

Pelatihan Kelayakan Usaha Menggunakan Pola Cash Flow dengan Metode Payback Periode, Net Present Value, Profitability Index, Internal Rate of Return Pada Usaha Azka Water Padang

Olandari Mulyadi¹ Putri Azizi² Tri Ayu Parwati³

^{1,2,3}Universitas Putra Indonesia YPTK Padang

E-mail: olandarimulyadi@upiypk.ac.id¹

Article History:

Received : 18 April 2022

Review : 15 Mei 2022

Revised : 30 Mei 2022

Accepted : 30 Mei 2022

Keywords: Cash Flow,
Payback Periode, Net Present
Value, Profitability Index,
Internal Rate of Return

Abstract: Azka Water merupakan unit usaha yang bergerak di bidang distribusi air minum kemasan galon. UMKM milik Ibu Haryenti Gusti beralamati Komplek Perumahan Cimpago Permai I Blok C No. 1 Limau Manis Padang ini merupakan usaha yang prospektif karena dalam usianya yang baru dua tahun sudah menghasilkan income yang cukup besar. Segmentasi pasar Azka Water adalah semua kalangan dan usia terutama Rmah Tangga di sekitaran Komplek Cimpago tersebut. Target pasarnya adalah masyarakat sekitar Komplek Cimpago, komplek dan perumahan yang berada dikawasan limau manis bahkan sampai dengan Kawasan Lubuk kilangan. Dari perhitungan yang dilakukan menunjukkan NPV > 0 (nol) dan nilai IRR > Opportunity Cost of Capital (OCC) yaitu sebesar 15% per tahun. Selain itu, nilai Payback Periode > 1 dan Profitability Index juga > 1. Ini menunjukkan bahwa usaha tersebut layak (feasible) untuk dijalankan. Analisis sensitivitas pada usaha Azka Water juga mengimplikasikan dapat diterima dan usaha Azka Water layak untuk dijalankan.

A. Pendahuluan

Dewasa ini Perkembangan usaha semakin pesat terjadi ditandai dengan perkembangan zaman menuju era 4.0. Dalam menghadapi suatu persaingan usaha yang semakin ketat, kita dituntut untuk dapat mengembangkan usaha, agar usaha dapat maju dan berkembang. Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja. Usaha Mikro Kecil

dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena itu selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu yang lalu, dimana banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi bahkan berhenti aktifitasnya, sektor Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara, meskipun dilihat dari skala ekonominya tidak

seberapa namun jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peranan yang sangat dipertimbangkan dan dominan dalam memberikan lowongan pekerjaan kepada masyarakat dan menambah pendapatan untuk negara terutama daerah dimana usaha tersebut bertumbuh. Manajemen keuangan berkaitan disiplin ilmu keuangan yang memperhatikan dua hal pokok yaitu penilaian dan pengambilan keputusan, dua hal tersebut mewarnai manajemen keuangan dimana dua fungsi saling berkaitan karena keputusan keuangan perusahaan tergantung pada penilaian oleh pihak yang menilai. Walaupun ada kesamaan dengan akuntansi dalam hal memfokuskan perhatian pada aktiva dan passive perusahaan namun berbeda dengan akuntansi yang penekannya pada aspek tinjauan dari apa yang sudah terjadi melihat pada laporan keuangan dan mempertanggung jawabkan apa yang sudah terjadi di masa lalu. Sebaliknya manajemen keuangan penekannya pada pembuatan keputusan lebih memfokus pandangan pada masa depan. Dengan fokus apa yang kita lakukan sekarang dan kita akan pergi ke posisi keuangan seperti apa dimasa yang akan datang (Brigham,2017).

Tujuan utama dari manajemen keuangan itu sendiri adalah memaksimalkan kemakmuran para pemilik perusahaan atau pemegang saham. Tentu saja manajemen keuangan memiliki fungsi dan tujuan tersendiri berikut fungsi manajemen keuangan sebagai pegangan seorang manajer perusahaan dalam setiap pengambilan keputusan yang dilakukan. Dengan memahami ilmu manajemen keuangan secara baik diharapkan pihak-pihak yang berada di posisi produksi, marketing, personalia, dan keuangan diharapkan bisa menempatkan setiap keputusan jauh lebih bijaksana. sedangkan fungsi manager keuangan adalah sebagai berikut (Kasmir, 2018):

