

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN PERENCANAAN STRATEGIS
PENGEMBANGAN USAHA PENGGILINGAN PADI RUDI DI DESA TEBAS
SUNGAI KECAMATAN TEBAS**

Nurul Rahmawati¹

Politeknik Negeri Sambas
e-mail: nurultbs251@gmail.com

Suharman²

Politeknik Negeri Sambas
e-mail: dzakwanherman@ymail.com

U. Ari Alrizwan³

Politeknik Negeri Sambas
e-mail: urairialrizwan@gmail.com

Roshani⁴

Politeknik Negeri Sambas
e-mail: hani.poltesa11@gmail.com

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis kelayakan usaha pada aspek keuangan dan untuk mengetahui perencanaan strategis pengembangan usaha dengan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) dalam rangka pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatan pada usaha penggilingan padi Rudi. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan analisis *Payback Period* (PP), *Average Rate of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), dan *Business Model Canvas* (BMC). Hasil penelitian analisis kelayakan usaha menunjukkan nilai PP 11 bulan, lebih pendek dari umur investasi yaitu 8 tahun, nilai ARR sebesar 235%, lebih besar dari ARR yang diharapkan yaitu 15%, nilai NPV sebesar Rp 536.964.424, lebih besar dari 0 dan bernilai positif, nilai IRR sebesar 112,51%, lebih besar dari bunga pinjaman yaitu 14%, dan nilai PI sebesar 5,6 kali, lebih besar dari 1. Berdasarkan hasil perhitungan menunjukkan bahwa usaha penggilingan padi Rudi telah memenuhi kriteria investasi dan layak untuk dijalankan. Sedangkan hasil penelitian perencanaan strategis pengembangan usaha penggilingan padi Rudi dengan pendekatan BMC berdasarkan perhitungan estimasi pendapatan dan biaya menunjukkan bahwa rencana usaha tersebut sangat memungkinkan untuk dijalankan, karena pendapatan yang diperoleh lebih besar dari biaya yang dikeluarkan.

Kata Kunci : Analisis Kelayakan, PI, ARR, NPV, IRR, PI, Perencanaan Strategis, BMC

ABSTRACT

This study aims to determine the business feasibility analysis on the financial aspect and to determine the strategic planning of business development with the Business Model Canvas (BMC) approach in the context of business development to increase income in Rudi's rice milling business. The type of research used is descriptive with quantitative and qualitative approaches. Data collection techniques are observation, interviews, and documentation. The data analysis method uses Payback Period (PP), Average Rate of Return (ARR), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) analysis, Profitability Index (PI), and Business Model Canvas (BMC). The results of the business feasibility analysis show that the PP value is 11 months, shorter than the investment life of 8 years, the ARR value is 235%, greater than the expected ARR is 15%, the NPV value is Rp 536,964,424, greater than 0 and worth positive, the IRR value is 112.51%, greater than the loan interest, which is 14%, and the PI value is 5.6 times, greater than 1. Based on the calculation results show that Rudi's rice milling business has met the investment criteria and is feasible to run. . While the results of the research on strategic planning for the development of Rudi's rice milling business with the BMC approach based on the calculation of estimated income and costs indicate that the business plan is very possible to run, because the income earned is greater than the costs incurred.

Keywords : *Feasibility Analysis, PI, ARR, NPV, IRR, PI, Strategic Planning, BMC*

