

**Analisis Kelayakan Pendirian Usaha Roti Canai  
di Jalan Baru Ponorogo**

**Prestilia Windy Pratiwi, Titi Rapini, Umi Farida**

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Email:prestilia726@gmail.com

Dikirim : 3 Maret 2020

Diterima : 8 April 2020

**ABSTRACT**

*This research is about the plan to establish a Roti Canai business on Suromenggolo Street Ponorogo. This study aims to determine the feasibility of the business plan, so that it can be a consideration of business implementation. The research method used is an analysis based on aspects of business feasibility studies, namely market aspect, technical aspect, management aspect and financial aspect. Data collection is done by distributing questionnaires, observations and interviews. The result of the analysis of each aspects showed positive results, this shows that the planning of establishing a business is feasible to run. Based on the financial aspects, with the Discounted Payback Period method the result obtained 4 years 6 months and 31 days which means less than economic age, and the calculation of the Net Present Value is Rp 39,703,244.62 is positive, which mean this investment is profitable and the result of the calculation of Profitability Index is 1.42.*

**Keywords:** *Feasibility Study, Net Present Value, Discounted Payback Period, Profitability Index*

**ABSTRAK**

Penelitian ini mengenai rencana investasi pendirian usaha Roti Canai di Jalan Baru Ponorogo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan rencana usaha tersebut, sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan pelaksanaan usaha. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis berdasarkan aspek-aspek studi kelayakan bisnis, yaitu aspek keuangan, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek keuangan. Pengambilan data dilakukan dengan cara menyebar kuesioner, observasi dan wawancara. Hasil analisis masing-masing aspek menunjukkan hasil yang positif, ini menunjukkan bahwa perencanaan pendirian usaha ini layak untuk dijalankan. Berdasarkan aspek keuangan, dengan metode *Discounted Payback Period* diperoleh hasil 4 tahun 6 bulan 31 hari yang artinya kurang dari umur ekonomis, dan perhitungan *Net Present Value* adalah sebesar Rp 39,703,244.62 bernilai positif, yang artinya investasi ini menguntungkan dan hasil dari perhitungan *Profitability Index* adalah sebesar 1,42.

**Kata Kunci:** *Studi Kelayakan, Net Present Value, Discounted Payback Period, Profitability Index*

## A. PENDAHULUAN

Era globalisasi ini, saatnya bangsa Indonesia memikirkan terobosan dengan menanamkan nilai-nilai kewirausahaan melalui lembaga pendidikan terlebih untuk tingkatan perguruan tinggi. Dengan menanamkan nilai kewirausahaan diharapkan bisa menumbuhkan jiwa kreativitas dalam berwirausaha dan tidak bergantung pada pencarian kerja yang semakin ketat dan semakin kecil peluang karena semakin banyaknya pesaing. Dengan kreativitas maka semakin mudah untuk mengidentifikasi peluang usaha yang menjanjikan dan kemudian direalisasikan menjadi peluang usaha yang baru. Saat ini persaingan antara wirausahawan sangat ketat dan variatif, maka setiap wirausahawan dianjurkan untuk lebih kreatif dan inovatif agar produk yang dikeluarkan mampu bersaing, bertahan dan mempunyai nilai lebih yang bisa memikat konsumen.

Secara historis, wirausaha sudah dikenal sejak tahun 1755 diperkenalkan oleh Richard Castillon. Istilah kewirausahaan diluar negeri telah dikenal sejak abad 16, sedangkan di Indonesia baru dikenal pada akhir abad 20. Pendidikan mengenai kewirausahaan dimulai sejak 1950-an di beberapa negara seperti Eropa, Amerika dan Kanada. Banyak universitas yang mengajarkan kewirausahaan atau manajemen usaha kecil pada tahun 1970-an, bahkan sekitar tahun 1980-an hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan. Sedangkan di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Sejalan dengan perkembangan dan tantangan seperti adanya krisis ekonomi, maka perlu ditanamkan ilmu kewirausahaan sejak dibangku sekolah maupun tingkat universitas. Hal ini bisa membantu awal yang baik bagi generasi muda untuk tidak bergantung pada mencari sebuah lapangan kerja, tetapi bagaimana mereka bisa membuka lapangan kerja sehingga mereka bisa meningkatkan perekonomian dan taraf hidup melalui usaha yang telah dijalankan. Sebuah ide bisnis bisa datang secara tidak terduga melalui sebuah pengalaman dan pengamatan atau bisa juga melalui perencanaan yang matang. Peluang potensi bisnis bisa digali dengan cara menciptakan produk baru atau mengembangkan produk yang sudah ada agar produk tersebut bisa lebih menarik banyak konsumen untuk mencoba.