1. Memaksimalkan nilai keuntungan dimana manajemen keuangan mencoba untuk mendapatkan laba yang optimal bagi

perusahaan dan organisasi dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Tentu saja seorang manager keuangan tidak bisa mungkin bisa menjamin laba dalam jangka pendek dan jangka panjang karena dalam bisnis selalu ada faktor ketidakpastian. Walaupun demikian perusahaan atau organisasi harus dapat mendapatkan laba optimal bahkan dalam jangka panjang. Jika seorang manager keuangan menentukan keputusan keuangan yang tepat dan mengalokasikan keuangan perusahaan atau organisasi dengan tepat

2. Mempersiapkan struktur modal dimana manajemen keuangan mempunyai tujuan yang penting adalah mempersiapkan struktur modal perusahaan atau organisasi diharapkan memutuskan rasio antara pembiayaan yang dimiliki dengan keuangan yang di pinjamkan supaya seimbang. Keseimbangan ini di perlukan untuk likuiditas. Ekonomi fleksibilitas dan stabilitas perusahaan atau organisasi
3. Menjaga arus kas yang tepat adalah tujuan jangka pendek manajemen keuangan. Perusahaan atau organisasi harus memiliki arus kas yang tepat untuk membiayai biaya operasional. arus kas yang baik tentu akan meningkatkan keberhasilan perusahaan atau organisasi.
4. Memaksimalkan keuangan harus mencoba untuk meningkatkan nilai pasar saham karena nilai pasar saham secara langsung berhubungan dengan kinerja perusahaan.
5. Pemanfaatan keuangan yang tepat manajemen keuangan harus dapat memanfaatkan keuangan secara optimal agar perusahaan atau organisasi tidak berinvestasi keuangan dalam proyek-proyek yang tidak menguntungkan.
6. Meningkatkan efisiensi diharapkan manajemen keuangan dituntut untuk meningkatkan efisiensi semua bagian. Membagi anggaran keuangan yang tepat guna untuk alokasi ke semua bagian.

7. Mengurangi risiko operasional dalam manajemen keuangan juga mencoba untuk mengurangi risiko operasional. Beberapa risiko dan ketidakpastian dalam bisnis. Manager keuangan harus mengambil langkah-langkah untuk mengurangi risiko ini harus menghindari proyek berisiko tinggi.
8. Mengurangi biaya modal dalam manajemen keuangan diharapkan dapat mengurangi biaya modal yang artinya perusahaan mencoba untuk bisa meminjam uang pada tingkat Bunga yang rendah. Manager keuangan harus merencanakan struktur modal sedemikian rupa sehingga biaya modal atau dana itu diminimalkan
9. Kelangsungan hidup perusahaan ini tujuan yang paling penting dari manajemen keuangan dimana harus tetap bertahan hidup dalam kompetisi bisnis, manager keuangan harus sangat waspada saat membuat keputusan keuangan, satu kesalahan keputusan dapat membuat perusahaan rugi bahkan bangkrut.

Studi kelayakan sangat diperlukan oleh banyak kalangan, terutama bagi para investor selaku pemrakarsa, bank selaku pemberi kredit, dan pemerintah yang memberikan fasilitas tata peraturan hukum dan perundang-undangan, dimana setiap pihak memiliki kepentingan tersendiri. Investor ingin mengetahui keuntungan investasi, bank ingin mengetahui tingkat keamanan kredit yang diberikan dan kelancaran pengembaliannya, pemerintah lebih menitik-beratkan manfaat investasi tersebut bagi perekonomian dan pemerataan kesempatan kerja. Studi kelayakan proyek atau bisnis adalah penelitian menyangkut berbagai aspek yang meliputi aspek hukum, sosial-ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek manajemen dan keuangan, yang digunakan sebagai dasar analisis studi kelayakan. Hasilnya dapat digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis yang akan dijalankan layak atau

tidak untuk dilaksanakan, serta merupakan bahan evaluasi bagi bisnis yang sedang berlangsung, apakah layak atau tidak untuk tetap dipertahankan (Hanafi, 2016).

Azka Water yang bergerak dalam bidang distribusi air minum kemasan galon merupakan unit bisnis yang memiliki keunikan, karena dengan usia sekitar 2 tahun dan skala usaha yang kecil, telah menjadi sebuah usaha yang profitable. Secara umum, usaha ini dapat dikatakan layak. Namun, hal ini masih perlu diuji dan didukung dengan berbagai aspek pendukung lainnya agar dapat dibuktikan bahwa unit usaha ini memang layak dijalankan. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang spesifik, mencakup seluruh aspek studi kelayakan bisnis, yang mampu menjelaskan apakah usaha ini layak untuk dijalankan atau tidak menggunakan penghitungan pola Cash Flow dengan Metode Payback Periode, Net Present Value, Profitability Index, Internal Rate of Return (Atmaja, 2018).