PENDAHULUAN

Menurut Suliyanto (2010) dalam (Purnomo et al., 2017) Kata “bisnis” berasal dari bahasa inggris “*busy*” yang artinya “*sibuk*” sedangkan “*business*” artinya “*kesibukan*”. Bisnis merupakan kegiatan yang di jalankan oleh individu atau kelompok yang teratur dengan cara menciptakan, memasarkan barang maupun jasa, dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Invertasi didefinisikan sebagai penanaman modal atau pemilikan sumber-sumber dalam jangka panjang yang akan bermanfaat pada beberapa periode yang akan datang. Umumnya investasi dapat dibedakan menjadi dua, yaitu investasi pada *financial assets* yaitu bentuk investasi yang dilakukan di pasar uang sedangkan *finansial assets* yang dilakukan di pasar modal. Sedangkan secara umum, proyek merupakan usaha yang unik untuk mencapai tujuan berdasarkan waktu, kualitas dan biaya. Sehingga studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan identifikasi dan merencanakan serta memperdalam seluruh aktivitas dan usaha untuk mencari keuntungan maupun sosial dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan bagi sistem perekonomian. Dalam menjalankan usaha diperlukan studi kelayakan usaha guna melihat usaha tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Studi kelayakan atau *feasibility study* merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil sebuah keputusan, sehingga pengertian layak dalam penilaian (Purnomo et al., 2017)

Desa Tebas Sungai merupakan salah satu wilayah yang termasuk dalam Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas. Desa Tebas Sungai merupakan desa terluas ke lima dari 23 desa di Kecamatan Tebas, luas wilayah Desa Tebas Sungai sekitar 20,63 km² dengan luas lahan sawah sekitar 5 km² atau hampir

¼ wilayah Desa Tebas Sungai merupakan lahan sawah. Berikut adalah data kependudukan Desa Tebas Sungai tahun 2020:

Tabel 1 Data Kependudukan Desa Tebas Sungai Tahun 2020

Keterangan	Jumlah
Jumlah Penduduk	10862 Jiwa
Wajib KTP	7678 Jiwa
Kepadatan Penduduk	526,64 Jiwa/Km ²
Status Pekerjaan Pertanian	1817 Jiwa

Sumber: Kantor Desa Tebas Sungai (Data diolah 2021)

Dari data tersebut terlihat bahwa sebagian besar penduduk Desa Tebas Sungai memiliki mata pencaharian sebagai petani dengan persentase 23,7% dari jumlah penduduk wajib KTP dan 16,7% dari total jumlah penduduk secara keseluruhan. Dalam satu tahun masyarakat Desa Tebas Sungai melakukan panen padi sebanyak empat kali sehingga usaha penggilingan padi sangat berpotensi untuk dijalankan. Namun untuk saat ini usaha penggilingan padi di Desa Tebas Sungai sudah sangat banyak dijalankan. Jumlah usaha jasa penggilingan padi di Desa Tebas Sungai sampai saat ini sebanyak 7 unit, dengan adanya persaingan usaha yang sama maka hal ini akan berpengaruh terhadap pendapatan usaha. Usaha penggilingan padi di Desa Tebas Sungai sebagian besar dijalankan oleh pengusaha swasta yang dalam hal ini adalah pengusaha-pengusaha kecil. Jasa penggilingan padi tersebut diberikan kepada masyarakat untuk memenuhi kebutuhan beras bagi konsumsi lokal. Untuk menghadapi dunia usaha yang persaingannya semakin ketat sebuah perusahaan harus memiliki suatu tujuan yang akan menjaga kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Tujuan setiap perusahaan adalah memperoleh keuntungan atau laba yang optimal atas investasi yang ditanamnya.

Adapun kriteria yang biasa digunakan untuk menentukan kelayakan suatu usaha ditinjau dari aspek keuangan yaitu dengan melakukan perhitungan Arus Kas (*Cash Flow*) yang terbagi menjadi Kas Masuk (*Cash In Flow*) dan Kas Keluar (*Cash Out Flow*), *Payback Period* (PP), *Average Rate Of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI). Setelah melakukan perhitungan tersebut dibuat sebuah perencanaan strategis pengembangan usaha dengan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) sehingga dapat dirancang sebuah strategi perencanaan pengembangan usaha penggilingan padi Rudi kedepannya untuk meningkatkan pendapatan usaha.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif (*mix methods*). *Mix methods* yaitu suatu langkah penelitian dengan menggabungkan dua bentuk pendekatan dalam penelitian yang terdiri dari pendekatan kuantitatif dan pendekatan kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

1. *Payback Period* (PP)

