

## ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA TOKO SEMBAKO DI KAMAL DILIHAT DARI ASPEK KEUANGAN

Oleh:

**Ikmalur Rizal<sup>1</sup>**

**Abdur Rohman<sup>2</sup>**

Universitas Trunojoyo Madura

Alamat: JL. Raya Telang, Kec. Kamal, Kab. Bangkalan, Jawa Timur (69162)

Korespondensi Penulis: [ikmalalkamaly@gmail.com](mailto:ikmalalkamaly@gmail.com)

**Abstract.** *The financial aspect of a business feasibility study is an integral part that allows an in-depth evaluation of the financial potential of a project or business. The methodology used involves identifying financial objectives, market analysis, financial planning, cost analysis, revenue forecasting, cash flow projections, financial risk analysis, financial feasibility assessment, and preparation of financial feasibility reports. With keywords such as financial objectives, market analysis, and cash flow projections, financial feasibility studies enable a holistic evaluation of the profitability and sustainability of a project or business*

**Keywords:** *Financial Aspects, Business Feasibility Study, Financial Potential.*

**Abstrak.** Aspek keuangan dalam studi kelayakan bisnis merupakan bagian integral yang memungkinkan evaluasi mendalam terhadap potensi finansial suatu proyek atau usaha. Metodologi yang digunakan melibatkan identifikasi tujuan keuangan, analisis pasar, perencanaan keuangan, analisis biaya, peramalan pendapatan, proyeksi arus kas, analisis risiko keuangan, penilaian kelayakan keuangan, dan pembuatan laporan kelayakan keuangan. Dengan kata kunci seperti tujuan keuangan, analisis pasar, dan proyeksi arus kas, studi kelayakan keuangan memungkinkan evaluasi holistik terhadap profitabilitas dan keberlanjutan suatu proyek atau bisnis.

**Kata Kunci:** Aspek Keuangan, Studi Kelayakan Bisnis, Potensi Finansial.

Received June 13, 2024; Revised June 16, 2024; June 24, 2024

\*Corresponding author: [ikmalalkamaly@gmail.com](mailto:ikmalalkamaly@gmail.com)

# **ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA TOKO SEMBAKO DI KAMAL DILIHAT DARI ASPEK KEUANGAN**

## **LATAR BELAKANG**

Di era teknologi yang semakin berkembang ini, banyak persaingan antara pengusaha UMKM, khususnya di sektor perdagangan. Selain itu, di ranah bisnis global memanfaatkan teknologi dan informasi sebagai sarana untuk mempermudah akses dan operasional bisnis (Wilis & Nurwulandari, 2020) dalam (Budi & Nurul, 2020). Namun dengan berkembangnya teknologi ini membuat persaingan usaha semakin tinggi dikarenakan liberalisasi pasar yang menyebabkan perdagangan antar negara yang semakin bebas sehingga kegiatan impor melonjak. Para pakar ekonomi sering memandang kelonggaran atau penghapusan hambatan peraturan terkait tarif seperti bea cukai dan biaya tambahan non tarif seperti peraturan perizinan dan kouta dinilai sebagai langkah untuk mendorong perdagangan bebas (Banton, 2021).

Usaha lokal di sektor makanan saat ini terlibat dalam era globalisasi perdagangan yang mengalami hambatan dalam berkompetisi dengan produk-produk impor. Tak jarang bahkan banyak usaha yang terancam gulung tikar akibat dari tidak bisa bersaing dengan barang-barang impor. Sebuah fenomena yang terjadi belakangan ini yaitu penolakan TikTok Shop di Indonesia oleh pedagang di Tanah Abang. Menteri Koperasi dan UKM menilai bahwa fenomena jual beli yang terjadi melalui TikTok Shop dikuasai oleh barang-barang luar negeri, diungkapkan terdapat 21 juta UMKM lokal yang telah terjun pada Marketplace akan tetapi hal tersebut tidak pengaruh karena pedagang lokal tetap kalah dalam bersaing dengan barang impor (Nuri Elok, 2023).

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran krusial dalam proses pembangunan ekonomi negara yang sedang berkembang. Kontribusi UMKM dianggap sangat bermanfaat dalam memperkuat perekonomian negara. Sebaliknya, UMKM juga memiliki peran signifikan dalam menurunkan tingkat pengangguran di kalangan masyarakat dengan tingkat pendidikan yang lebih rendah. Menurut informasi dari Kementerian Koperasi dan UKM, serapan tenaga kerja sektor kecil dinilai cukup besar Sejumlah 97% dari total absorpsi tenaga kerja nasional, serta pelaku usaha UMKM tercatat sebanyak 67 juta pelaku (Hidranto Firman, 2023).