Di Indonesia sendiri salah satu bisnis yang menjanjikan adalah bisnis kuliner, hal ini dikarenakan masyarakat Indonesia adalah tipe orang yang menyukai kuliner, baik itu makanan yang bersifat berat atau ringan seperti macam-macam camilan. Apalagi menurut survey dari MasterCard pada 2016 (dilansir dari [tribunnews.com](http://tribunnews.com)) sebanyak 80% orang Indonesia lebih memilih berkunjung ke outlet cepat saji, diikuti dengan pusat jajanan atau *food court* yang menempati urutan kedua dengan 61% dan restoran atau kafe kelas menengah. Sementara itu masyarakat di Ponorogo sendiri baik anak-anak sampai orang dewasa juga memiliki minat yang tinggi terhadap makanan cepat saji atau jajanan. Hal ini bisa dilihat dari selalu ramainya outlet – outlet penjual jajanan yang dikumpulkan pada beberapa titik dikawasan Ponorogo.

Momentum ini bisa digunakan untuk memulai sebuah usaha bisnis. Dengan mengembangkan produk baru dan promosi yang menarik maka banyak kemungkinan masyarakat akan tertarik untuk mencoba produk yang ditawarkan. Setelah mendapatkan cukup banyak pelanggan, sebisa mungkin mempertahankan cita rasa agar pelanggan selalu merasa puas dan akan tertarik untuk berkunjung dilain waktu. Salah satu ide bisnis yang peneliti lakukan adalah sebuah usaha Roti Canai. Dimana penulis melihat adanya potensi ketertarikan konsumen yang cukup besar terhadap makanan ini. Roti Canai sendiri adalah jenis makanan yang menyerupai martabak namun dengan tekstur yang berlapis-lapis dengan disertai topping yang bermacam-macam. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui

layak atau tidaknya pendirian usaha ini jika dilihat dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek keuangan.

## B. KAJIAN LITERATUR

### Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Purnomo, Riawan dan Sugianto, (2017) dalam bukunya yang berjudul Studi Kelayakan Bisnis menyebutkan bahwa studi kelayakan sering disebut sebagai suatu bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan, apakah gagasan usaha atau proyek yang direncanakan tersebut dapat diterima atau justru harus ditolak. Layak yang dimaksud adalah apakah gagasan tersebut memberikan manfaat yang baik dari segi finansial maupun dari segi sosial.

Definisi lain menurut Suliyanto (2010) mengemukakan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan penelitian yang bertujuan untuk memutuskan apakah sebuah ide bisnis layak untuk dilaksanakan atau tidak. Sebuah ide bisnis dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika ide tersebut dapat mendatangkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak (*stake holder*) dibandingkan dampak negatif yang ditimbulkan.

Menurut Suliyanto (2010), terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam studi kelayakan bisnis, yaitu sebagai berikut: (a) Aspek pasar, menganalisis potensi pasar, intensitas persaingan, market share yang dapat dicapai, serta menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk mencapai market share yang diharapkan. (b) Aspek teknis dan teknologi, menganalisis kesiapan teknis dan ketersediaan teknologi yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. (c) Aspek manajemen dan sumber daya manusia, menganalisis tahap-tahap pelaksanaan bisnis dan kesiapan tenaga kerja, baik tenaga kerja kasar maupun tenaga kerja terampil yang diperlukan untuk menjalankan bisnis. (d) Aspek keuangan, menganalisis besarnya biaya investasi dari bisnis yang akan dijalankan serta tingkat pengembalian investasi dari bisnis yang akan dijalankan

