapkan bisa berkembang menjadi usaha yang scale-up.

Usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Adapun kriterianya adalah:

1. Rp. 50.000.000,00 merupakan kekayaan bersih paling banyak, tanah tidak termasuk dan usaha tempat didirikan bangunannya tidak termasuk;

2. Rp. 300.000.000,00 hasil penjualan selama setahun yang paling banyak

kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Adapun kriteria Usaha Kecil sebagai berikut:

1. Penghasilan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 tanah tidak termasuk dan bangunan tempat usaha tidak termasuk; atau
2. Penghasilan selama setahun lebih dari Rp. 300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00.

Kriteria usaha menengah sebagai berikut:

1. Mempunyai nilai kekayaan Rp. 500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 tanah tidak termasuk dan bangunan tempat usaha tidak termasuk
2. Penghasilan setahun lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00.

- a. Adapun kendala yang mengakibatkan kelemahan serta hambatan bagi pengelolaan suatu usaha kecil di antaranya masih menyangkut faktor intern dari usaha kecil itu sendiri serta beberapa faktor ekstern, hambatan tersebut antara lain:
1. Secara umum tidak memerlukan ataupun tidak pernah melakukan studi kelayakan oleh pengelola small-business, penelitian pasar, analisis perputaran uang tunai/kas, serta berbagai penelitian lain yang diperlukan suatu aktivitas bisnis.
 2. Tidak mempunyai rencana sistem jangka panjang, sistem akuntansi yang mencukupi, anggaran kebutuhan dana, struktur organisasi dan pendelegasian wewenang, serta alat-alat kegiatan manajerial lainnya (perencanaan, pelaksanaan serta pengendalian usaha) yang umumnya dibutuhkan oleh suatu perusahaan bisnis yang *profit-oriented*.
 3. Kurangnya informasi tentang bisnis, hanya mengacu pada intuisi dan ambisi pengelola, yang lemah terhadap promosi.
 4. Minimnya petunjuk pelaksanaan teknis kegiatan operasional dan pengawasan mutu hasil kerja dan produk, serta sering tidak konsisten dengan ketentuan order/pesanan, yang mengakibatkan klaim atau produk yang ditolak.
 5. *TLabour Turn-Over* (PHK).
 6. Hutang dan biaya-biaya yang tidak terlalu dibutuhkan, juga tidak dipatuhinya ketentuan-ketentuan pembukuan standar.
 7. Pembagian kerja tidak proporsional, sering terjadi pengelola memiliki pekerjaan yang melimpah atau karyawan yang bekerja di luar batas jam kerja standar.

8. Tidak mengetahui modal kerja dan di mana mencari pemodal kerja, karena tidak adanya perencanaan kas yang jelas.
9. Menumpuknya barang-barang yang tidak laku dan tidak jelas.
10. Kurang kompaknya manajemen dan tidak peduli terhadap prinsip manajerial.
11. Bercampurnya kekayaan pribadi mengharuskan membayar ke pihak ketiga.
12. Apabila pengusaha sedang berhalangan atau sakit sehingga terhambatnya perkembangan usaha.
13. Kemampuan pemilik untuk modal yang tidak maksimal.
14. Belum atau tidak merumuskan perencanaan program pengendalian usaha.

2.2 Penelitian Terdahulu

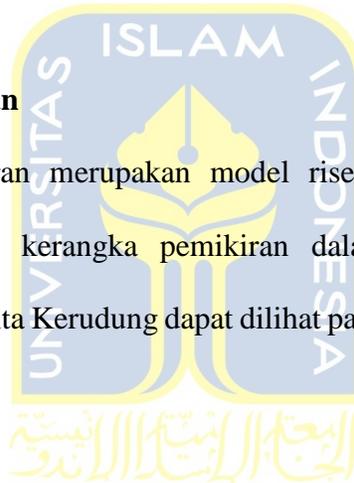
Penelitian terdahulu adalah kajian tentang hasil penelitian yang relevan dengan masalah yang diteliti. Kegunaan penelitian terdahulu adalah untuk membedakan antara penelitian ini dengan penelitian sejenis yang telah dilakukan serta untuk melihat persoalan yang terkait dengan permasalahan yang diteliti.

Penelitian yang dilakukan oleh Velsa (2017), dengan judul Perencanaan Bisnis Inovasi Kuliner Angkringan Olin, menunjukkan hasil yang positif. Berdasarkan skenario finansial yang digunakan, didapat NPV Rp. 116.787.878 dengan IRR sebesar 249% serta Discounted Payback Period selama lima bulan Hasil ini menunjukkan bahwa perencanaan bisnis ini layak untuk dilaksanakan karena mempunyai potensi menghasilkan keuntungan.