Suatu contoh umum dari usaha mikro atau kecil yang sering dijalankan oleh masyarakat Indonesia adalah toko sembako atau yang populer dengan sebutan toko kelontong. Usaha toko kelontong merupakan peluang yang luar biasa karena peluang bisnis kelontong bagi usaha kecil menengah di daerah yang padat penduduk, seperti

sekitar institusi pendidikan seperti sekolah atau universitas, semakin terbuka karena kebutuhan masyarakat yang semakin kompleks. Usaha dapat dimulai dengan modal yang relatif kecil serta tidak memerlukan pengeluaran untuk produksi. Wirausahawan hanya perlu menyiapkan persediaan barang yang memadai dan sesuai dengan permintaan oleh konsumen (Rachmawati et al., 2019). Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk menyelidiki potensi pengembangan usaha kelontong di sekitar wilayah tersebut untuk menentukan keberlanjutan dan potensi pertumbuhan di daerah Graha Permai Kamal Desa Gili Anyar Kecamatan Kamal, Kabupaten Bangkalan.

Kesempatan yang menarik untuk menjalankan bisnis toko kelontong di daerah Graha Permai Kamal. Usaha penjualan ini diberi nama Toko Sembako milik Pak Mosir yang di mana usaha tersebut berlokasi di Desa Gili Anyar tepatnya di Graha Permai Kamal Kecamatan Kamal, Kabupaten Bangkalan. Penelitian ini mengkaji dari aspek keuangan dan aspek pasar pemasaran.

Aspek keuangan penting untuk di analisis dikarenakan keuangan merupakan sumber data pemasukan serta pengeluaran dalam bisnis. Analisis aspek keuangan bertujuan untuk mengevaluasi secara menyeluruh setiap komponen yang memerlukan dana dan modal kerja dalam konteks analisis investasi, dengan dipertimbangkan berbagai sudut pandang yaitu: *Payback Periode*, *Internal Rate of Return*, *Profitability Index*, dan *Net Present Value* (Aliefah & Nandasari, 2022). Pada penelitian ini aspek keuangan akan Memanfaatkan Teknik Payback Period untuk memastikan durasi yang diperlukan untuk investasi modal yang akan dilunasi, *Net Present Value* dan *Profitability Index*.

Selain dari faktor finansial, penting juga untuk menganalisis aspek pemasaran karena aspek pemasaran ditujukan pada perencanaan harga, promosi, dan pendistribusian barang ke pasar (Aliefah & Nandasari, 2022). Begitu pun penelitian ini hanya memusatkan perhatian pada strategi bauran pemasaran yang diterapkan oleh pemilik, mencakup aspek produk, harga, distribusi, dan promosi. Strategi bauran pemasaran pada studi kelayakan sangat penting untuk mengevaluasi lebih lanjut produk, harga, distribusi dan promosi, Ketika persaingan di masa mendatang menjadi semakin sengit, pengusaha perlu merancang strategi pemasaran yang tepat.

## **KAJIAN TEORITIS**

### **Aspek Financial / Keuangan**

## **ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA TOKO SEMBAKO DI KAMAL DILIHAT DARI ASPEK KEUANGAN**

Aspek perencanaan keuangan ini mencakup segala hal yang berkaitan dengan keuangan perusahaan. seperti pendapatan awal dan dana investasi. Rencana penjualan dibangun dalam beberapa bulan untuk direncanakan dalam 12 bulan ke depan. Rencana kebutuhan modal Selain perencanaan keuangan, perencanaan kebutuhan keuangan juga harus diperhatikan Tujuannya adalah untuk meringkas secara rinci biaya dan pengeluaran yang terlibat dalam pengembangan usaha dalam menjalankan bisnis serta mengantisipasi kebutuhan dan keuntungan pendanaan. nyatanya, toko aksesoris atau souvenir mana pun sangat membutuhkan ini karena modalnya sangat besar dan digunakan untuk perlengkapan dan peralatan investasi awal yang cukup yang dibutuhkan dan dikontribusikan oleh bisnis Jumlahnya tidak pernah kecil.