### Kriteria Penilaian Investasi

Kriteria kelayakan investasi yang biasanya digunakan adalah sebagai berikut : (a) *Net Present Value*. Menurut Sartono (2010), NPV merupakan selisih antara *Present Value* aliran kas bersih dengan *Present Value* investasi. Metode ini biasanya digunakan untuk alokasi modal untuk menganalisa keuntungan dalam sebuah proyek yang akan dilaksanakan. (b) *Discounted Payback Period*. Wijayanto (2012) mengemukakan bahwa *Discounted Payback Period* merupakan periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi. Jika periode *payback* lebih pendek dari yang disyaratkan, maka suatu proyek tersebut dikatakan menguntungkan, begitu juga sebaliknya. (c) *Profitability Index*. Menurut Sugiyono (2010) *profitability index* adalah metode yang menghitung perbandingan nilai sekarang penerimaan bersih dan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Jika PI-nya lebih besar dari 1, maka proyek dikatakan layak dan menguntungkan, tetapi jika PI-nya kurang dari 1 artinya proyek tersebut tidak layak dan tidak menguntungkan.

### Modal Kerja

Kasmir (2012), mengemukakan bahwa modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar. Modal kerja mampu membiayai pengeluaran atau operasi perusahaan sehari-hari. Dengan modal kerja yang cukup akan membuat perusahaan beroperasi secara ekonomis dan efisien serta tidak mengalami kesulitan keuangan. Modal kerja biasanya digunakan sebagai pengeluaran untuk gaji, upah dan biaya

operasional perusahaan lainnya, pengeluaran untuk membeli bahan baku atau barang dagangan, menutupi kerugian akibat penjualan surat berharga, pembentukan dana dan untuk pembelian aktiva tetap.

### **Cash Flow**

*Cash flow* merupakan laporan keuangan yang berisi informasi seputar keuangan perusahaan seperti, kegiatan operasional, transaksi, pembiayaan, pendanaan dan lainnya. Laporan keuangan berisi informasi finansial perusahaan secara keseluruhan dan komprehensif. Ada 2 jenis arus kas, yaitu: (a) *Cash inflow*, adalah arus kas kegiatan transaksi yang memberikan keuntungan kas bagi perusahaan. (b) *Cash outflow*, adalah arus kas yang berisi beragam transaksi yang dapat mengakibatkan beban pengeluaran kas bagi perusahaan

### **Biaya Modal**

Biaya modal adalah total biaya riil yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan dana, baik yang berasal dari saham biasa, saham preferen, hutang dan laba ditahan yang digunakan untuk mendanai suatu operasi atau investasi perusahaan. Karena sifatnya sebagai biaya, maka biaya modal juga biasa diartikan sebagai batas minimal tingkat hasil yang harus dicapai perusahaan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Penentuan besarnya biaya modal yang dilakukan perusahaan bertujuan supaya perusahaan dapat mengetahui seberapa banyak biaya riil yang harus dikeluarkan untuk mendanai biaya operasional dan mendanai investasi dari perusahaan itu sendiri.

Rumus biaya modal adalah sebagai berikut:

- a. Modal Asing (Hutang Bank)

$$K_i = K_d (1-t)$$

Keterangan:

- $K_d$  = Tingkat bunga
- $t$  = Pajak

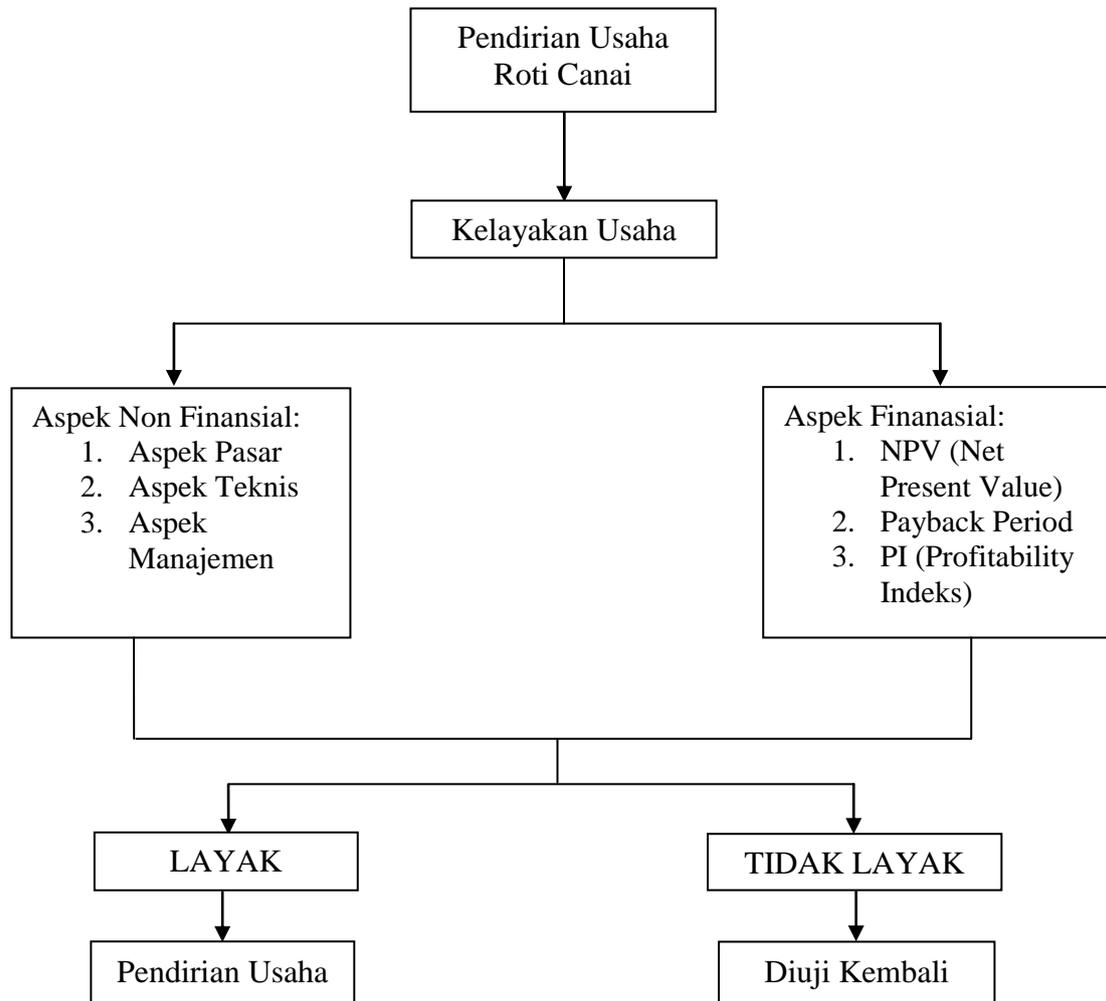
- b. Modal Sendiri

$$= \% \text{tingkat bunga deposito} + \% \text{premi resiko usaha} + \% \text{tingkat pertumbuhan ekonomi}$$

Biaya modal difungsikan sebagai *discount rate* yang digunakan untuk menentukan diterima atau ditolaknya suatu usulan investasi, yaitu dengan membandingkan tingkat keuntungan (*rate of return*) dari usulan investasi tersebut dengan biaya modalnya.

### Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



### C. PELAKSANAAN DAN METODE

Dikarenakan rencana pendirian usaha akan dilakukan disekitaran Jalan Baru Ponorogo, maka penelitian ini dilakukan disekitar area Jalan Baru Ponorogo. Guna untuk mengetahui lokasi tempat usaha dan mendapatkan informasi mengenai aspek pasar dan aspek teknis.

#### Metode Pengambilan Data

#### Jenis Sumber Data:

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diambil secara langsung dari sumber pertama melalui hasil observasi, wawancara dan penyebaran kuesioner. Sedangkan data sekunder meliputi tata cara produksi, sumber tenaga kerja, *job description* karyawan, sistem penggajian, biaya modal dan spesifikasi fasilitas dan peralatan.

**Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

## a. Kuesioner

Dalam menentukan bobot penilaian terhadap kuesioner yang telah disebar, digunakan skala *Likert*. Skala *Likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial dengan kriteria skor sebagai berikut:

Sangat Setuju	: 5
Setuju	: 4
Netral	: 3
Tidak Setuju	: 2
Sangat Tidak Setuju	: 1

**Metode Analisis Data**a. Metode Penilaian Investasi *Net Present Value*

Merupakan selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu. Rumusnya adalah:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Vt}{(1-i)^t} - V_0$$

Keterangan:

- NPV : *Net Present Value*
- Vt : Penerimaan tahun t
- i : Tingkat bunga
- V<sub>0</sub> : Investasi awal

b. Metode *Discounted Payback Period*

Metode ini digunakan untuk menghitung periode atau jumlah tahun yang diperlukan untuk mengembalikan nilai investasi yang telah dikeluarkan. Rumusnya adalah:

$$DPP = \frac{\text{investasi kas bersih}}{\text{aliran kas masuk nilai sekarang}}$$

c. Metode *Profitability Index*

Merupakan metode untuk menghitung perbandingan antara nilai arus kas bersih yang akan datang dengan nilai investasi yang sekarang. Nilai *profitability index* harus lebih besar dari 1 baru rencana investasi bisa dikatakan layak. Rumusnya adalah:

$$PI = \frac{\sum PV \text{ nilai kas masuk bersih}}{\text{nilai investasi}}$$

**D. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil penelitian ini meliputi:

**Aspek Pasar**

Lingkungan Eksternal : (1) Lingkungan eksternal mikro. Terdiri dari: pelanggan, pesaing dan pemasok. Pesaing yang memiliki usaha serupa adalah Roti Canai Al-Bilal dan Roti Canai Umi Aim, (2) Lingkungan eksternal makro. Terdiri dari: ekonomi, teknologi, politik hukum dan sosial budaya.

**Segmenting, Targeting dan Positioning**

*Segmenting* geografis Roti Canai berada di Jln Suromenggolo (Jalan Baru) Ponorogo. Sedangkan segmentasi demografis lebih kepada anak-anak, remaja dan dewasa. Mereka yang bersekolah, kuliah ataupun yang bekerja dan memiliki hasil lumayan rendah, menengah sampai yang berpenghasilan tinggi. Pada segmentasi psikografis adalah penduduknya menyukai camilan yang lumayan berat dan cenderung menyukai makanan manis dan gurih. (1) *Targeting*. Roti Canai ini mempunyai target mulai dari anak-anak hingga dewasa dengan kisaran umur 15 tahun sampai 30 tahun. Lokasi yang dipilih adalah di Jalan Baru Ponorogo. (2) *Positioning*. Produk ini unggul dari segi harga daripada pesaing lainnya. Jika pesaing menetapkan harga berkisar Rp 4,000,- sampai dengan Rp 6,000,- maka produk ini menetapkan harga sebesar Rp 5,000,- disemua varian rasa.

**Peramalan Pangsa Pasar**

Berdasarkan perhitungan menggunakan skala *Likert*, indeks persen ketertarikan untuk membeli Roti Canai adalah sebesar 71%, maka dapat disimpulkan dari total 60 responden sebanyak 43 orang memiliki minat dan memiliki keinginan untuk membeli Roti Canai tiap harinya. Dan setiap tahunnya ada kenaikan jumlah pembeli sebesar 8%, hal ini didasarkan pada tingkat pertumbuhan ekonomi kabupaten Ponorogo disektor makanan dan minuman.

**Aspek Teknis**

Untuk membuat Roti Canai, bahan yang diperlukan untuk satu kali proses produksi adalah sebagai berikut: (a) Tepung terigu 5kg, (b) Telur ayam 1,5kg, (c) Minyak goreng 1lt, (d) Margarine 200gram, (e) Susu bubuk 100gram, (f) Bahan penolong berupa cokelat meses, susu kental dan keju, (g) Kemasan untuk bungkus. Sedangkan alat-alat yang dibutuhkan adalah: (a) Wajan, (b) Kompor, (c) Baskom, (d) Spatula, (e) Nampan.