Menurut (Kasmir, 2009), untuk menghitung *Payback Period* (PP) dapat dicari dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{array}{l} \text{Investasi} \quad \quad \quad \text{Rp 115.775.000} \\ \text{Kas bersih tahun ke-1} \quad \quad \frac{\text{Rp 126.471.105}}{(\text{Rp 10.696.105})} (-) \end{array}$$

Karena investasi tidak dapat dikurangi kas bersih tahun ke-1, maka investasi dibagi kas bersih tahun ke-1, yaitu:

$$\begin{array}{l} \text{Payback} \quad \quad \frac{\text{Rp 115.775.000}}{\text{Rp 126.471.105}} \times 12 \quad = 10,99 \text{ bulan dibulatkan } 10 \\ \text{Period} = \quad \quad \text{bulan} \quad \quad \quad \text{bulan} \\ \quad \quad \quad = 0,99 \times 4 \text{ minggu} \quad \quad = 3,96 \text{ minggu dibulatkan } 3 \\ \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \text{minggu} \\ \quad \quad \quad = 0,96 \times 7 \text{ hari} \quad \quad \quad = 6,72 \text{ hari dibulatkan } 7 \text{ hari} \end{array}$$

Payback Period merupakan alat analisis untuk penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Suatu usaha dikatakan layak apabila nilai *Payback Period* (PP) lebih kecil dari umur investasi. Berdasarkan perhitungan *Payback Period* (PP) diatas, investasi sebesar Rp 115.775.000 dikurang kas bersih tahun ke-1 sebesar Rp 126.471.105 dengan hasil (Rp 10.696.105). Karena investasi tidak bisa dikurangi kas bersih tahun ke-1 maka investasi sebesar Rp 115.775.000 dibagi dengan kas bersih tahun ke-1 sebesar Rp 126.471.105 dikali 12 bulan, sehingga diperoleh 10,99 dibulatkan menjadi 10 bulan. Kemudian untuk minggu 0,99 dikali 4 minggu dalam sebulan diperoleh 3,96 dibulatkan menjadi 3 minggu. Kemudian untuk hari 0,96 dikali 7 hari dalam seminggu diperoleh 6,72 dibulatkan menjadi 7 hari. Jadi *Payback Period* (PP) untuk usaha penggilingan padi Rudi yaitu **10 bulan 3 minggu 7 hari dibulatkan 11 bulan**, sedangkan dalam penelitian ini untuk umur investasi diasumsikan selama 8 tahun. Karena hasil analisis menunjukkan bahwa PP lebih kecil dari umur investasi (**11 bulan < 8 tahun**) maka usaha tersebut **layak atau diterima** karena *Payback Period* lebih pendek dari umur investasi.

2. *Average Rate Of Return* (ARR)

Menurut (Kasmir, 2009), untuk menghitung *Average Rate Of Return* (ARR) dapat dicari dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{array}{l} \text{ARR} = \quad \quad \frac{\text{Rp 135.857.728}}{\text{Rp 57.887.500}} \times 100\% \quad = 234,69 \% \\ \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad = 235\% \end{array}$$

Average Rate of Return (ARR) merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi. Suatu usaha dikatakan layak apabila nilai ARR menunjukkan angka lebih besar dari tingkat keuntungan yang diharapkan. Berdasarkan perhitungan diatas Rata-Rata EAT diperoleh dengan cara Total EAT sebesar Rp 1.086.861.821 dibagi umur ekonomis selama 8 tahun sehingga didapat hasil sebesar Rp 135.857.728.

Rata-Rata Investasi diperoleh dengan cara nilai Investasi sebesar Rp 115.775.000 dibagi 2 sehingga didapat hasil sebesar Rp 57.887.500. Dari hasil perhitungan tersebut dapat diperoleh *Average Rate Of Return* (ARR) dengan cara Rata-Rata EAT sebesar Rp 135.857.728 dibagi Rata-Rata Investasi sebesar Rp 57.887.500 dikali 100%, diperoleh hasil *Average Rate Of Return* (ARR) sebesar 234,69% dibulatkan menjadi 235%, sedangkan dalam penelitian ini tingkat keuntungan yang diharapkan yaitu sebesar 15%. Karena hasil analisis menunjukkan nilai ARR lebih besar dari tingkat keuntungan yang diharapkan ($235\% > 15\%$) maka usaha penggilingan padi Rudi **layak atau diterima** untuk dijalankan.

3. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan alat analisis untuk mengukur kelayakan investasi dengan cara membandingkan antara PV kas bersih dengan PV investasi selama umur investasi. Suatu usaha dikatakan layak apabila nilai NPV > 0 atau bernilai positif. Berdasarkan perhitungan diatas *Net Present Value* (NPV) dapat dicari dengan Total PV Kas Bersih sebesar Rp 652.739.424 dikurangkan dengan Total PV Investasi sebesar Rp 115.775.000 sehingga diperoleh nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 536.964.424. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan nilai *Net Present Value* (NPV) bernilai positif dan lebih besar ($>$) 0 yaitu sebesar **Rp 536.964.424** maka usaha penggilingan padi Rudi **layak atau diterima** untuk dijalankan.

4. *Internal Rate of Return* (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) merupakan alat analisis untuk mengukur tingkat pengembalian hasil investasi. Suatu usaha dikatakan layak apabila nilai IRR lebih besar dari bunga pinjaman. Berdasarkan perhitungan diatas *Internal rate of Return* (IRR) dicari dengan cara *Trial dan Error*. Menurut Kasmir dan Jakfar (2009), cara *Trial dan Error* yaitu dengan mencari NPV positif dan NPV negatif terlebih dahulu, sampai diperoleh dengan menggunakan tingkat suku bunga tertentu. Pada tabel diatas menggunakan tingkat suku bunga 112% untuk NPV positif dan tingkat suku bunga 113% untuk NPV negatif. Dari hasil perhitungan IRR yang dihasilkan yaitu 112,51%, sedangkan dalam penelitian ini tingkat bunga pinjaman sebesar 14%. Dari hasil analisis menunjukkan angka IRR lebih besar dari bunga pinjaman ($112,51\% > 14\%$) maka usaha penggilingan padi Rudi **layak atau diterima** untuk dijalankan.

5. *Profitability Index* (PI)

Berdasarkan perhitungan diperoleh *Profitability Index* (PI) dengan cara jumlah PV Kas Bersih sebesar Rp 652.739.424 dibagi jumlah PV Investasi sebesar Rp 115.775.000 dikali 100% diperoleh 564% dibagi 100 sehingga hasil *Profitability Index* (PI) 5,64 kali dibulatkan menjadi 5,6 kali. Karena hasil analisis menunjukkan angka PI lebih besar dari 1 ($5,6 > 1$) maka usaha penggilingan padi Rudi **layak atau diterima** untuk dijalankan.

B. PEMBAHASAN

Berikut pembahasan model bisnis penggilingan padi Rudi saat ini dan rencana pengembangan usaha untuk kedepannya dengan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC):

1. Segmen pelanggan (*Customer Segment*)

Segmen pelanggan (*Customer Segment*) merupakan sekelompok orang atau organisasi yang ingin dijangkau atau dilayani oleh perusahaan (Osterwalder dan Pigneur, 2013). Segmen pelanggan (*Customer Segment*) pada usaha penggilingan padi Rudi saat ini yaitu para petani atau masyarakat Desa Tebas Sungai yang memiliki mata pencaharian sebagai petani. Para petani ini merupakan konsumen untuk layanan jasa penggilingan padi. Adanya penambahan segmen pelanggan pada usaha penggilingan padi Rudi yaitu masyarakat (bukan petani, orang dewasa dan orang tua, serta berpenghasilan) yang membeli beras untuk dikonsumsi maupun pemenuhan kebutuhan konsumsi saat penyelenggaraan sebuah pesta. Selain itu penambahan segmen pelanggan yang lain yaitu rumah makan.