Studi tentang nilai waktu uang dapat dibahas dalam tiga konsep: nilai masa depan, nilai sekarang, nilai anuitas masa depan, dan anuitas sekarang.

a. Nilai masa depan

Nilai masa depan dapat diartikan sebagai jumlah modal yang ditanamkan ditambah bunga yang diperoleh selama periode waktu tertentu.

b. Nilai saat ini

Nilai sekarang dapat diartikan sebagai penentuan jumlah investasi awal berdasarkan bunga yang telah ditentukan sebelumnya dari jumlah yang diterima setelah beberapa tahun.

c. Anuitas

Anuitas ialah serangkaian pembayaran yang sama yang dilakukan pada interval waktu tertentu yang telah ditentukan sebelumnya. Anuitas dapat dikelompokkan dalam dua jenis yaitu anuitas biasa dan anuitas jatuh tempo.

Anuitas biasa ialah anuitas yang pembayarannya dilakukan di akhir tahun. Sedangkan anuitas jatuh tempo ialah anuitas yang pembayarannya dilakukan pada awal tahun.

d. Future Value of Annuity

Future Value of Annuity adalah proses pembayaran yang dilakukan setiap akhir tahun dengan nominal yang sama dari setiap tahunnya.

present value of annuity adalah kebalikannya dari Future Value of Annuity yaitu menentukan nilai sekarang. misalnya seseorang mengajak kita berkomitmen untuk menabung dengan jumlah yang besar selama lima tahun. Anuitas ini memungkinkan

anda menentukan nilai nominal yang akan anda terima selama lima tahun kedepan

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (field research) dengan metode kualitatif. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan pemilik toko kelontong. Data yang diperoleh merupakan data primer. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli (Sugiyono, 2022). Teknik analisis data yang diterapkan dalam penelitian yaitu analisis nonfinansial yaitu aspek pemasaran ditinjau dari strategi bauran pemasaran (marketing mix strategy) meliputi produk, harga, dan promosi. Sedangkan analisis finansial yaitu aspek keuangan dengan perhitungan menggunakan metode Payback Period, Internal Rate of Return, Profitability Index, dan Net Present Value.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Rasio keuangan atau yang dikenal dengan istilah financial ratio ialah sebagai alat analisis untuk membandingkan angka-angka yang terdapat pada laporan keuangan dan juga untuk melihat atau mengetahui posisi keuangan suatu perusahaan serta menilai kinerja manajemen perusahaan tersebut dalam satu periode tertentu.

Warung sembako/ toko sembako ini beralamat di Jalan Graha Permai Kamal. Warung/toko ini baru saja berdiri yaitu pada tahun 2023. Warung/toko sembako ini merupakan usaha dari bapak Mosir dan istrinya, oleh karena itu tokonya diberi nama Toko sembako untuk membantu ekonomi keluarganya. Dahulu untuk memenuhi barang ditokonya, pak Mosir belanja sendiri ke pemasok untuk memenuhi kebutuhan tokonya. Namun, beberapa waktu berjalan bapak Mosir sudah banyak kenalan pemasok sehingga pak Mosir hanya tinggal menelpon saja barang yang telah habis ditoko, seperti minyak, beras, gula, makanan ringan dan sebagainya.

### **a. Rasio Likuiditas**

Pada current ratio dan cash ratio ini dapat dikatakan likuid karena jumlah aktiva masih besar jika dibandingkan dengan hutang dimana proses produksi yang berlangsung dengan modal yang ada. Dan warung ini sudah baik dalam membayar hutang.

### **b. Rasio Lavarage atau Solvabilitas**

## **ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA TOKO SEMBAKO DI KAMAL DILIHAT DARI ASPEK KEUANGAN**

Dimana pada rasio *lavarage* atau solvabilitas ini dapat dikatakan belum solvabel karena usaha yang dijalankan masih kebanyakan dilakukan pengambilan barang dengan pembayaran yang dilakukan beberapa waktu yang telah disepakati bersama. Kondisi keuangan warung ini belum bisa dikatakan baik.

### c. Rasio Aktivitas

Pada rasio aktivitas juga dapat dinyatakan secara keseluruhan aktif pada perputaran piutang usaha toko sembako mencapai aktivitasnya, pada rata-rata periode mendapatkan bahan baku, toko sembako belum aktif karena membutuhkan waktu tertentu sampai pengantaran bahan baku dilakukan oleh pihak supplier atau distributor suatu barang sehingga terkadang terjadi kekosongan terhadap barang yang dijual. Pada perputaran persediaan barang yang tersedia rupanya bersifat belum aktif, dimana barang yang masuk lama laku terjual. Untuk Rata-rata persediaan sudah aktif dikarenakan barang yang masuk tidak langsung terjual sehingga menumpuk di gudang. Bagi modal kerja yang dimiliki sudah aktif. Dan warung ini dikategorikan dalam warung yang perkembangannya sudah cukup baik.