Kegiatan ini bertujuan untuk :

1. Untuk mensosialisasikan pentingnya Analisis Pola Cash Flow dengan Metode Payback Periode, Net Present Value, Profitability Index, Internal Rate of Return pada Usaha Azka Water Padang guna mengetahui kelayakan suatu usaha.
2. Untuk melakukan Implementasi dari Analisis kelayakan suatu usaha yang akan dijalankan maupun yang sedang berjalan guna meminimalisir resiko kerugian dan kebangkrutan.

Setelah menemukan dan memahami permasalahan yang dihadapi UMKM Azka Water, kami Tim PKM UPI YPTK Padang berinisiatif memberikan sosialisasi Analisis Kelayakan Usaha menggunakan Pola Cash Flow dengan Metode Payback Periode, Net Present Value, Profitability Index, Internal Rate of Return pada Usaha Azka Water Padang sebagai solusi terhadap permasalahan tersebut.

Adapun beberapa alternatif yang kami berikan untuk mengatasi masalah ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1
Solusi Permasalahan Mitra

No	Permasalahan	Solusi
1	Minimnya pengetahuan mitra mengenai pentingnya Analisis Kelayakan Usaha	1. Melakukan pengenalan dan sosialisasi terlebih dahulu tentang metode penghitungan yang digunakan kepada Azka Water Komplek Perumahan Cimpago Permai I Blok C No. 1 Limau Manis
2	Minimnya pengetahuan mitra tentang tujuan dari penerapan Analisis Kelayakan Usaha yang dimiliki oleh UMKM.	2. Memberikan pengarahan dan pembinaan kepada UMKM Azka Water Padang tentang arti pentingnya menganalisis kelayakan suatu usaha agar bisa mengantisipasi permasalahan dan kerugian di masa yang akan datang.

B. Metode

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini menggunakan studi kasus dan literatur. Studi kasus ini dilakukan di Azka Water yang beralamat Komplek Perumahan Cimpago Permai I Blok C No. 1 Limau Manis. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Sumber data primer diperoleh melalui pengamatan langsung di lapangan setelah sosialisasi dilakukan dan wawancara dengan pemilik usaha Azka Water. Data sekunder bersumber dari teori dari berbagai literatur maupun buku-buku yang terkait dengan PKM. Analisis data dan pembahasan dilakukan melalui pendekatan deskriptif.]

C. Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Lokasi PKM

Pada tanggal 02 April 2020 Ibu Haryenti Gusti membentuk sebuah usaha yang bernama Azka Water yang kini dikenal dengan nama Galon Azka. Kios Ibu Yanti berukuran 5x6 m2 dan beralamat Komplek Perumahan Cimpago Permai I Blok C No. 1 Limau Manis Padang. Azka Water merupakan agen air minum kesehatan kemasan galon. Usahanya telah berjalan sekitar dua tahun. Visi UMKM Azka Water adalah menjadi distributor air minum kesehatan terbesar di Padang dengan

menyediakan produk air minum sehat yang berkualitas. Misinya adalah meningkatkan kualitas hidup yang sehat terutama bagi masyarakat sekitar Perumahan Komplek Cimpago.

Aspek Pasar dan Bauran Pemasaran

Produk yang dipasarkan adalah: air mineral kesehatan kemasan galon. Azka Water mampu memenuhi kebutuhan pasar untuk air minum galon sekitar 80%.

Ada beberapa Aspek Pasar yang perlu diperhatikan, yaitu sebagai berikut:

a. *Segmentation* (Segmentasi)

Segmentasi dari Azka Water adalah produk yang bisa dinikmati oleh semua usia dan semua kalangan. baik kalangan atas, menengah, maupun bawah.

b. *Targeting* (Target Pasar)

Target pasar Azka Water adalah Masyarakat disekitaran perumahan komplek Igaras, komplek perumahan yang berada dikawasan limau manis hingga Kawasan lubuk kilangan.

c. *Positioning* (Penempatan)

Azka Water berusaha untuk memposisikan produknya sebagai produk yang sehat, berkualitas, dan terjangkau mutu air minum nya.