2. Proposisi Nilai (*Value Propositions*)

Proposisi Nilai (*Value Propositions*) merupakan produk dan layanan yang dimiliki perusahaan untuk menciptakan nilai kepada pelanggan (Osterwalder dan Pigneur, 2013). Pengertian lain Proposisi Nilai adalah nilai lebih atau keunggulan yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pelanggan. Proposisi Nilai (*Value Propositions*) pada usaha penggilingan padi Rudi saat ini yaitu kualitas beras hasil gilingan bagus, informasi ini diperoleh dari wawancara dengan beberapa pelanggan. Proposisi Nilai yang lain yaitu *Owner* menggratiskan untuk penggilingan padi ketan. Dalam rangka rencana pengembangan usaha kedepannya pemilik berencana untuk memberikan layanan antar jemput. Layanan antar jemput ini untuk layanan jasa penggilingan padi yaitu menjemput padi para petani yang ingin melakukan penggilingan padi dan mengantar hasil gilingan tersebut, sehingga para petani tidak perlu datang langsung ke tempat penggilingan, dengan layanan antar jemput ini diharapkan memudahkan petani dan bisa mendapatkan lebih banyak konsumen. Layanan antar jemput ini juga berperan saat melakukan pembelian padi dan pengantaran produk beras ke warung dan toko sembako. Selain itu pemilik berencana membuat produk beras dengan kualitas beras yang bagus dan harga yang murah guna untuk bersaing dipasaran.

3. Saluran (*Channels*)

Saluran (*Channels*) merupakan cara perusahaan berkomunikasi dan menjangkau pelanggan untuk memberikan proposisi nilai (Osterwalder dan Pigneur, 2013). Saluran (*Channels*) pada usaha penggilingan padi Rudi saat ini yaitu melalui komunikasi lisan dari satu orang ke orang yang lain. Adanya penambahan pada elemen Saluran (*Channels*) pada usaha penggilingan padi Rudi saat rencana pengembangan usaha dijalankan yaitu melakukan penjualan langsung (konsumen yang datang langsung) baik untuk layanan jasa penggilingan padi maupun pembelian produk beras. Selain itu melakukan penjualan produk beras melalui toko dan warung sembako serta melalui media

sosial yang sering digunakan saat ini untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

4. Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship*)

Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship*) menggambarkan berbagai jenis hubungan yang dibangun perusahaan bersama segmen pelanggan (Osterwalder dan Pigneur, 2013). Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship*) pada usaha penggilingan padi Rudi saat ini yaitu pemilik usaha melayani pelanggan secara langsung dengan cara ikut turun tangan dalam melakukan penggilingan padi untuk menjaga kualitas hasil gilingan. Adanya penambahan pada elemen ini saat rencana pengembangan usaha dijalankan yaitu melakukan pengantaran tepat waktu, baik pengantaran hasil gilingan kepada petani yang melakukan penggilingan padi maupun pengantaran produk beras.

5. Arus Pendapatan (*Revenue Streams*)

Arus Pendapatan (*Revenue Streams*) merupakan uang tunai yang dihasilkan perusahaan dari produk atau jasa yang ditawarkan kepada pelanggan (Osterwalder dan Pigneur, 2013). Arus Pendapatan (*Revenue Streams*) pada usaha penggilingan padi Rudi saat ini yaitu diperoleh dari pendapatan jasa atas penggilingan padi dan pendapatan atas penjualan dedak. Pada saat rencana pengembangan usaha penggilingan padi Rudi dijalankan adanya penambahan Arus Pendapatan (*Revenue Streams*) yaitu pendapatan dari penjualan produk beras. Adanya peningkatan volume penggilingan pada saat melakukan pembelian padi maka dedak yang dihasilkanpun meningkat sehingga pendapatan dari penjualan dedak juga bertambah.