### d. Rasio Profitabilitas

Dimana untuk rasio ini secara keseluruhan bisa dikatakan belum profit. Pada rasio operasi dalam penjualan atau mencari laba sudah profit. Dan warung ini belum bisa dikatakan baik.

### e. Analisis Break Event Point

Dalam analisis BEP ini menunjukkan bahwa warung sembako ini tidak mengalami kerugian, tetapi belum mengalami keuntungan. Karena semua penerimaan akan habis untuk menutupi biaya-biaya yg ada, baik variabel maupun tetap.

### f. Analisis Common Size

Pada harga pokok penjualan dan neraca, sudah cukup baik presentasinya. Dan untuk tahun depannya pasti bisa meningkat.

### g. Analisis Tren

Dalam analisis trend ini, presentasinya hanya 2,5% maka dari itu harus meningkatkan penjualan pada tahun yg akan datang

## **KESIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Secara garis besar analisa kinerja keuangan usaha kecil dan menengah toko sembako atau warung sembako masih dikatakan belum baik, dikarenakan kebanyakan unsur-unsur dari analisa rasio masih menunjukkan angka-angka yang mengarah menuju perbaikan, untuk rasio likuiditas menunjukkan kalau sudah likuid, sedangkan untuk solvabilitas atau leverage, belum menunjukkan angka yang solvabel; untuk aktivitas sudah cukup aktif dan provitabilitas, belum mendapatkan profit yang seharusnya dikarenakan usaha yang dilakukan termasuk usaha kecil dan masih dalam proses perkembangan, oleh sebab itu usaha yang dijalankan oleh para pedagang kecil dan menengah tersebut melakukan dengan penawaran secara tradisional yaitu dari mulut ke mulut dan menunggu pembeli datang.

### **Saran**

Diperlukan adanya pembinaan secara berkala terhadap usaha kecil dan menengah itu dari pihak-pihak yang terkait, seperti: Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, Dinas Perdagangan dan dari perangkat daerah setempat untuk meningkatkan pencapaian pendapatan masing-masing pedagang sekaligus untuk meningkatkan pendapatan

## **DAFTAR REFERENSI**

- Aliefah, A. N., & Nandasari, E. A. (2022). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Keuangan Pada Kedai Olan'z Food Kebumen. *Lab*, 6(01), 40–56. <https://doi.org/10.33507/labatila.v5i02.475>
- Banton, C. (2021). Trade Liberalization: Definition, How It Works, and Example. *Instopedia*. [https://www-investopedia-com.translate.goog/terms/t/tradeliberalization.asp?\\_x\\_tr\\_sl=en&\\_x\\_tr\\_tl=id&\\_x\\_tr\\_hl=id&\\_x\\_tr\\_pto=tc](https://www-investopedia-com.translate.goog/terms/t/tradeliberalization.asp?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=id&_x_tr_hl=id&_x_tr_pto=tc)
- Budi, D., & Nurul, K. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Pendirian Toko Aksesoris dan Kado “Studi Kasus Aisyah Collection.” *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis STIE STEMBI Bandung Business School*, 6(1), 10–15.

## **ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA TOKO SEMBAKO DI KAMAL DILIHAT DARI ASPEK KEUANGAN**

- Hidranto Firman. (2023). Menuju Data Tunggal UMKM. Indonesia.Go.Id. <https://indonesia.go.id/kategori/indonesia-dalam-angka/7525/menuju-datatunggal-umkm?lang=1>
- Nuri Elok. (2023). Menkop UKM Teten Masduki Kunjungi Tanah Abang, Sinyal TikTok Shop Bakal Dilarang? Narasi Daily. <https://narasi.tv/read/narasi-daily/menkop-ukm-tetenmasduki-kunjungi-tanah-abang-sinyal-tiktok-shop-bakal-dilarang>
- Rachmawati, D. W., Gunawan, H., & Nawang Sari, A. L. (2019). Analisis Laporan Keuangan Usaha Warung Sembako “Zainuddin.” Jurnal PROFIT Kajian Pendidikan Ekonomi Dan Ilmu Ekonomi, 6(1), 17–25. <https://doi.org/10.36706/jp.v6i1.7866>
- Sugiyono. (2022). Buku Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D Tahun 2022 (Cetakan 29)