Selain Azpek pasar, Bauran Pemasaran Azka Water juga perlu dipertimbangkan, yaitu:

a. *Place* (Saluran distribusi)

Komplek Perumahan Igasar, komplek perumahan yang berada dikawasan limau manis hingga Kawasan lubuk kilangan merupakan lokasi strategis bagi usaha Azka water karena dekat dengan wilayah pemasarannya.

b. *Promotion* (Promosi)

Promosi dilakukan dengan cara memanfaatkan media social dan memberikan hadiah dari kupon yang diberikan kepada pembeli/ costumer setiap kali mengisi/ membeli air galon. Hadiah nya bermacam-macam seperti gelas, payung, jam tangan, piring, sendok, gula pasir, minyak goreng kemasan bahkan sampai dengan Handphone.

c. *Product* (Produk)

Adapun produk yang ditawarkan adalah air mineral kesehatan dengan kemasan galon dan galon air mineral kemasan baru.

d. *Price* (Harga)

Harga yang ditetapkan adalah harga yang wajar dan terjangkau bagi konsumen namun tetap mampu bersaing dengan pelaku usaha produk sejenis lainnya. Untuk pengisian ulang air mineral, Azka Water mematok harga Rp. 6000,- / galon dan untuk penjualan galon baru yaitu Rp. 50.000,- plus air mineral.

Sedangkan untuk Aspek Teknis dan Teknologi yaitu sebagai berikut:

a) Arus Masuk Barang

Tabel 2 Daftar Supplier Azka Water

Produk	Intensitas Pengiriman dan Jumlah Barang
Isi Ulang Aqua Galon	Tergantung pesanan Azka Water dan stok yang ada. Rata-rata permintaan air galon sebanyak 90-100 buah per hari.
Penjualan Galon Baru	Permintaan pelanggan sekitar 2 galon per hari
Pengisian Air Galon ke Depot pengisian air menggunakan mobil tanki	Permintaan pengisian air minum dari lebih kurang 8 Depot per hari

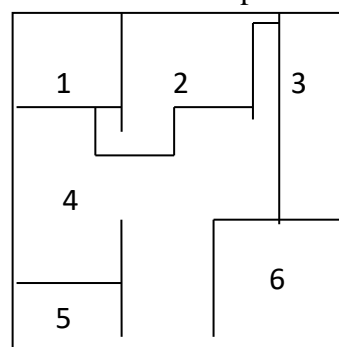
b) *Teknologi*

Teknologi yang diterapkan Azka Water yaitu menggunakan alat transportasi yakni 1 unit sepeda motor, 1 unit mobil dan 1 unit *trolly*. Pembukuan dilakukan secara sederhana, tidak menggunakan komputer, hanya menggunakan buku catatan keluar masuk barang.

c) *Tempat*

Alasan pemilihan lokasi usaha Azka Water di Komplek Perumahan Cimpago Permai I Blok C No. 1 Limau Manis adalah karena lokasinya yang strategis, dekat dengan konsumen sehingga mampu menghemat biaya operasional. Kios Azka Water yang berukuran 5x6 m².

Gambar 1. Desain Tempat Azka Water



Sumber: data diolah (2022)

Keterangan gambar 1 yaitu sebagai berikut:

1. Tempat pengisian Air galon

2. Tempat Pencucian Galon
3. Kamar Pertama
4. Ruang Lepas
5. Dapur dan Toilet

Azka Water memiliki tiga orang pekerja. Yang memiliki spesialisasi kerja. Sementara itu pembukuan langsung dikerjakan oleh owner Azka Water. Jam kerja Azka Water berkisar antara 7 hingga 12 jam sehari. Insentif karyawan adalah tergantung berapa banyak pengisian air gallon dan untuk gaji yang diperoleh per gallonnya diberi Rp. 1.500,- ditambah uang makan. Untuk sopir mobil tanki air diberi gaji Rp. 90.000,-/ pengisian air tanki ke depot. Berikut Aspek Legal Usaha Azka Water:

a. Legalitas Tempat Usaha

Saat ini usaha Azka Water belum memiliki NPWP usaha dan tidak ada retribusi tempat usaha.

b. Legalitas Usaha

Azka Water merupakan usaha yang legal karena usaha tersebut telah terdaftar di Asosiasi Adam Pauh yaitu kumpulan depot air minum yang bersertifikasi dan telah memenuhi kelayakan higienisasi air minum yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan Kota Padang. Telah dilakukan pemeriksaan kualitas air dan inspeksi sanitasi depot dengan hasil memenuhi syarat sesuai dengan Permenkes No: 494 Tahun 2010 dan Kepmenkes No: 43 Tahun 2014.

c. Legalitas Karyawan

Karyawan yang bekerja memiliki identitas yang jelas dan tidak memiliki riwayat hidup yang buruk artinya tidak pernah terlibat kejahatan.

d. Legalitas Produk

Produk yang ditawarkan merupakan produk legal, halal, dan higienis karena produk tersebut diambil dari Air Pegunungan Talang yang di proses secara bersih & higienis melalui filtrasi sterilisasi ultra violet.