6. Sumber daya utama (*Key Resource*)

Sumber daya utama (*Key Resource*) merupakan aset-aset yang diperlukan perusahaan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Sumber daya utama dapat berbentuk fisik, finansial, intelektual, atau manusia (Osterwalder dan Pigneur, 2013). Sumber daya utama (*Key Resource*) yang dimiliki usaha penggilingan padi Rudi saat ini yaitu berupa bangunan, peralatan yang terdiri dari timbangan sentisimal, timbangan duduk, gerobak troli besi, dan sekop, mesin yang terdiri dari mesin induk, mesin pengupas padi, mesin pemisah gabah dan beras, mesin pemutih beras, serta sumber daya manusia (tenaga kerja). Pada saat rencana pengembangan usaha penggilingan padi Rudi dijalankan adanya penambahan peralatan yaitu mesin jahit karung, penambahan tenaga kerja, pembelian kendaraan berupa mobil *pick up* untuk layanan antar jemput, dan pembuatan akun media sosial untuk melakukan pemasaran sehingga dapat menjangkau konsumen yang lebih luas.

7. Aktivitas Kunci (*Key Activities*)

Aktivitas Kunci (*Key Activities*) menggambarkan hal-hal yang harus dilakukan perusahaan agar bisnisnya dapat berjalan (Osterwalder dan Pigneur, 2013). Pengertian lain Aktivitas Kunci adalah aktivitas utama yang dilakukan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Aktivitas Kunci (*Key Activities*) pada usaha penggilingan padi Rudi saat ini yaitu layanan jasa

penggilingan padi kepada para petani di Desa Tebas Sungai. Adanya penambahan pada elemen ini saat rencana pengembangan usaha dijalankan yaitu pemilik usaha melakukan pembelian padi kemudian melakukan proses produksi hingga menjadi produk beras yang siap dipasarkan, setelah itu melakukan pemasaran produk beras dan pengantaran produk beras.

8. Kemitraan Utama (*Key Partnerships*)

Kemitraan Utama (*Key Partnerships*) merupakan jaringan pemasok dan mitra perusahaan dalam bisnis (Osterwalder dan Pigneur, 2013). Kemitraan Utama (*Key Partnerships*) pada usaha penggilingan padi Rudi saat ini yaitu pengepul dedak. Pengepul dedak melakukan pembelian dedak yang nantinya dijual kembali kepada peternak dan toko pakan ternak. Pada saat rencana pengembangan usaha penggilingan padi Rudi dijalankan adanya penambahan Kemitraan Utama (*Key Partnerships*) yaitu petani padi, toko dan warung sembako. Petani padi merupakan mitra pembelian bahan baku yaitu padi, sedangkan toko dan warung sembako merupakan mitra penjualan produk beras.

9. Struktur Biaya (*Cost Structure*)

Struktur biaya (*Cost Structure*) merupakan semua biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk mengoperasikan bisnisnya (Osterwalder dan Pigneur, 2013). Struktur Biaya (*Cost Structure*) pada usaha penggilingan padi Rudi saat ini yaitu perawatan mesin, biaya penyusutan aktiva tetap, upah karyawan, solar, karung dedak, telepon & listrik, serta biaya perlengkapan lain. Pada saat rencana pengembangan usaha penggilingan padi Rudi dijalankan adanya penambahan Struktur Biaya (*Cost Structure*) yaitu biaya pembelian padi, biaya pembelian karung beras, biaya pembelian benang jahit karung, biaya pembelian kendaraan, biaya perawatan kendaraan, biaya pembelian mesin jahit karung, dan biaya pembelian BBM (Pertalite).

Berikut adalah estimasi pendapatan dan biaya rencana pengembangan usaha penggilingan padi Rudi dalam sebulan:

Total pendapatan – total biaya = Rp 176.291.400 - Rp 152.292.729

Estimasi Laba Perbulan = Rp 23.998.671

Berdasarkan perhitungan estimasi pendapatan dan biaya rencana pengembangan usaha penggilingan padi Rudi diatas maka dapat disimpulkan bahwa rencana pengembangan usaha tersebut sangat memungkinkan untuk dijalankan karena pendapatan yang diperoleh lebih besar dari biaya yang dikeluarkan. Perbandingan laba perbulan pada tahun 2021 terkait rencana pengembangan usaha jika direalisasikan dapat dilihat pada lampiran.