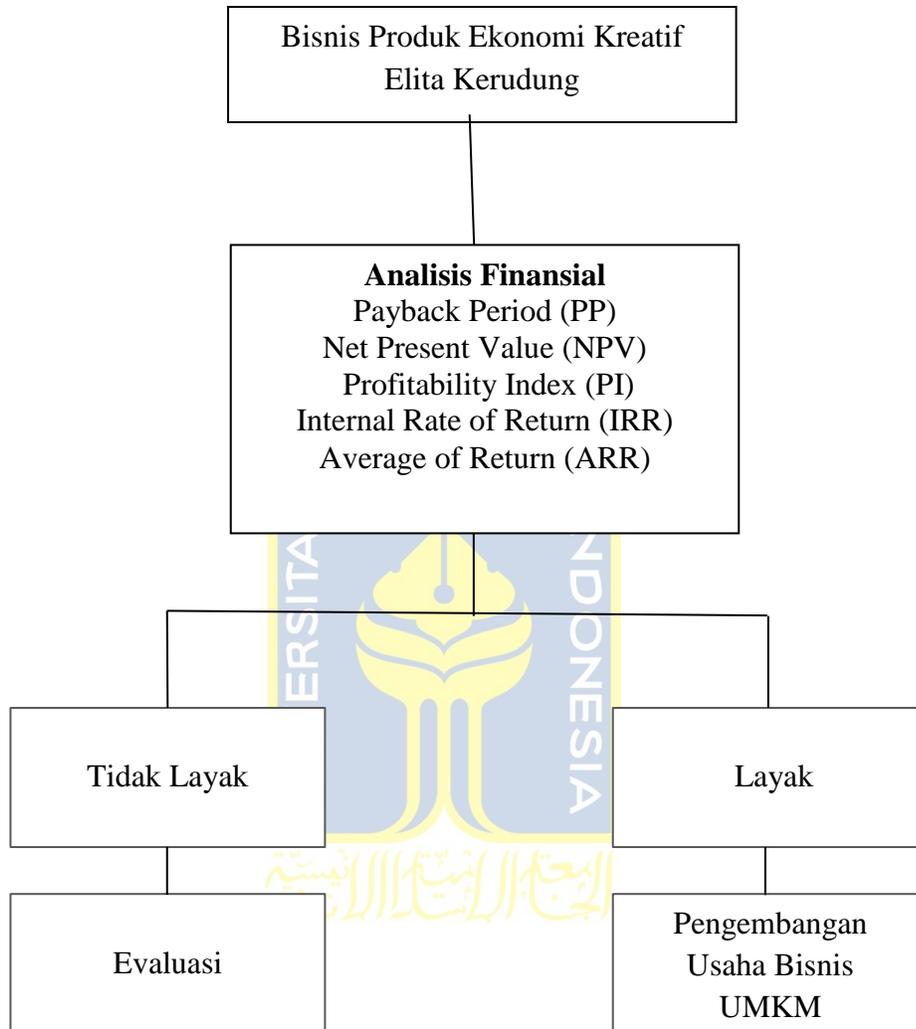
Penelitian yang dilakukan oleh Rizvan (2018), dengan judul Perencanaan Bisnis Inovasi Oni Komputer menunjukkan hasil yang positif, didapatkan NVP Rp. 3,039,706,269 dengan IRR 27,88 persen serta Discounted Payback Period selama dua tahun tiga bulan. Penelitian yang dilakukan oleh Tivanny (2016) yang berjudul bisnis inovasi penyedia bahan masakan cooking with family (king-fam) menunjukkan hasil positif NVP Rp. 221.286.521. Dengan IRR 223,39 persen. Sebesar serta Discounted Payback Period selama 4 bulan 9 hari untuk mengembalikan dana investasi yang telah ditanamkan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan model riset yang akan digunakan dalam penelitian ini. Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian studi kelayakan pengembangan usaha Elita Kerudung dapat dilihat pada Gambar 2.1 di bawah, sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer berasal dari observasi langsung dari UMKM Elita Kerudung. Kemudian data sekunder didapat dari literatur dan berbagi media khususnya berkaitan dengan tersedianya peluang dan perkembangan pasar yang ada serta data yang berkaitan lingkungan bisnis dan lingkungan industri kerudung di Indonesia. Di samping itu, perolehan data dalam penelitian ini dilakukan dengan memakai dua pendekatan, yaitu studi lapangan (*field research*) untuk mendapatkan gambaran kondisi nyata lingkungan bisnis dan studi pustaka (*library research*) untuk mendapatkan teori pendukung yang berguna sebagai acuan teori bagi analisis dan pengolahan data. Hasil dari studi pustaka berupa data sekunder.

Sumber data merupakan subjek dari mana data bisa diperoleh. Dalam penelitian ini, memiliki dua macam sumber data yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari. Data ini diperoleh dari wawancara langsung dengan pihak UMKM Elita Kerudung.

2. Data Sekunder

Data sekunder di dapat dari pihak lain, didapatkan dari dokumen, berita, ataupun laporan yang sudah tersedia.

3.2 Metode, Urutan Pengumpulan dan Analisis Data

Adapun urutan dan langkah-langkah studi kelayakan bisnis pada UMKM Elita Kerudung diklasifikasikan berdasarkan aspek keuangan. Adapun urutan kedua aspek studi kelayakan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Parameter dasar yang harus ditentukan
2. Berapa biaya investasi
3. Proyeksi pendapatan
4. Membuat model
5. Kriteria penilaian yang sudah disusun
6. Penilaian yang sudah dianalisis
7. Risiko yang sudah dianalisis
8. Pengambilan keputusan layak tidak layak pengembangan usaha UMKM Elita Kerudung

Teknis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif. Dalam penelitian kualitatif segala sesuatu yang akan dicari dari objek penelitian belum jelas dan pasti masalahnya, sumber datanya, hasil yang diharapkan semuanya belum jelas. Rancangan penelitian masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti memasuki objek penelitian.

Penelitian yang dilakukan melalui penilaian berdasarkan aspek finansial yaitu NPV, payback period, PI, IRR dan ARR. Kegiatan ini menyangkut dengan perkiraan berapa biaya investasi dan biaya modal kerja yang dikeluarkan Elita Kerudung, menurut Kasmir dan Jakfar (2012) biaya investasi adalah biaya yang dipakai untuk merintis usaha yang akan dijalankan, di antaranya biaya pengadaan tanah, gedung (bangunan), peralatan, mesin-mesin termasuk biaya pemasangannya, yang digunakan dalam membangun usaha tersebut. Sedangkan modal kerja merupakan biaya yang digunakan setelah pembangunan usaha telah siap, terdiri dari *fix cost* (biaya tetap) dan *variabel cost* (biaya tidak tetap).

Selain biaya yang sudah dirumuskan di atas, untuk menilai aspek keuangan yang perlu diperhatikan adalah modal utama Elita Kerudung, proses perputaran keuangannya, dan analisis pendapatan. Kasmir dan Jakfar (2012) menjelaskan bahwa dalam aspek ini menjelaskan mengenai:

1. Berapa parameter dasar
2. Berapa investasi yang dikeluarkan
3. Proyeksi pendapatan
4. Membuat model
5. Menyusun kriteria penilaian
6. Melakukan penilaian
7. Analisis risiko
8. Pengambilan keputusan layak tidak layak pengembangan usaha UMKM Elita Kerudung.