Adapun proses pembuatan Roti Canai adalah sebagai berikut: (a) Campur susu bubuk, margarine cair, telur yang sudah dikocok dan aduk sampai rata, (b) Tuangkan tepung terigu sedikit demi sedikit dan uleni sampai kalis, (c) Ambil adonan kira-kira 30 gram, bulatkan dan lumuri dengan minyak goreng dan tata dalam wadah, (d) Tutup dengan kain basah dan diamkan selama 1 jam, (e) Pipihkan adonan hingga tipis lalu oleskan margarine setelah itu gulung memanjang, (f) Gulung adonan dengan arah yang berlawanan hingga membentuk seperti huruf 'S'. Lalu satukan/tumpuk adonan, (g) Pipihkan adonan hingga lebar tetapi jangan sampai sobek, beri varian rasa sesuai selera, (h) Lalu goreng sampai berwarna kecoklatan.

Lokasi yang akan dijadikan tempat usaha adalah di Jalan Baru Ponorogo. Pemilihan usaha ini karena lokasi yang cukup strategis dan dekat dengan konsumen. Konsep usaha adalah dengan foodtruck, hal ini dikarenakan tidak akan memakan banyak tempat dan lebih simpel pengelolaannya.

**Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia**

Pendirian usaha ini akan menyerap 1 orang karyawan sedangkan 1 lagi adalah owner yang juga merangkap sebagai karyawan. Gaji yang diperoleh adalah Rp 1.100.000,-/bulan/orang

**Aspek Keuangan**

Biaya produksi untuk satu bulan:

a. Tepung terigu	: Rp	240,000,-
b. Telur ayam	: Rp	162,000,-
c. Minyak goreng	: Rp	88,000,-
d. Margarin	: Rp	64,000,-
e. Susu bubuk	: Rp	80,000,-
f. Susu kental	: Rp	40,000,-
g. Cokelat meses	: Rp	48,000,-

h. Keju	: Rp 80,000,-
i. Kemasan	: Rp 4,000,-
j. Bumbu instan	: Rp 100,000,-
k. Biaya Tenaga Kerja Langsung	: Rp 2,200,000,-
l. Biaya Overhead Pabrik	: Rp 766,000,-
m. Biaya Operasional	: <u>Rp 152,000,-</u> +
	: Rp 4,024,000,-

Investasi rencana pendirian usaha Roti Canai:

a. Aktiva tetap berumur 10 tahun	: Rp 87,150,000,-
b. Aktiva tetap berumur 5 tahun	: Rp 1,330,000,-
c. Aktiva tetap berumur 2 tahun	: <u>Rp 320,000,-</u> +
	: Rp 88,800,000,-

Total investasi keseluruhan adalah senilai Rp 95,000,000,-. Dimana Rp 60,000,000,- berasal dari hutang bank dan Rp 35,000,000,- dicukupi oleh modal sendiri.

Perencanaan harga jual:

Biaya Bahan Baku	Rp 960,000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 2,200,000
Biaya Overhead Pabrik	Rp 766,000
Biaya Depresiasi (perbulan)	Rp 706,000
Jumlah	Rp 4,632,000
Total Produksi (perbulan)	1320pcs
HPP (Rp 4,632,000 : 1.320pcs)	Rp 3,509
Laba 40% (Rp 3,509x 0,4)	Rp 1,404
Harga jual	Rp 4,913
Dibulatkan	Rp 5,000

Cost Of Capital

Modal Sendiri : %tingkat bunga deposito + %premi resiko usaha + %pertumbuhan ekonomi

Modal Asing :  $K_i = K_d (1-t)$

Maka perhitungannya adalah:

$$K = \frac{60,000,000}{95,000,000} \times 16\% + \frac{35,000,000}{95,000,000} \times 7\%$$

$$= 10,01\% + 2,57\%$$

$$= 12,58\% \text{ dibulatkan menjadi } 13\%$$

Dengan keterangan tingkat bunga deposito Bank BRI sebesar 5,63%, premi resiko usaha sebesar 5%, pertumbuhan ekonomi sebesar 5,06%, bunga pinjaman sebesar 7% dan tariff pajak sebesar 0,5%.