SIMPULAN

1. Hasil perhitungan analisis kelayakan usaha penggilingan padi Rudi menunjukkan nilai *Payback Period* (PP) sebesar 11 bulan lebih pendek dari umur investasi yaitu 8 tahun, nilai *Average Rate Of Return* (ARR) sebesar 235% lebih besar dari 15% yang diharapkan, nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 536.964.424 lebih besar dari 0 dan bernilai positif, nilai *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 112,51% lebih besar dari bunga pinjaman yaitu 14%, dan nilai *Profitability Index* (PI) 5,6 kali lebih besar dari 1. Dari hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa usaha penggilingan padi Rudi layak/diterima untuk dijalankan karena telah memenuhi kriteria investasi.
2. Dalam rangka rencana pengembangan usaha penggilingan padi Rudi dengan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) terdapat penambahan pada sembilan elemen BMC yaitu:
 - a. Adanya penambahan pada elemen Segmen Pelanggan (*Customer Segment*)
 - b. Adanya penambahan pada elemen Proposisi Nilai (*Value Propositions*)
 - c. Adanya penambahan pada elemen Saluran (*Channels*)
 - d. Adanya penambahan pada elemen Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship*)
 - e. Adanya penambahan pada elemen Arus Pendapatan (*Revenue Streams*)
 - f. Adanya penambahan pada elemen Sumber daya utama (*Key Resource*)
 - g. Adanya penambahan pada elemen Aktivitas Kunci (*Key Activities*)
 - h. Adanya penambahan pada elemen Kemitraan Utama (*Key Partnerships*)
 - i. Adanya penambahan pada elemen Struktur biaya (*Cost Structure*)
3. Berdasarkan hasil perhitungan estimasi pendapatan dan biaya terkait rencana pengembangan usaha penggilingan padi Rudi dapat disimpulkan bahwa rencana pengembangan usaha tersebut sangat memungkinkan untuk dijalankan karena pendapatan yang diperoleh lebih besar dari biaya yang dikeluarkan.

DAFTAR RUJUKAN

- Alwi, K. (2018). Analisis Kelayakan Usaha Tahu Gemilang di Karawang. Malang: Program Studi Teknik Industri, Institut Teknologi Nasional Malang.
- Aulia, H. (2021). *Prospek Penggilingan Padi Indramayu CV Fajar Jaya Nusantara*. Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Bank BRI. Suku Bunga Dasar Kredit Rupiah (Prime Lending Rate), Suku Bunga Berdasarkan Segmen Bisnis (P.A), Kredit Micro. <https://bri.co.id/loan-interest-rates>.
- Bank Indonesia. Data Inflasi. <http://www.bi.co.id>
- Gunawati, U., Sudarwati, W. (2017). Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips di Perumahan Mardani Raya. *Jurnal Integrasi Sistem Industri*, vol. 4, no. 1 (Februari).
- Hardani dkk. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Husna, A. S., Suprpti, I. (2021). Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada UD. Tajul Anwar Jaya Kecamatan Tragah Kabupaten Bangkalan. *Jurnal Trunojoyo Agriscience*, vol. 1, no. 3 (Maret).

- Kasmir., Jakfar. (2009). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2013). *Business Model Generation*. Jakarta: Gramedia.
- Pemerintah Desa Tebas Sungai, Kecamatan Tebas, Kabupaten Sambas, Provinsi Kalimantan Barat, Indonesia
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor: 96/PMK.03/2009 Tentang Jenis-Jenis Harta Yang Termasuk Dalam Kelompok Harta Berwujud Bukan Bangunan Untuk Keperluan Penyusutan.
- Peraturan Pemerintah (PP) No. 23 Tahun 2018 Tentang Pajak Penghasilan Atas Penghasilan Dari Usaha Yang Diterima Atau Diperoleh Wajib Pajak Yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu.
- Rangkuti. Freddy. (2018). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta. Kompas Gramedia.
- Solihah, E., Hubeis, A. V. S., Maulana, A. (2014). Analisis Model Bisnis Pada KNM Farm Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC). IPB: Program Pascasarjana dan Bisnis.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.