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Data

4.1.1 Profil Perusahaan

Kerudung Elita adalah bisnis dengan single-product berupa kerudung. Bisnis ini didirikan Elita Barbara di tahun 2011 ketika masih berkuliah di Fakultas Kedokteran Hewan Universitas Gadjah Mada. Elita pada awalnya sebagai pemakai kerudung turut bergabung dalam Hijabers Community. Ia memulai dengan ikut bazar-bazar tidak rutin yang diadakan di Yogyakarta oleh komunitas Hijabers. Lambat laun, Elita memiliki ide untuk memproduksi kerudungnya sendiri. Elita membeli bahan baku dan mengerjakan produksinya sendiri. Bahan kain katun ima dan tepi kerudung yang dirawat kemudian menjadi ciri khas Kerudung Elita. Produknya pun dijual di Sunday Morning UGM, yaitu pasar yang hanya ada pada setiap hari Minggu di area UGM. Bisnis ini pun disambut baik oleh pengunjung Sunday Morning dan membuat Elita semakin fokus pada bisnisnya. Selain itu, Elita juga masuk pada e-commerce dengan menjual kerudungnya melalui media sosial Instagram.

Produksi rumahan ini pun juga didukung oleh para ibu yang tinggal di sekitar kos Elita. Kini, Elita memiliki 20 karyawan produksi yang memproduksi kerudung. Pada tahun 2016 ini, Elita memutuskan untuk membuka butik, yaitu di Jl. Kaliurang km 4. Kini sistem manajemen Elita perlahan-lahan telah disusun dengan baik, dimulai dari marketing, produksi, promosi, keuangan sudah dimiliki oleh UKM Elita Kerudung ini.

4.1.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan landasan organisasi untuk pembagian tugas, pembagian tanggung jawab, dan desentralisasi yang jelas, sehingga struktur organisasi terkoordinasi dengan baik dan mendukung kegiatan perusahaan. Tanpa dukungan struktur organisasi yang formal, perusahaan tidak dapat berjalan dengan lancar sesuai jadwal. Secara garis besar struktur organisasi dapat juga diartikan sebagai hubungan kerja yang terjalin antara bawahan dan atasan perusahaan atau antara departemen perusahaan dengan departemen lain untuk mencapai tujuan perusahaan yang diharapkan.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Elita Kerudung

Berikut adalah penjelasan *job description* dari struktur organisasi di atas:

1. Job Description Direktur/Owner

- a. Sebagai pemilik butik hijab, yang bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan, serta memantau perkembangan butik.
- b. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan.
- c. Menetapkan strategi-strategi untuk mencapai visi dan misi.
- d. Mengoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di dalam bisnis butik hijab.
- e. Mengangkat dan memberhentikan karyawan.
- f. Memberikan motivasi untuk semua karyawan agar bisa bekerja dengan giat.

2. Job Description Manager Personalia :

Kepala Bagian Personalia mempunyai tanggung jawab mengelola kegiatan bagian personalia dan umum. Adapun tugas dari Kepala Bagian Personalia adalah sebagai berikut:

- a. Bertugas mengangkat dan memberhentikan (pemecatan) karyawan dan menyelesaikan konflik antara sesama karyawan antara atasan dan bawahan.
- b. Mengatur kerjanya Karyawan
- c. Membantu owner/pengusaha dalam promosi, demosi, atau mutasi karyawan
- d. Sebagai Humas

3. Job Description Manager Produksi :

Kepala Bagian Produksi mempunyai tanggung jawab untuk kegiatan produksi berlangsung. Adapun tugas Kepala Bagian Produksi adalah sebagai berikut :

- a. Pengawasan terhadap kegiatan proses produksi yang berlangsung di lantai pabrik seperti pemotongan, penjahitan, kemasan, dan proses lainnya.
- b. Memproduksi berbagai jenis hijab yang akan dipasarkan.
- c. Mengoordinasikan dan membagi tugas setiap karyawan dan bawahannya.
- d. Agar dapat mengetahui kekurangan dan penyimpangan/kesalahan sehingga dapat dilakukan perbaikan untuk kegiatan berikutnya dengan cara mengawasi dan mengevaluasi seluruh kegiatan produksi.

4. Job Description Manager Pemasaran :

- a. Kepala Bagian Pemasaran bertanggung jawab atas segala yang berhubungan dengan pemasaran produk dalam perusahaan sampai ke konsumen.
- b. Bertugas untuk melakukan analisis pasar, meneliti persaingan dan kemungkinan perubahan permintaan serta mengatur distribusi produksi.
- c. Menentukan kebijaksanaan dan strategi pemasaran perusahaan yang mencakup jenis produk yang akan dipasarkan, harga pendistribusian dan promosi.

5. Job Description Manager Keuangan :

- a. Menyusun proker Bidang Keuangan.
- b. Menyiapkan dan mengoordinasikan penyusunan dan pengendalian anggaran.
- c. Melaksanakan perencanaan, pengelolaan cash dan belanja.
- d. Menyusun kebijakan teknis di bidang keuangan dan pengelolaan aset.
- e. Melaksanakan pengelolaan kas.

- f. Menyelenggarakan pengelolaan utang dan piutang.
- g. Melaksanakan sistem informasi keuangan.
- h. Melaksanakan kegiatan verifikasi pendapatan dan belanja.
- i. Melaksanakan kegiatan akuntansi penyusunan laporan keuangan dan laporan aset.
- j. Menilai prestasi kerja karyawan dan bawahan.
- k. Menyusun laporan pelaksanaan tugas.
- l. Melakukan tugas kedinasan lain yang diminta oleh owner.