Untuk Aspek Ekonomi, Sosial, dan Lingkungan Azka Water yaitu, sebagai berikut:

a. Aspek Ekonomi

Di lihat dari aspek ekonomi Azka Water mampu menyerap pengangguran, karena mempekerjakan dua orang karyawan. Selain itu, Azka Water juga ikut meningkatkan pendapatan daerah melalui retribusi.

b. Aspek Sosial

Tanggung jawab sosial yang dilakukan oleh Azka Water meliputi: membuka lapangan kerja baru, meningkatkan mutu hidup, dan memberikan pengaruh positif kepada masyarakat.

c. Aspek Lingkungan

Keberadaan Azka Water sendiri tidak mengganggu lingkungan sekitar, karena usahanya tidak membuang limbah dan merusak lingkungan.

Analisis Kriteria Kelayakan Finansial Azka Water yaitu sebagai berikut:
Kriteria kelayakan finansial meliputi:

1. *Inflow*

Terdiri dari: nilai penjualan total selama 4 bulan, nilai penyewaan toko sekitar Rp 3.500.000,- per tahun, tanpa adanya grant maupun pinjaman

2. *Outflow*

Terdiri dari: investasi berupa bangunan toko senilai Rp 25.000.000,-. Dalam analisis ini, investasi berupa alat transportasi yaitu motor dan mobil menjadi patokan umur ekonomis usaha, yaitu lima tahun. Investasi lainnya adalah dispenser dan meja kasir. Biaya operasional terdiri dari: biaya variable dan biaya rutin yang tetap pengeluarannya lainnya seperti biaya listrik, air, dan perawatan motor dan mobil.

3. *Net Benefit* (manfaat bersih tambahan)

Pada tahun pertama, net benefit bersifat positif yaitu sebesar Rp169.345.336,-. Pada tahun kedua usaha tersebut mulai menghasilkan net benefit positif yang lebih besar yaitu sebesar Rp250.273.742,- dan caturwulan berikutnya dihasilkan keuntungan yang semakin tinggi dengan asumsi peningkatan jumlah penjualan yang dijual sebesar 4% dari nilai caturwulan sebelumnya.

Net Present Value (NPV)

NPV adalah kriteria investasi yang banyak digunakan dalam mengukur apakah suatu proyek *feasible* (layak) atau tidak. Perhitungan *net present value* merupakan net benefit yang telah didiskon dengan menggunakan *opportunity cost of capital* sebagai discount factor (DF). Formula *net present value* adalah:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \left(\frac{CF}{(1+i)^t} \right) - I \quad \rightarrow \quad NPV = \text{Rp. 271.127.993,-}$$

Hasil perhitungan menunjukkan NPV > 0 (nol), ini berarti usaha (proyek) tersebut layak untuk diusahakan. Apabila NPV < 0, maka suatu usaha tidak layak dilakukan, dan jika NPV = 0 (nol) berarti berada dalam keadaan *break event point*.

Internal Rate of Return (IRR)

IRR adalah suatu tingkat discount rate yang menghasilkan NPV sama dengan 0 (nol). Dengan demikian, apabila hasil perhitungan IRR > Opportunity Cost of Capital (OCC), dikatakan proyek tersebut layak, bila IRR=OCC berarti pulang pokok (*break event point*), dan jika IRR<OCC, maka proyek tersebut tidak layak.

$$IRR = i1 + \frac{NPV1}{NPV1 - NPV2} (i2 - i1)$$

IRR = 0,41 = 41%, artinya tingkat pengembalian proyek tiap caturwulannya adalah sebesar 41%.

Karena IRR > Opportunity Cost of Capital (OCC) yang memiliki nilai 15% per tahun

(per caturwulan sebesar 5%), maka usaha tersebut layak untuk dijalankan.