Aliran Kas Masuk Bersih

**Tabel 1.**  
**Aliran Kas Masuk Bersih**

Tahun	Laba Bersih	Penyusutan	Bunga (1-t)	<i>Proceeds</i>
2020	Rp 8,386,020	Rp 8,480,000	Rp 4,179,000	Rp 21,045,020
2021	Rp 11,990,520	Rp 8,480,000	Rp 4,179,000	Rp 24,649,520
2022	Rp 16,759,320	Rp 8,480,000	Rp 4,179,000	Rp 29,418,320
2023	Rp 30,252,000	Rp 8,480,000	Rp 4,179,000	Rp 42,911,000
2024	Rp 30,252,000	Rp 8,480,000	Rp 4,179,000	Rp 42,911,000

### Penilaian Investasi

#### Metode *Net Present Value*

Dengan perhitungan *Discount Factor* sebesar 13%, maka hasil perhitungan NPV diperoleh sebesar Rp 39,703,244.62 atau bernilai positif. Ini berarti rencana investasi ini bisa dikatakan akan menguntungkan.

#### Metode *Discounted Payback Period*

Perhitungan *Discounted Payback Period* didapatkan hasil investasi tersebut akan kembali dalam jangka waktu 4 tahun 6 bulan.

#### Metode *Profitability Index*

Dengan metode *profitability index* didapatkan hasil 1.42, atau lebih dari satu. Berdasarkan ketiga penilaian investasi diatas, dapat disimpulkan secara aspek keuangan bahwa rencana usaha ini layak untuk dijalankan.

## E. PENUTUP

### Kesimpulan

Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, usaha Roti Canai ini layak untuk dijalankan. Lokasi yang dipilih untuk pemasaran ini berada di jalan baru Ponorogo yang mana cukup strategis karena dekat dengan keramaian. Dengan indeks persen sebesar 71% dari total 60 responden disimpulkan bahwa peluang usaha Roti Canai ini masih terbuka. Rencana promosi melalui media sosial, karena melihat kondisi sekarang ini serba online dan dengan promosi online ini diharapkan masyarakat lebih mudah mengenal dan mengetahui produk Roti Canai. Dilihat dari aspek teknis, usaha Roti Canai ini layak untuk dijalankan. Usaha ini rencananya akan didirikan di jalan baru Ponorogo. Usaha ini didirikan dengan konsep foodtruck agar menghemat tenaga dan lebih simpel pengelolannya. Berdasarkan aspek manajemen dan sumber daya manusia, usaha Roti Canai ini layak untuk dijalankan. Pendirian usaha ini merekrut 1 orang karyawan saja, dikarenakan owner usaha juga akan merangkap jabatan sebagai karyawan. Karyawan yang direkrut ini laki-laki/perempuan dengan usia minimal 18 tahun. Gaji karyawan setiap bulannya adalah sebesar Rp 1,100.000.-. Hasil perhitungan *Net Present Value* mendapatkan nilai sebesar Rp 39,703,244.62 > 0, hasil perhitungan *Discounted Payback Period* adalah 4 tahun lebih 6 bulan, sedangkan untuk hasil *Profitability Index* adalah 1.42 > 1. Berdasarkan hasil analisis kriteria investasi diatas, pedirian usaha Roti Canai ini layak untuk dijalankan.

**F. DAFTAR PUSTAKA**

- Agus, R. Sartono. 2010. Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE
- Dian, Wijayanto. 2012. Pengantar Manajemen. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama  
<http://rijaluljalul.blogspot.com/2013/11/faktor-faktor-lingkungan-eksternal.html?m=1>  
<http://syahrulrifai.blogspot.com/2011/11/lingkungan-eksternal-mikro-dan-makro.html?m=1>
- Kasmir & Jakfar. 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi. Jakarta: Kencana
- Purnomo RA, Riawan & La Ode S. 2017. Studi Kelayakan Bisnis. Ponorogo: Unmuh Ponorogo Press
- Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D). Bandung: Alfabeta
- Suliyanto. 2010. Metode Riset Bisnis. Yogyakarta: Andi Offset