Spesifikasi pekerjaan menjelaskan kecakapan seseorang dan digunakan sebagai persyaratan dalam merekrut tenaga kerja, sedangkan uraian pekerjaan menjelaskan pekerjaan yang harus dilaksanakan. *Job specification* yang dimiliki oleh UMKM Elita Kerudung adalah sebagai berikut:

1. Manager Pemasaran :
 - a. Minimal S2 jurusan Manajemen Pemasaran
 - b. Pengalaman min 5 tahun
 - c. Usia max 35 tahun
 - d. Memiliki relasi yang luas
2. Manager Keuangan (Finance) :
 - a. Minimal S2 jurusan Akuntansi
 - b. Pengalaman di bidangnya min 3 tahun
 - c. Usia max 30 tahun
3. Manager SDM :

- a. Minimal S2 Jurusan Administrasi
 - b. Kepegawaian
 - c. Pengalaman di bidangnya min 3 tahun
 - d. Usia max 30thn
4. Manager Produksi :
- a. Minimal S2 Jurusan Manajemen
 - b. Pengalaman di bidangnya min 3 tahun
 - c. Usia max 30thn
5. Karyawan :
- a. Wanita/pria
 - b. Min SLTA
 - c. Pengalaman min 1 tahun
 - d. Usia 18-23 tahun, penampilan sopan dan rapi



4.2 Pengumpulan Data

4.2.1 Biaya Investasi

Biaya investasi merupakan biaya yang dikeluarkan di awal pendirian perusahaan sampai perusahaan dapat dioperasikan. Kebutuhan investasi yang diperlukan oleh Elita Kerudung meliputi pembelian bahan baku mesin dan alat baik dalam kegiatan produksi maupun di luar produksi.

Tabel. 4.2 Biaya Investasi

Keterangan	Jumlah (Rp)
Untuk Investasi :	
Sewa ruang usaha	42.000.000
Peralatan toko	5.175.000
Perlengkapan toko	4.278.400
Kayu dan Tripleks	2.781.500
Kaca Toko	8.950.000
Etalase	3.100.000
AC Ruko	4.087.500
Hanger dan Besi Terali	1.805.925
Meja Kursi	985.500
Total kebutuhan dana: investasi	73.163.825

Total investasi yang dimiliki Elita Kerudung selama 12 bulan adalah sebesar Rp 73.163.825.

4.2.2 Proyeksi Pendapatan

Pendapatan yang diterima oleh usaha ini berasal dari penjualan produk Elita Kerudung yang ditujukan pada konsumen di berbagai daerah. Penjualan produk di total berdasarkan penjualan tiap tahunnya dari tahun 2021.

Tabel 4.3 Data Proyeksi Pendapatan Tahun 2021

Bulan	Pendapatan (Rp)	Biaya yang dikeluarkan (Rp)	Penyusutan	EBT (Rp)	10%	EAT (Rp)
Januari	517,338,900	185,807,206	0	26,665,304	2,666,530	23,998,774
Februari	585,475,900	227,627,272	0	11,166,685	1,116,669	10,050,017
Maret	631,887,300	224,548,697	0	31,133,626	3,113,363	28,020,263

April	735,836,110	226,372,576	0	55,879,257	5,587,926	50,291,331
Mei	1,275,696,900	367,322,228	0	105,424,591	10,542,459	94,882,132
Juni	927,251,900	238,761,753	0	127,142,936	12,714,294	114,428,642
Juli	661,655,300	201,691,526	0	75,995,456	7,599,546	68,395,910
Agustus	707,742,600	235,196,704	0	48,470,156	4,847,016	43,623,141
September	663,387,850	233,625,639	0	6,141,739	614,174	5,527,565
Oktober	642,556,588	201,646,951	0	54,784,380	5,478,438	49,305,942
November	634,563,050	201,288,227	0	59,883,055	5,988,306	53,894,750
Desember	641,268,033	194,078,296	0	65,487,678	6,548,768	58,938,910

4.2.3 Biaya Modal Tetap dan Modal Kerja

Biaya modal tetap di Elita Kerudung meliputi biaya pengadaan tanah, mesin, peralatan dan kendaraan transportasi di mana sumber biaya tersebut berasal dari dana pribadi. Biaya modal kerja dikenal juga dengan biaya investasi. Sedangkan biaya modal kerja Elita Kerudung meliputi biaya tetap dan biaya variabel selama aktivitas bisnis berjalan. Kedua biaya tersebut dapat diketahui dengan terlebih dahulu mengetahui harga pokok produksi dan harga pokok penjualan.

1. Harga Pokok Produksi terdiri dari biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung yaitu gaji tenaga kerja tetap di bagian produksi dan biaya overhead pabrik. Sedangkan untuk biaya *overhead* meliputi biaya transportasi, biaya telpon dan biaya listrik.

2. Harga Pokok Penjualan, terdiri dari biaya distribusi dan pemasaran

Tabel. 4.4 Biaya Modal Kerja tahun 2021

Keterangan	Jumlah (Rp)
Untuk modal kerja selama 1 tahun :	
Biaya Bahan Baku	1.093.498.100
Biaya Gaji	125.006.252
Biaya Listrik	6.024.000
Biaya Telepon	106.000
Biaya WIFI	6.526.282
Biaya Iklan	52.563.500
Biaya Campaign	39.384.325
Biaya Sponsorship	13.864.000
Biaya Laundry	3.202.000
Biaya Sunmor	12.575.000
Biaya Website	1.329.531
Biaya Cetakan	1.884.100
Biaya Bazar	158.833.130
Biaya lain-lain	33.631.400
Total kebutuhan dana: modal kerja	1.531.611.920

Tabel. 4.5 Rekapitulasi Biaya

Keterangan	Jumlah (Rp)
Total kebutuhan dana: investasi	73.163.825
Total kebutuhan dana: modal kerja	1.531.611.920
Total kebutuhan dana: modal kerja + investasi	1.604.775.745