Payback Periode (PP)

Payback Periode adalah periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi yang menggunakan aliran cash netto. Rumus yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{outflow}}{\text{Inflow}} \quad \rightarrow \quad PP = 0,99$$

Nilai Payback periode yang diperoleh yaitu 0,99. Ini artinya owner tidak butuh waktu lama untuk pengembalian modalnya karena pada tahun pertama saja nilai PV sudah positif dimulai buka usahanya.

Profitability Index (PI)

Profitability index merupakan metode penghitungan kelayakan bisnis yang membagi PV Proceed dengan PV Outlay. Untuk mencari Profitability Index kita dapat menggunakan rumus:

$$PI = \frac{\text{PV Proceed}}{\text{PV Outlay}} \quad \rightarrow \quad PI = 1,05$$

Dimana Asumsi:

Bila hasilnya > 1 maka investasi diterima

Bila hasilnya < 1 maka investasi ditolak

Azka Water memiliki profitability index > 1 artinya usaha tersebut layak untuk dijalankan.

Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dilakukan untuk melihat dampak yang terjadi terhadap kriteria kelayakan bisnis umumnya disebabkan oleh perubahan harga, keterlambatan pelaksanaan, perubahan biaya input dan output. Analisis sensitivitas pada usaha Azka Water ini dilakukan dengan menggunakan dua asumsi, yaitu adanya perubahan pada nilai faktor input dan nilai faktor output. Pada faktor input, perubahan diasumsikan terjadi kenaikan biaya pembelian barang dagang Sedangkan pada faktor output, diasumsikan terjadi peningkatan nilai penjualan barang

dagang.

Namun pada usaha Azka water kenaikan biaya pembelian barang tidak ada karena Azka water langsung mengisi air dari pegunungan talang dengan menggunakan mobil tanki air sendiri sehingga biaya pembelian barang tidak mengalami kenaikan dan juga nilai PV dari awal mulai berdiri sudah bernilai positif. Sehingga untuk analisis sensitivitas ini tidak ada pada Azka Water.

D. Kesimpulan

Ditinjau dari aspek pasar, aspek hukum, aspek manajemen, aspek legal, aspek ekonomi, sosial dan lingkungan, serta kelayakan finansialnya, usaha Azka Water layak untuk dijalankan. Perhitungan variabel-variabel keputusan investasi pun menunjukkan hal yang mendukung. NPV yang dihasilkan sebesar **Rp. 271.127.993,-** dengan tingkat pengembalian proyek tiap caturwulan (IRR) sebesar **41%**. Selain itu, Payback Periode nya bernilai **0,99** dan Profitability Index Azka Water bernilai yaitu **1,05** maka usaha Azka Water layak (feasible) untuk dijalankan.

Untuk menguji kembali kelayakan investasi Azka Water secara finansial, maka dilakukan analisis sensitivitas dengan menggunakan dua asumsi, yaitu kenaikan biaya pembelian barang dagang sebesar dan peningkatan nilai penjualan barang dagang Asumsi kedua keadaan perubahan tersebut ternyata tetap menunjukkan bahwa Azka Business Horizons, 53(1), pp.59-68

M. Hanafi, M. (2016). Manajemen Keuangan. Yogyakarta: BPFE-UGM.
Riyanto, B. (2017). Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan (4th ed.). Yogyakarta: BPFEYogyakarta.

Water layak untuk dijalankan. Sehingga, berdasarkan kriteria berbagai aspek kelayakan bisnis yang ada, usaha Azka Water memang layak dijalankan.

Saran yang dapat diajukan untuk Azka Water adalah:

- 1) Menambah jumlah tenaga kerja agar lebih efisien,
- 2) Perbaiki sistem pembukuan yang masih manual dan sederhana, dan
- 3) Meningkatkan promosi untuk mendongkrak penjualan.

Daftar Referensi

- Brigham, F. Eugene & Michael C. Erhardt. (2017). Financial Management Theory and Practice (13th ed.). USA: South-Western Cengage Learning..
- Harjito, A & Martono. (2016). Manajemen Keuangan (2nd ed.). Yogyakarta: EKONISIA.
- Husnan, S. (2017). Manajemen Keuangan Teori & Penerapan. Yogyakarta: BPFEYogyakarta.
- Kasmir. (2018). Analisa Laporan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kaplan, A. and Haenlein, M. (2017). Users of the world, unite The challenges and opportunities of Social Media.
- Setia Atmaja, L. (2018). Teori dan Praktek Manajemen Keuangan. Yogyakarta: Andi Offset.
- Sjahrial, D. (2019). Manajemen Keuangan (2nd ed.). Jakarta: Mitra Wacana Media.