4.2.4. Biaya Depresiasi/Penyusutan Alat

Biaya penyusutan alat merupakan biaya yang timbul akibat umur dan pemakaian alat. Cara menghitung penyusutan peralatan tersebut (persamaan 2.17) yaitu:

$$\square\square\square\square\square\square\square\square\square\square = \frac{\text{biaya (saat investasi)} - \text{nilai sisa alat}}{\text{umur pakai alat}}$$

Umur pakai peralatan yang digunakan perusahaan adalah selama 4 tahun (48 bulan) dan tidak meninggalkan nilai sisa alat di akhir umur pemakaiannya. Untuk biaya depresiasi perlengkapan umur pemakaiannya hanya 1 tahun tanpa memiliki nilai sisa.

$$\square\square\square\square\square\square\square\square\square\square \text{ Peralatan Toko} = =431.250$$

$$\square\square\square\square\square\square\square\square\square\square \text{ Perlengkapan Toko} = = 356.500$$

$$\text{Depresiasi total} = 1.725.000 + 1.426.000 = 3.151.000$$

Sehingga depresiasi peralatan toko dan perlengkapan toko selama 4 tahun adalah sebesar 787.750

4.2.5. Arus Kas

Arus kas terdiri dari arus kas masuk dan arus kas keluar. Elita Kerudung memiliki kas masuk hanya dari hasil penjualan dan kas keluar yang meliputi biaya investasi, biaya listrik, biaya gaji dan biaya produksi. Maka biaya investasi yang termasuk ke dalam arus kas adalah Rp 73.163.825 yang didapatkan dari total biaya investasi di tahun ke-0.

Tabel. 4.4 Arus Kas

Keterangan	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)
Kas Masuk		9.065.988.61	8.624.660.44
Total Penjualan		0	2
Total Arus Masuk		9.065.988.61	8.624.660.44
		0	2

	73.163.825	1.500.000	1.500.000
Kas Keluar			
Biaya Investasi		736.310.662	544.979.559
Biaya Operasional		1.110.313.80	965.302.332
Biaya Tetap	73.163.825	0	1.511.781.89
Biaya Variabel		1.848.124.46	1
Total Arus Kas Keluar		2	3.151.000
Depresiasi		3.151.000	
Total Income		7.214.713.14	7.109.727.55
		8	1

4.3 Pengolahan Data

Peramalan dilakukan untuk memperkirakan berapa kebutuhan di masa akan datang yang meliputi kebutuhan dalam ukuran kuantitas, kualitas, waktu, dan lokasi yang dibutuhkan dalam rangka memenuhi permintaan barang atau jasa. Peramalan akan sangat dibutuhkan bila kondisi permintaan pasar bersifat kompleks dan dinamis. Hal penting dalam melakukan peramalan ialah penyesuaian metode berdasarkan pola data masa lalu dan nilai akurasi hasil yaitu seberapa besar tingkat kesalahan hasil peramalan jika dibandingkan dengan permintaan yang terjadi sebenarnya. Berikut adalah perbedaan nilai akurasi untuk kedua metode peramalan yaitu *Holt-Winter Additive Algorithm* dan *Holt-Winter Multiplicative Algorithm* dengan menggunakan bantuan software WinQSB Forecasting Time Series.

Tabel. 4.4 Perbandingan Nilai Peramalan

Kesalahan Peramalan	Metode Peramalan	
	<i>Holt Winters Additive Algorithm</i>	<i>Holt-Winter Multiplicative Algorithm</i>
CFE	329.399.808	325.861.824

MAD	179.761.360	179.841.792
MAPE	19,3	19,32

Berdasarkan tabel 4.5 Nilai MAD terkecil dari kedua metode peramalan ditunjukkan oleh peramalan menggunakan metode *Holt Winters Additive Algorithm* dengan nilai 179.761.360, sedangkan nilai CFE sebesar 329.399.808, dan nilai MAPE 19,3. Metode *Holt-Winter Multicative Algorithm* mempunyai nilai MAD sebesar 179.841.792, untuk nilai CFE sebesar 325.861.824 dan nilai MAPE 19,32. Berikut adalah detail hasil peramalan penjualan dalam Rupiah dengan metode *Holt Winters Additive Algorithm* (HWA)

Tabel. 4.6 Peramalan dengan metode *Holt Winters Additive Algorithm*
Forecast Result
for elita

2020	Actual	Forecast by	Forecast	CFE	MAD	M S E	MAP E (%)	Trac king
Month	Data	HWA	Error					Sign al
1	529,632 ,512.00							
2	596,379 ,008.00	529,632, 512.00	66,746,4 96.00	66,746,4 96.00	66,746, 496.00	M	11.19	1
3	639,454 ,784.00	596,405, 696.00	43,049,0 88.00	109,795, 584.00	54,897, 792.00	M	8.96	2
4	759,930 ,816.00	639,498, 688.00	120,432, 128.00	230,227, 712.00	76,742, 568.00	M	11.26	3
5	1,334,4 54,784. 00	760,022, 912.00	574,431, 872.00	804,659, 584.00	201,164 ,896.00	M	19.2	4
6	952,944 ,576.00	1,334,77 6,704.00	- 381,832, 128.00	422,827, 456.00	237,298 ,336.00	M	23.38	1.78

7	672,648,000.00	953,113,728.00	280,465,728.00	142,361,728.00	244,492,880.00	M	26.43	0.58
8	731,504,192.00	672,704,960.00	58,799,232.00	201,160,960.00	217,965,216.00	M	23.8	0.92
9	674,543,168.00	731,584,640.00	57,041,472.00	144,119,488.00	197,849,760.00	M	21.88	0.73
10	669,473,216.00	674,600,832.00	5,127,616.00	138,991,872.00	176,436,192.00	M	19.54	0.79
11	645,913,728.00	669,528,832.00	23,615,104.00	115,376,768.00	161,154,080.00	M	17.95	0.72
12	651,236,352.00	645,959,872.00	5,276,480.00	120,653,248.00	146,983,408.00	M	16.39	0.82
13	585,817,024.00	651,284,608.00	65,467,584.00	55,185,664.00	140,190,416.00	M	15.96	0.39
14	588,659,968.00	585,839,104.00	2,820,864.00	58,006,528.00	129,623,536.00	M	14.77	0.45
15	588,571,008.00	588,683,200.00	112,192.00	57,894,336.00	120,372,720.00	M	13.71	0.48
16	628,729,600.00	588,594,176.00	40,135,424.00	98,029,760.00	115,023,568.00	M	13.22	0.85
17	921,058,176.00	628,768,832.00	292,289,344.00	390,319,104.00	126,102,672.00	M	14.38	3.1
18	1,660,916,992.00	921,214,272.00	739,702,720.00	1,130,021,888.00	162,196,800.00	M	16.16	6.97
19	868,481,984.00	1,661,369,088.00	792,887,104.00	337,134,784.00	197,235,136.00	M	20.33	1.71
20	857,243,776.00	868,616,832.00	11,373,056.00	325,761,728.00	187,452,928.00	M	19.33	1.74
21	744,505,024.00	857,374,080.00	112,869,056.00	212,892,672.00	183,723,744.00	M	19.12	1.16

22	672,209,472.00	744,590,208.00	72,380,736.00	-	140,511,936.00	178,421,680.00	M	18.72	0.79
23	572,881,728.00	672,265,664.00	99,383,936.00	-	41,128,000.00	174,829,056.00	M	18.66	0.24
24	861,169,984.00	572,898,176.00	288,271,808.00	329,399,808.00	179,761,360.00	M	19.3	1.83	
25		861,301,760.00							
26		861,433,472.00							
27		861,565,248.00							
28		861,697,024.00							
29		861,828,800.00							
30		861,960,512.00							
31		862,092,288.00							
32		862,224,064.00							
33		862,355,840.00							
34		862,487,552.00							
35		862,619,328.00							
36		862,751,104.00							
37		862,882,880.00							
38		863,014,592.00							
39		863,146,368.00							
40		863,278,144.00							
41		863,409,856.00							

42		863,541, 632.00						
43		863,673, 408.00						
44		863,805, 184.00						
45		863,936, 896.00						
46		864,068, 672.00						
47		864,200, 448.00						
48		864,332, 224.00						
CFE		329,399, 808.00						
MAD		179,761, 360.00						
MSE		M						
MAPE		19.3						
Trk.Si gnal		1.83						
R- square								
		c=1						
		Alpha=0. 01						
		Beta=0.0 4						
		Gamma= 1						
		F(0)=5.3 0E8						
		T(0)=0						
		S(1)=0						

Pada tabel 4.13 dapat dilihat bahwa peramalan pada periode ke-t yaitu di bulan 1 sampai 21 cenderung memiliki pola meningkat sedangkan penjualan aktual memiliki

pola yang fluktuatif atau naik-turun. Namun untuk peramalan di bulan ke-29 pola mengikuti peramalan pada periode ke-t cenderung naik. Hasil peramalan permintaan menggunakan metode *Holt Winters Additive Algorithm* (Alfa 0,01; Beta 0,04; dan Gamma 1) adalah sebagai berikut :

Tabel 4.7 Hasil Peramalan Penjualan

Bulan	Penjualan (Rp)	Total (Rp)
Januari	861.301.760.00	10.344.316.992
Februari	861.433.472.00	
Maret	861.565.248.00	
April	861.697.024.00	
Mei	861.828.800.00	
Juni	861.960.512.00	
Juli	862.092.288.00	
Agustus	862.224.064.00	
September	862.355.840.00	
Oktober	862.487.552.00	
November	862.619.328.00	
Desember	862.751.104.00	
Januari	862.882.880.00	10.363.290.304
Februari	863.014.592.00	
Maret	863.146.368.00	
April	863.278.144.00	
Mei	863.409.856.00	
Juni	863.541.632.00	
Juli	863.673.408.00	
Agustus	863.805.184.00	
September	863.936.896.00	
Oktober	864.068.672.00	
November	864.200.448.00	
Desember	864.332.224.00	

Data peramalan penjualan di atas yang memiliki pola meningkat itu berbeda dengan pola penjualan aktual di 21 bulan pertama sehingga perlu dilakukan analisis kualitatif

berdasarkan target penjualan yang dimiliki perusahaan. Di tahun 2020 perusahaan telah mendapatkan penghasilan dari penjualan sebesar Rp 2.824.524.300 selama 9 bulan yaitu Januari s/d September, sedangkan target total penjualan hingga bulan Desember dapat mencapai 3,5 miliar dan di tahun selanjutnya dapat meningkat dari tahun yang lalu. Namun karena penjualan sepeda per bulan tidak konstan melainkan di bulan tertentu yang dapat menghasilkan banyak penjualan maka perusahaan dapat memaksimalkan target setiap peluang yang ada dalam bulan/periode tersebut. Berikut perbandingan antara peramalan dengan target perusahaan.

4.4 Pembahasan

4.4.1 Aspek Finansial

Pada umumnya suatu usaha dalam pelaksanaannya memerlukan modal yang cukup besar untuk keberlangsungan dan keberlanjutan usahanya. Baik itu untuk proses produksi maupun investasi. Namun banyak usaha yang setelah dijalankan sekian lama ternyata tidak profit. Oleh karenanya, perlu ada sebuah kajian untuk meninjau kembali untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu usaha dilaksanakan. Aspek keuangan bertujuan untuk menentukan perkiraan besarnya dana yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha produksi kerudung oleh UMKM Elita Kerudung ini.

Modal dana yang dibutuhkan dalam usaha memproduksi kerudung digunakan untuk modal investasi dan modal kerja. Modal merupakan keseluruhan biaya yang diperlukan untuk membangun dan menjalankan usaha. Komponen modal terdiri dari biaya investasi yang dilakukan pada tahun ke 0 dan dana modal kerja pada saat

memulai kegiatan usaha pada tahun ke 1. Dana yang dialokasikan untuk investasi pada UMKM Elita Kerudung digunakan untuk kebutuhan produksi. Keseluruhan biaya investasi yang dikeluarkan baik untuk bahan baku, perlengkapan, peralatan dan biaya lainnya oleh industri ini di tahun 2019 berjumlah Rp 73.163.825, di tahun 2020 sebesar Rp 74.663.825, dan pada tahun 2020 hingga tahun 2021 sebesar Rp 76.163.825. Analisis kriteria kelayakan aspek keuangan bertujuan untuk menentukan kelayakan suatu bisnis atau usaha dari sisi finansial dengan memperhitungkan nilai waktu dari uang (*time value of money*). Perhitungan kriteria investasi menggunakan bantuan metode *Discounted Cash Flow*, di mana seluruh manfaat dan biaya untuk setiap tahun didiskonto dengan *Discount Factor* (DF) untuk mendapatkan nilai masa kini dari manfaat dan biaya agar dapat dibandingkan. Analisis kriteria kelayakan bisnis yang digunakan pada UMKM Elita Kerudung terdiri dari *Payback Period*(PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Average of Return* (ARR) dan *Internal Rate Return* (IRR). Penjelasan dan perhitungan analisis kriteria investasi adalah sebagai berikut, yang ringkasannya dapat dilihat pada tabel 4.8 :

Nilai Kelayakan Bisnis UMKM Elita Kerudung

Kriteria Kelayakan	Nilai
Payback Period (PP)	2 bulan 19 hari
Net Present Value (NPV)	Rp 1.748.032.998
Profitability Index (PI)	5,64
Average of Return (ARR)	8841%

Internal Rate of Return (IRR)	1464%
-------------------------------	-------

1. *Payback Period (PP)*

Metode ini digunakan untuk mengukur seberapa cepat investasi yang ditanamkan bisa kembali. Secara umum usaha layak untuk dijalankan apabila PP lebih kecil dari umur maksimum proyek. Dari hasil perhitungan didapatkan nilai PP dari usaha kerudung UMKM Elita yaitu selama 2 bulan 19 hari. Nilai ini lebih kecil dari umur maksimum proyek yaitu 4 tahun sehingga layak untuk dijalankan.

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. Nilai NPV pada kelayakan bisnis UMKM Elita Kerudung ini adalah Rp 1.748.032.998,-. Nilai ini menunjukkan keuntungan yang akan diperoleh selama umur atau periode usaha yang berdurasi 4 tahun jika dinilai pada saat ini dengan tingkat suku bunga 10% per tahun. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha layak dijalankan karena NPV yang dihasilkan lebih besar dari nol ($NPV > 0$).

3. *Profitability Index (PI)*

Profitability Index merupakan perbandingan antara present value dari rencana penerimaan kas bersih masa yang akan datang dengan present value dari investasi yang telah dilaksanakan. Hasil perhitungan menunjukkan nilai PI pada kelayakan bisnis UMKM Elita Kerudung sebesar 5,64. Hal ini menunjukkan usaha UMKM layak dilaksanakan karena lebih besar dari satu ($PI > 1$).

4. *Average of Return (ARR)*

Metode Average Rate of Return (ARR) 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. Metode ini tidak mendasarkan pada *proceeds* atau *cash flow*, melainkan pada keuntungan yang dilaporkan dalam buku (report accounting income) sehingga metode ini sering disebut dengan Accounting Rate of Return. Nilai ARR pada kelayakan bisnis UMKM Elita Kerudung adalah 8841 %.

5. *Internal Rate of Return (IRR)*

Nilai IRR pada kelayakan bisnis UMKM Elita Kerudung adalah 1464 %. Angka ini lebih besar dari tingkat suku bunga deposito yang ditetapkan sebesar 10% yang berarti modal yang ditanamkan dalam usaha akan mempunyai tingkat pengembalian yang lebih menguntungkan dibandingkan melakukan investasi dalam bentuk deposito. Dari segi IRR usaha pengembangan ini juga layak dilaksanakan.

Dengan demikian Aspek finansial Elita Kerudung dikatakan layak saat $NPV \geq 0$ dan $IRR \geq MARR$ yaitu dengan tidak ada penambahan orang tenaga kerja. $PI \geq 1$ dan Payback Period (2 bulan 19 hari) lebih cepat daripada umur ekonomis usaha yaitu 4 tahun. Jadi, Aspek finansial Elita Kerudung dikatakan layak untuk bisnis.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan perhitungan baik dari segi kualitatif dan kuantitatif, dapat ditarik beberapa kesimpulan mengenai kelayakan bisnis pada pengembangan UMKM Elita Kerudung. Hasil analisis dari segi finansial menunjukkan usaha dari UMKM Elita Kerudung ini dikatakan layak dijalankan dengan usia proyek selama 4 tahun pada tingkat discount rate sebesar 10%. Analisis kriteria kelayakan menghasilkan *Payback Period* (PP) selama 2 bulan 19 hari, nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 1.748.032.998, nilai *Profitability Index* (PI) sebesar 5,64, nilai *Average of Return* sebesar 8841 % dan nilai *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 1464%. Semuanya memenuhi kriteria penilaian investasi yang layak untuk dijalankan sebagai usaha bisnis.

5.2 Saran

Saran dari peneliti bagi UMKM Elita Kerudung dan untuk penelitian selanjutnya adalah:

1. Melakukan evaluasi kembali dalam menjalankan bisnis dan memperbaiki manajemen dari UMKM Elita Kerudung dan perlu mengoptimalkan kinerja bawahan, merekrut karyawan tetap untuk memaksimalkan produksi dan marketing perusahaan.
2. Apabila sudah memungkinkan, dilakukan pembagian tanggung jawab atau kinerja dalam menjalankan fungsi kepengurusan agar pelaksanaan dalam

menjalankan industri ini bisa lebih optimal untuk meningkatkan perkembangan industri UMKM.

3. Untuk peneliti selanjutnya, hendaknya untuk mengembangkan penelitian ini dengan menganalisis strategi perkembangan industri UMKM sehingga dapat didapatkan cara untuk mengembangkan dan memaksimalkan perkembangan bisnis atau UMKM secara berkelanjutan.
4. Mengoptimalkan social media sebagai alat digital marketing agar lebih merangkul pasar lebih luas.



Daftar Pustaka

- Aljifri, K, dan K. Hussainey. 2007. The Determinant of Forward Looking Information in Annual Reports of UAE. *International bussiness Review* 16 (1): 1-26.
- Almilia, L. S & Retrinasari, I. (2007). Analisis Pengaruh Karakteristik Perusahaan Terhadap Kelengkapan Pengungkapan Dalam Laporan Tahunan Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEJ. *Proceeding Seminar Nasional*
- Amran, A., Abdul M. R. B., dan Bin C. H. M. H. 2009. Risk Reporting: An Explanatory Study on Risk management Disclosure in Malaysian Annual Reports. *Managerial Auditing Journal* 24(1): 39-57.
- Andarini, P. & Januarti, I. 2010. Hubungan Karakteristik Dewan Komisaris dan Perusahaan terhadap Pengungkapan Risk Management Committee (RMC) pada Perusahaan Go Public Indonesia. *Simposium Nasional Akuntansi XIII*. Purwokerto.
- Anisa Windi Gessy. 2012. “Analisis Faktor yang Memengaruhi Pengungkapan Manajemen Risiko (Studi empiris perusahaan nonkeuangan yang terdaftar di BEI tahun 2010)”. *Diponegoro Journal Of Accounting*. Volume 2 Nomor 3. Halaman 1-30.
- Dendawijaya, Lukman, 2005. *Manajemen Perbankan*, Edisi Kedua, Cetakan Kedua, Ghalia Indonesia, Bogor Jakarta
- Effendi, Muh. Arief. 2009. *The Power Of Corporate Governance: Teori dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Elita Kerudung, 2020. *Kelayakan bisnis UMKM Elita Kerudung*.
- Fathimiyah, Venny, dkk. 2012. “Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap Risk Management Disclosure (Studi Survei Industri Perbankan yang Listing di Bursa Efek Indonesia Tahun 2008-2010)”. *Kumpulan Makalah Simposium Nasional Akuntansi XV*. Banjarmasin.
- Ghozali, Imam. 2011. *“Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS”*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hadi, Sutrisno. 2000. *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta
- Hadiani, Gusmia., 2016, “Faktor-Faktor yang Memengaruhi Pengungkapan Enterprise Risk Management (ERM) pada Perusahaan Manufaktur yang

Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”, Skripsi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Yogyakarta.

Husnan, Suwarsono, 2000. “Studi Kelayakan Proyek. Edisi Keempat, Penerbit UPP AMP YKPN, Yogyakarta.”

Ibadil M, Muhamad. 2013.” Analisis Pengaruh Risiko, Tingkat Efisiensi, dan Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan Perbankan”. *Skripsi*. Semarang: FEB Universitas Diponegoro.

Jatmiko, Bambang, 2014: Akuntansi Manajemen: Suatu Teori. Implementasi Riset Aksi. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Kasmir, Jakfar. 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Cetakan ke Delapan. Jakarta: Kencana.

Kasmir. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Kotler, 2013. Manajemen Pemasaran, Jilid Kedua, Jakarta: Erlangga

Kristiono, dkk., 2014, “ Pengaruh Struktur Kepemilikan, Struktur Modal, dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Risk Management Disclosure* pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”, *Jurnal Akuntansi Volume 1 No. 2 Oktober 2014*, Pekanbaru.

Meizaroh dan Lucyanda, J. 2011 Pengaruh Corporate Governance dan Konsentrasi Kepemilikan pada Pengungkapan Enterprise Risk Management. Simposium Nasional Akuntansi XIV. Banda Aceh.

Organization for Economic Cooperation and Development. (2004). OECD Principles of Corporate Governance 2004. The OECD Paris.

Palestin, Halima Shatila. 2009. Analisis Pengaruh Struktur Kepemilikan, Praktik Corporate Governance dan Kompensasi Bonus Terhadap Manajemen Laba. *Diponegoro University Institutional Repository (UNDIP IR) Country*.

Perdana, Ramadhan Sukma dan Raharja. 2014. Analisis Pengaruh *Corporate Governance* Terhadap Nilai Perusahaan. *Diponegoro Journal of Accounting*. Semarang: Universitas Diponegoro

Rizvan, 2018, Perencanaan Bisnis Inovasi Oni Komputer

- Sirait, Renhard. 2012. Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Sebelum dan Sesudah Implementasi ERM (Penelitian Pada Sektor Keuangan dan Perbankan Yang Tercatat di BEI Tahun 2006-2010).
- Setyorini, Andini Ika. 2011. “Pengaruh Kompleksitas Audit, Tekanan Anggaran Waktu, Dan Pengalaman Auditor Terhadap Kualitas Audit Dengan Variabel Moderating Pemahaman Terhadap Sistem Informasi (Studi Empiris Pada Auditor Kap Di Semarang)”. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro. Semarang.
- Sulistyaningsih dan Barbara Gunawan. (2016). *Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Risk Management Disclosure*. Riset Akuntansi dan Keuangan Indonesia,
- Suliyanto. 2010. Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis. Andi Offset. Yogyakarta.
- Suwinto. 2011. Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Taures, Nazila Sofi Istna, (2011), Analisis Hubungan Antara Karakteristik Perusahaan dengan Pengungkapan Risiko, Skripsi, Fakultas ekonomi,
- Tivanny (2016) yang berjudul bisnis inovasi penyedia bahan masakan cooking with family (king-fam)
- Umar, (2003), Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa. Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta
- Velsa (2017), Perencanaan Bisnis Inovasi Kuliner Angkringan Olin
- Wardhana, Anindyarta Adi. 2013. *Pengaruh Karakteristik Perusahaan Terhadap Tingkat Pengungkapan Risiko*. Skripsi. Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang