

ANALISIS KELAYAKAN USAHA JASA *FITNESS CENTER* DI KOTA PEKANBARU

Meri Jenni¹⁾, Deny Setiawan²⁾, Yusni Maulida²⁾

1) Mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

2) Dosen Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

Email : merijenny123@gmail.com

Feasibility Analysis Of services Fitness Center (Gym) In Pekanbaru City

ABSTRACT

This study aims to determine the feasibility of a fitness center (GYM) service business in Pekanbaru City in terms of non-financial aspects, namely marketing and socio-economic aspects and financial aspects. This research was conducted in Pekanbaru City and the object of research is a fitness center (GYM) service business in Pekanbaru City. The data were analyzed by descriptive analysis to see the feasibility of a fitness center (GYM) service business in terms of marketing, from a socio-economic point of view and quantitative data analysis to see the feasibility of a fitness center (GYM) service business from a financial point of view, using the analysis of Net Present Value (NPV), Benefit Cost Ratio (B/C Ratio), Internal Rate of Return (IRR). The results of research conducted from 13 respondents indicated that the feasibility of the marketing aspect of the fitness center (GYM) service business was feasible. From the socio-economic aspect, the fitness center (GYM) service business is feasible to run. The fitness center (GYM) service business from the financial aspect produces a Net Present Value of Rp. 333,707,315 > 0, then the fitness center (GYM) service business is feasible to run. The B/C Ratio value is 1.84 > 1, then the fitness center (GYM) service business is feasible to run. The IRR value is 22.80% > 12%, then the fitness center (GYM) service business is feasible to run.

Keywords: Financial Analysis, Non-Financial Analysis, Fitness Center (GYM)

PENDAHULUAN

Pembangunan nasional bertujuan untuk menciptakan masyarakat yang adil dan makmur serta sejahtera, maka semua usaha berupa kegiatan-kegiatan ekonomi harus diarahkan untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam proses pembangunan yang dilaksanakan pada hakikatnya merupakan rangkaian perubahan menuju kemajuan. Perubahan yang terjadi bukan hanya bersifat nyata saja tetapi

juga memiliki dinamika karena ia menyangkut tingkah laku, sikap dan tata nilai dalam perikehidupan masyarakat. Perkembangan kebutuhan yang tidak terbatas mengantarkan pada kemajuan dan perkembangan kearah yang lebih modern. Jika sekarang berbagai keperluan mendasar sudah banyak terpenuhi maka pemenuhan kebutuhan ini akan melahirkan kebutuhan baru sehingga diperlukan suatu pola pembangunan yang semakin beragam.

Pada pembangunan bisnis dewasa ini, sektor industri jasa memegang peranan penting pada kontribusi kemajuan ekonomi, dengan penekanan manajemen kualitas bagi sektor jasa itu sendiri merupakan tantangan untuk menciptakan sistem pelayanan yang mampu mengoptimalkan objektifitasnya (Ranisyah, 2013).

Dalam industri bisnis, *fitness center* tergolong dalam sektor industri jasa. jasa adalah barang yang tidak kentara (*intangible product*) yang dibeli dan di jual dipasar melalui suatu transaksi pertukaran yang saling memuaskan.

Sektor jasa *fitness center* di Pekanbaru cukup menarik untuk diteliti karena semakin berkembangnya usaha jasa *fitness center* di Pekanbaru akan membuka lapangan pekerjaan dan mengurangi tingkat pengangguran.

Pada tabel 1 berikut ini dapat kita lihat jumlah usaha *fitness center* di kota Pekanbaru.

Tabel 1 Jumlah Usaha Fitness Center di Kota Pekanbaru.

No	Tahun	Jumlah Usaha (Unit)	Perkembangan (Unit)
1	2015	1	-
2	2016	3	2
3	2017	5	2
4	2018	9	4
5	2019	11	2
6	2020	13	2

Sumber: DPMPSTP Kota Pekanbaru, 2021

Dari tabel 1 terlihat bahwa dalam enam tahun terakhir, jumlah unit usaha *fitness center* di Kota Pekanbaru yang memiliki izin selalu mengalami peningkatan walaupun peningkatannya tidak stabil. Pada tahun 2015 tercatat ada 1 unit usaha *fitness center* yang mendaftarkan

usahanya. Tahun 2016 hanya bertambah 2 unit usaha sehingga menjadi 3 unit usaha. Tahun 2017 bertambah lagi 2 unit usaha sehingga menjadi 5 unit usaha. Perkembangan yang cukup tinggi terjadi pada tahun 2018 yaitu usaha *fitness center* bertambah sebanyak 4 unit usaha, sehingga usaha *fitness center* menjadi 9 unit. Tahun 2019 bertambah lagi sebanyak 2 unit sehingga menjadi 11 unit usaha. Dan pada tahun 2020 bertambah lagi sebanyak 2 unit usaha sehingga tercatat bahwa usaha *fitness center* di Kota Pekanbaru ada sebanyak 13 unit usaha *fitness center*.

Umar (2005) mengatakan bahwa studi kelayakan adalah penelitian terakhir yang mendetail dan menentukan apakah suatu proyek layak atau tidaknya dilaksanakan. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosia. Tingkat kelayakan usaha atau bisnis dapat ditinjau dari aspek finansial dan aspek non finansial.

Berdasarkan pertimbangan diatas, maka pada saat ini analisis kelayakan usaha sangat dibutuhkan untuk mengetahui bagaimana tingkat kelayakan usaha dari usaha jasa *fitness center* (GYM). Untuk memulai suatu usaha perlu melakukan kajian akan kelayakan usaha tersebut. Hasilnya akan digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengendalian perusahaan. Apakah usaha jasa *fitness center* (GYM) di Kota Pekanbaru layak atau tidak layaknya untuk dijalankan sebuah usaha?. Oleh karena itu disini penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian mengenai hal

tersebut dengan judul “Analisis Kelayakan Usaha Jasa *Fitness Center* (GYM) di Kota Pekanbaru”

TIJAUAN PUSTKA

Konsep Jasa

Jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak ke pihak yang lain, yang pada dasarnya bersifat *intangible* (tidak berwujud fisik) dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Produksi jasa bisa dihubungkan dengan produk fisik maupun tidak. (Tjiptono, 2006)

Jasa merupakan suatu kegiatan yang memiliki beberapa unsur ketidak berwujudan (*intangibility*) yang berhubungan dengannya, yang melibatkan beberapa interaksi dengan konsumen atau dengan *property* dalam kepemilikannya. Perubahan kondisi mungkin saja terjadi dan produksi jasa bisa berhubungan atau bisa pula tidak berkaitan dengan produk fisik. (Payne, 2000)

Ada empat karakteristik pokok dan jasa yang membedakannya dengan barang. Keempat karakteristik tersebut meliputi: (Tjiptono, 2006)

1. Tidak berwujud (*Intangibility*)
Artinya tidak dapat dilihat, dirasa, diraba, dicium, jasa hanya dapat dikonsumsi tetapi tidak dapat dimiliki.
2. Tidak dapat dipisahkan (*Inseparability*)
Barang biasanya diproduksi, kemudian dijual, lalu dikonsumsi, sedangkan jasa biasanya dijual terlebih dahulu, baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi bersamaan. Interaksi antara penyedia jasa dan

pelanggan merupakan ciri khusus dalam pemasaran jasa, keduanya mempengaruhi hasil (*outcome*) dari jasa tersebut.

3. Bervariasi (*Heterogeneity/Variability/Inconsistency*)
Jasa bersifat sangat *variable* karena merupakan *non-standardized output*, artinya banyak variasi bentuk, kualitas dan jenis, tergantung pada siapa, kapan, dan dimana jasa tersebut dihasilkan. Terdapat tiga faktor yang menyebabkan variabilitas kualitas jasa yaitu, kerja sama atau partisipasi pelanggan selama penyampaian jasa, moral/motivasi karyawan dalam melayani pelanggan dan beban kerja perusahaan.
4. Tidak tahan lama (*Perishability*)
Perishability berarti jasa merupakan komoditas tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan. Permintaan pelanggan terhadap sebagian jasa sangat fluktuatif dan dipengaruhi faktor musiman yang dapat berubah sewaktu waktu. Kegagalan memenuhi permintaan puncak akan menimbulkan ketidakpuasan pelanggan dan dalam banyak kasus kualitas jasa mengalami penurunan signifikan.

Faktor-faktor Produksi

Faktor-faktor produksi adalah benda-benda yang disediakan oleh alam atau diciptakan oleh manusia yang dapat digunakan untuk memproduksi barang dan jasa. Faktor-faktor produksi yang tersedia dalam perekonomian akan menentukan sampai dimana suatu perusahaan menghasilkan barang dan jasa (Sukirno, 2011)

Modal

Modal adalah yang dibutuhkan untuk menjalankan perusahaan. Dibutuhkan baik untuk memulai bisnis maupun untuk menjaga perusahaan tersebut dapat tetap beroperasi dan tumbuh (Griffin, 2007)

Pengetahuan modal dalam studi kelayakan diperlukan untuk mengetahui sumber-sumber permodalan yang digunakan dalam menjalankan ide bisnis. Jenis-jenis modal diantaranya (Sylianto, 2010):

1. Modal asing merupakan modal yang berasal dari luar perusahaan, yang sifatnya sementara bekerja dalam suatu perusahaan. Bagi perusahaan modal asing merupakan hutang yang harus dibayar kembali. Berdasarkan jangka waktu modal asing terbagi menjadi tiga, yaitu : 1) utang jangka pendek, misalnya kredit rekening koran, kredit dari penjual, kredit dari pembeli, dan kredit dari wesel, 2) utang jangka menengah, seperti *tearn loan* dan *lease financing*, 3) utang jangka panjang, seperti pinjaman obligasi dan pinjaman hipotek.
2. Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik perusahaan yang tertanam dalam perusahaan untuk jangka waktu yang tidak tertentu . modal sendiri dapat dibagi menjadi dua, yaitu: 1) modal saham, seperti saham biaya, sahan preferen, dan saham kumulatif preferen, 2) cadangan, seperti cadangan ekspensi, cadangan modal kerja, cadangan selisih kurs,

dan cadangan umum, 3) laba ditahan.

Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat. Tenaga kerja meliputi jumlah buruh dalam perekonomian keahlian dan keterampilan yang dimiliki pekerja. Jumlah tenaga kerja tidak hanya ditentukan oleh jumlah penduduk saja melainkan sangat dipengaruhi pula oleh faktor umur, pendidikan, kesehatan, dan penyebaran penduduk. Atas dasar keahlian dan pendidikan, tenaga kerja dibedakan menjadi (Sugianto, 2005):

1. Tenaga kerja kasar, dengan karakteristik tidak berpendidikan atau berpendidikan rendah dan tidak memiliki keahlian dalam suatu bidang tertentu,
2. Tenaga kerja terampil, dengan karakteristik memiliki keahlian dan pengalaman kerja atau pendidikan.
3. Tenaga kerja terdidik, dengan karakteristik memiliki pendidikan yang tinggi dan ahli dibidang-bidang tertentu.

Teori Biaya

Biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang digunakan untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan (Dunia, 2011). Teori biaya dikembangkan berdasarkan teori produksi, yaitu bagaimana mendapatkan formulasi input (biaya) yang paling efisien untuk menghasilkan output

(produksi) tertentu. Jenis biaya produksi (Noor, 2007):

1. Biaya Jangka Pendek

a) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang timbul akibat penggunaan sumber daya tetap dalam proses produksi. Sifat utama biaya tetap adalah jumlahnya tidak bertambah walaupun jumlah produksi mengalami perubahan (naik atau turun). Biaya-biaya yang secara total tetap tidak berubah dengan adanya perubahan tingkat kegiatan atau volume dalam batas-batas dari tingkat kegiatan yang relevan atau dalam periode waktu tertentu. Biaya tetap per unit akan berubah dengan adanya perubahan volume produksi. Dalam jangka panjang biaya tetap juga akan berubah menjadi biaya variabel.

b) Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah jumlah biaya produksi yang berubah menurut tinggi rendahnya jumlah output yang dihasilkan. Semakin besar output atau barang yang akan dihasilkan, maka akan semakin besar pula biaya variabel yang akan dikeluarkan, biaya-biaya yang dalam total berubah secara langsung dengan adanya perubahan tingkat, kegiatan atau volume, baik volume produksi maupun volume penjualan. Biaya variabel mempunyai karakteristik umum yang lain dimana biaya per unitnya tidak berubah.

c) Biaya Total (*Total Cost*)

Biaya total adalah keseluruhan biaya yang terjadi pada produksi jangka pendek. Biaya total diperoleh dari perubahan biaya tetap dan biaya variabel.

d) Biaya Rata-rata

Biaya rata-rata terdiri dari biaya tetap rata-rata, biaya variabel rata-rata, dan biaya total rata-rata. Biaya tetap rata-rata (*average fixed cost*) adalah hasil bagi antara biaya tetap total dan jumlah barang yang dihasilkan. Besar kecilnya AFC tergantung dari jumlah barang dan jasa yang dihasilkan. Artinya, jika barang atau jasa yang dihasilkan semakin banyak, maka AFC akan semakin kecil (berbanding terbalik). Biaya variabel rata-rata (*average variable cost*) adalah biaya variabel satuan unit produksinya. Kurva AVC tergantung kepada besar kecilnya output. Biaya total rata-rata (*average cost*) adalah biaya persatuan unit output atau produksi

e) Biaya Marginal (*marginal cost*)

Biaya marginal adalah perubahan biaya total akibat penambahan satu unit output. Biaya marginal timbul akibat pertambahan satu unit output sehingga karena perubahan produksi atau satu unit output tidak akan menambah atau mengurangi biaya produksi tetap, maka tambahan biaya marginal ini akan menambah biaya variabel total.

2. Biaya Jangka Panjang

Jangka panjang dalam pengertian ini tidak terkait dengan waktu. Penyebutan jangka panjang oleh para ekonom menandai suatu proses produksi dimana sumber daya yang digunakan tidak ada lagi yang bersifat tetap. Semua sumber daya yang digunakan dalam proses produksi bersifat variabel atau jumlahnya dapat berubah-ubah. Produksi dalam jangka panjang memungkinkan perusahaan untuk mengubah skala produksi (tingkat produksi) dengan cara mengubah, baik mengubah maupun mengurangi jumlah sumber daya. Hal ini tentu akan berdampak pada biaya yang ditimbulkan. Dalam jangka panjang hanya dikenal biaya total rata-rata

Pendapatan

Pendapatan merupakan semua penerimaan seseorang sebagai balas jasanya dalam proses produksi. Balas jasa tersebut berupa upah, bunga, sewa maupun laba tergantung pada faktor produksi yang dilibatkan dalam proses produksi (Sudremi, 2007)

Untuk memperoleh keuntungan produsen selalu membandingkan biaya produksi dengan penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan outputnya. Ada beberapa konsep penerimaan yang penting untuk dianalisis :

1. Total Penerimaan (*Total Revenue*)

Merupakan penerimaan total produsen yang diperoleh dari hasil penjualan output. Total penerimaan diperoleh dengan mempertimbangkan output dikalikan harga jualnya

2. Penerimaan Rata-rata (*Average Revenue*)

Merupakan penerimaan produsen per unit dari output yang dijualnya. Dengan cara membagi total penerimaan dengan output yang dihasilkan.

3. Penerimaan Marginal (*Marginal Revenue*)

Merupakan kenaikan dari total penerimaan yang disebabkan oleh tambahan penjualan satu unit output.

Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara ataupun kesimpulan sementara yang diambil untuk menjawab permasalahan yang terdapat dalam penelitian. Untuk membuat hipotesa ini diperoleh dari data-data dan informasi yang dikumpulkan kemudian diteliti.

Berdasarkan kepada rumusan masalah dan tinjauan pustaka diatas adapun hipotesis penelitian ini adalah usaha jasa *fitness center* (GYM) di Kota Pekanbaru layak untuk dijalankan dari aspek finansial dan aspek non finansial (aspek pasar dan aspek sosial ekonomi)

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada usaha jasa *Fitness Center* (GYM) di Kota Pekanbaru, pertimbangan dipilihnya Pekanbaru sebagai lokasi penelitian adalah Kota Pekanbaru adalah pusat industri, perdagangan dan jasa di Provinsi Riau.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kota Pekanbaru populasi dalam penelitian ini berjumlah 13 usaha *fitness center* (GYM). Oleh karena itu dalam penelitian penulis menggunakan

populasi yang ada dalam penelitian ini dijadikan sampel

Jenis data yang digunakan adalah data sekunder dan data primer yang berhubungan dengan usaha jasa *fitness center* (GYM) di Kota Pekanbaru

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan melakukan observasi, wawancara dan kuesioner.

Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2015)

Fitness center (GYM) adalah sebuah fasilitas yang dipakai untuk berolahraga didalam ruangan. Variabel operasional dalam penelitian ini yaitu:

Tabel 2 Definisi Operasional Variabel Aspek Non-Finansial dan Aspek Finansial Usaha Jasa *Fitness Center* (GYM) di Kota Pekanbaru

Variabel	Dimensi	Indikator	Data
Aspek Pasar	Permintaan	Harga dan jumlah konsumen	Harga jasa dan banyaknya pembeli
	Penawaran	Kapasitas pelayanan	Banyaknya jasa yang dapat ditawarkan
	Promosi	Jenis/metode promosi yang digunakan	Bentuk kegiatan promosi, seperti dari mulut ke mulut atau media iklan .
Aspek Sosial dan Ekonomi	Pengaruh terhadap masyarakat sekitar	Pengaruh yang ditimbulkan oleh usaha terhadap ekonomi dan sosial masyarakat sekitar	Dampak usaha terhadap masyarakat dan tanggapan masyarakat sekitar terhadap usaha.
Aspek	Biaya	Modal awal	Modal awal

Finansia 1	Investasi	perusahaan	perusahaan mendirikan usaha (seperti: sewa gedung, pembelian mesin, dll)
	Biaya Operasional	Biaya tetap dan biaya variabel	Biaya yang dibutuhkan agar kegiatan produksi berjalan lancar
	Laba/keuntungan	Pendapatan (Grey,2007)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Net Present Value</i> • <i>Net Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)</i> • <i>Internal Rate of Return</i> • <i>Payback period</i>

Metode Analisis Data

1. Net Present Value

Net Present Value yaitu selisih antara present value dari benefit dan present value dari biaya sehingga dapat memperkirakan arus kas investasi pada masa akan datang yang akan didiskontokan pada saat ini dengan rumus : Rumus :

$$NPV = PVTB - PVTC$$

Dimana :

$$PVTB = \text{Present Value Total Benefit}$$

$$PVTC = \text{Present Value Total Cost}$$

Dengan kriteria :

Jika $NPV > 0$, maka usaha layak untuk dijalankan.

Jika $NPV = 0$, maka usaha tersebut megembalikan persis sebesar modal.

Jika $NPV < 0$, maka usaha ini tidak memberikan keuntungan atau tidak layak dijalankan.

2. Benefit Cost Ratio (B/C)

Benefit Cost Ratio merupakan perbandingan antara present value benefit dengan present

$$\text{value cost. Benefit Cost Ratio} \\ \frac{\text{Present Value Total Benefit}}{\text{Present Value Total Cost}} \\ (B/C) = \frac{\text{Present Value Total Benefit}}{\text{Present Value Total Cost}}$$

Dimana :

B/C = Benefit/ Cost Ratio PVBenefit

: Present Value dari Benefit

PV Cost = Present Value dari

CostDengan kriteria :

B/C Ratio > 1, maka proyek layak atau dapat dilaksanakan.

B/C Ratio= 1, maka proyek impas.

B/C Ratio < 1, maka proyek tidak layak atau tidak dapat dilaksanakan.

3. Internal Rate of Return (IRR)

Metode ini digunakan untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara nilai sekarang dari semua aliran kas masuk dengan aliran suatu investasi proyek.

$$\text{IRR} = \text{DF1} + (\text{DF2} - \text{DF1}) \\ \frac{\text{NPV1}}{\text{NPV1} - \text{NPV2}}$$

Jika IRR > Discount Rate, maka usaha layak dijalankan.

Jika IRR < Discount Rate, maka usaha tidak layak dijalankan.

HASIL PENELITIAN

Aspek Pasar

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan dapat diketahui bahwa pemasaran yang dilakukan oleh para pengusaha *fitness center* (GYM) hanya dengan pemasaran langsung. Pemasaran langsung ini sangat sederhana sekali yaitu konsumen biasanya akan langsung datang ketempat *fitness* tersebut.

Aspek Sosial Ekonomi

Aspek sosial ekonomi, hal ini berkaitan dengan dampak keberadaan suatu usaha *fitness center* (GYM) di Kota Pekanbaru, apakah

keberadaan industri jasa ini membawa pengaruh positif kepada masyarakat atau sebaliknya. Oleh karena itu usaha *fitness center* (GYM) akan dilihat dari aspek ekonomi dan sosial dari kontribusi usaha *fitness center* (GYM).

Pelaku usaha jasa *fitness center* (GYM) ini tidak memakai tenaga kerja yang berasal dari masyarakat sekitar lokasi usaha, karena perekrutan tenaga kerja adalah tenaga kerja yang berpengalaman dibidang ini. Maka dapat dikatakan usaha jasa *fitness center* (GYM) ini memberikan dampak positif walaupun relatif kecil terhadap perluasan kesempatan kerja masyarakat. Hal ini juga dapat membantu pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran serta memberikan kontribusi dalam pertumbuhan ekonomi.

Sedangkan jika dilihat secara sosial kemasyarakatan dengan adanya usaha jasa *fitness center* (GYM) ini juga memberikan tempat bagi masyarakat yang hobi atau ingin berolahraga, sehingga bisa menyalurkan menyalurkan hobi mereka kearah yang lebih positif

Aspek Finansial

1. Biaya investasi

Biaya investasi merupakan biaya awal yang digunakan untuk membeli barang-barang modal atau barang yang penggunaannya lebih dar satu tahun. Biaya investasi terdiri dari investasi peralatan.

Tabel 3 Biaya Investasi Rata-rata Fitness Center di Kota Pekanbaru 2020

No	Investasi	Jumlah (Rp)
1	Peralatan <i>Fitness</i>	145.923.077
Total Biaya Investasi		145.923.077

Sumber : Data Olahan 2021

2 Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan yang besar kecilnya tidak mempengaruhi terhadap hasil produksinya nanti.

Tabel 4 Biaya Tetap Usaha Jasa Fitness Center (GYM) di Kota Pekanbaru (Pertahun) 2020

No	Biaya Tetap	Jumlah (Rp)
	Penyusutan Peralatan Fitness	15.160.000
	Sewa Bangunan atau Gedung	41.538.462
Total Biaya Tetap		56.698.462

Sumber : Data Olahan 2021

3 Biaya Variabel

Biaya variabel atau biaya tidak tetap adalah biaya yang besar kecilnya akan berpengaruh terhadap hasil produksi.

Tabel 5 Biaya Variabel Usaha Jasa Fitness Center (GYM) di Kota Pekanbaru 2020

No	Biaya Variabel	Jumlah (Rp)
1	Tenaga Kerja	65.538.462
2	Listrik	8.769.231
3	Biaya Perawatan	2.953.846
Total Biaya Variabel		77.258.539

Sumber : Data Olahan 2021

Dari tabel di atas maka dapat dihitung total cost dengan rumus:

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana :

$$TC = \text{Total Cost}$$

$$TFC = \text{Total Fixed Cost}$$

$$TVC = \text{Total Variable Cost}$$

$$TC = 56.698.462 + 77.258.539 \\ = 133.957.001$$

5 Pendapatan

Pendapatan disini adalah pendapatan yang diperoleh dari usaha Kerupuk Peyek di Kabupaten Pelalawan. setiap tahunnya rata-rata pendapatan usaha jasa fitness center

(GYM) sebesar 192.607.692/tahun dapat dilihat dari tabel 5 berikut:

Tabel 6 Jumlah Pendapatan Usaha Jasa Fitness Center (GYM) di Kota Pekanbaru Tahun 2020

No	Nama Usaha	Jumlah Pengunjung (Orang)/ Hari	Harga (Rp)	Pendapatan Perbulan (Rp)	Pendapatan Pertahun (Rp)
1	Club Ade Rai	30	20.000	18.000.000	219.000.000
2	Trapezius GYM	25	15.000	11.250.000	136.875.000
3	Dollar Fitness	20	15.000	9.000.000	109.500.000
4	Blitz GYM	25	20.000	15.000.000	182.500.000
5	Six Pack GYM	28	20.000	16.800.000	204.400.000
6	Prince GYM	30	25.000	22.500.000	273.750.000
7	Neo Fitness	30	25.000	22.500.000	273.750.000
8	Max GYM	25	20.000	15.000.000	182.500.000
9	Tangguh Fitness	25	15.000	11.250.000	136.875.000
10	Bodytec	30	25.000	22.500.000	273.750.000
11	Hunter gym	20	15.000	9.000.000	109.500.000
12	Go Fitness	25	20.000	15.000.000	182.500.000
13	Kardio Fitness	30	20.000	18.000.000	219.000.000
Jumlah		343	255.000	205.800.000	2.503.900.000
Rata-rata		26	19.615	15.830.769	192.607.692

Sumber : Data Olahan 2021

Perhitungan Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih diperoleh dari pendapatan kotor dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing pengrajin gula merah (biaya produksi atau total biaya). Dengan rumus: $\pi = TR - TC$
Dimana: π = Pendapatan Bersih
()

TR = Penerimaan pengrajin dari hasil penjualan ()

$$TC = \text{Total Biaya}$$

$$\Pi = 192.607.692 - 133.957.001 \\ = 58.650.691$$

Uji Kelayakan Finansial

1. Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) adalah selisih nilai keuntungan (Present Total Benefit) dengan nilai kerugian (Present Value Total Cost).

**Tabel 7 Perhitungan Nilai NPV
Usaha Jasa Fitness Center (GYM)
di Kota Pekanbaru (Rupiah)
Tahun 2020**

Tahun	Pengeluaran (Cost)	Inflow	DF12 %	PVTC	PVTB
0	(145.923.077)	-	1	(145.923.077)	-
1	143.219.201	192.607.692	0.892857	127.874.287	171.971.154
2	147.515.777	198.385.923	0.797194	117.598.674	158.152.043
3	151.941.250	204.337.500	0.71178	108.148.781	145.443.397
4	156.499.488	210.467.625	0.635518	99.458.254	133.755.981
5	161.194.472	216.781.654	0.567427	91.466.073	123.007.732
Jumlah				398.622.991	732.330.307

Sumber : Data Olahan 2021

$$\begin{aligned} \text{Net Present Value} &= \text{Present Value Total Benefit} - \text{Present Value Total Cost} \\ &= 732.330.307 \\ &- 398.622.991 \\ &= 333.707.315 \\ &> 0 \text{ LAYAK} \end{aligned}$$

2. Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)

Benefit Cost Ratio merupakan perbandingan antara Present Value Benefit dengan Present Value Cost.

**Tabel 8 Perhitungan B/C Ratio
Usaha Jasa Fitness Center (GYM)
di Kota Pekanbaru (Rupiah)
Tahun 2020**

Tahun	Pengeluaran (Cost)	Inflow	DF12 %	PVTC	PVTB
0	(145.923.077)	-	1	(145.923.077)	-
1	143.219.201	192.607.692	0.892857	127.874.287	171.971.154
2	147.515.777	198.385.923	0.797194	117.598.674	158.152.043
3	151.941.250	204.337.500	0.71178	108.148.781	145.443.397
4	156.499.488	210.467.625	0.635518	99.458.254	133.755.981
5	161.194.472	216.781.654	0.567427	91.466.073	123.007.732
Jumlah				398.622.991	732.330.307

Sumber : Data Olahan 2021

$$\begin{aligned} \text{Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)} &= \frac{\sum PVTB}{\sum PVTC} \end{aligned}$$

$$= \frac{732.330.307}{398.622.991}$$

$$= 1,84\% > 1 \text{ LAYAK}$$

3. Internal Rate Of Return (IRR)

Internal Rate Of Return adalah perhitungan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan dimasa mendatang atau penerimaan kas dengan pengeluaran investasi awal.

**Tabel 9 Perhitungan Nilai IRR
Usaha Jasa Fitness Center (GYM)
di Kota Pekanbaru (Rupiah)
Tahun 2020**

TAH UN	NET BENEFIT	DF 22%	PV BENEFIT	DF 23%	PV BENEFIT
0	(145.923.077)	1	(145.923.077)	1	(145.923.077)
1	49.388.491	0.81967	40.482.370	0.81301	40.153.245
2	50.870.146	0.67186	34.177.738	0.66098	33.624.262
3	52.396.250	0.559797	28.854.976	0.53738	28.156.902
4	53.968.138	0.45140	24.361.168	0.43690	23.578.544
5	55.587.182	0.37000	20.567.216	0.35520	19.744.634
Jumlah			2.520.391	(665.490)	

Sumber : Data Olahan 2021

$$\begin{aligned} \text{Perhitungan} &= \text{DF1} + (\text{DF2} - \text{DF1}) \\ &\times \frac{NPV1}{NPV1 - NPV2} \\ &= 22\% + (23\% - 22\%) \\ &\quad \frac{2.520.391}{2.520.391 - (-665.490)} \\ &= 22\% + 1\% \\ &\quad \frac{2.520.391}{3.185.881} \\ &= 22\% + 0.8\% \\ &= 22.80\% > 12\% \end{aligned}$$

Layak

PEMBAHASAN

Aspek Non Finansial

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan di Kota Pekanbaru mengenai usaha jasa fitness center (GYM) menunjukkan bahwa aspek non finansial hampir

sepenuhnya layak. Seperti terlihat pada variabel aspek pasar, usaha jasa *fitness center* (GYM) di Kota Pekanbaru memperlihatkan bahwa usaha ini memiliki peluang pasar karena berolahraga di *fitness center* (GYM) dianggap konsumen lebih efektif.

Setiap pelaku usaha mempunyai permintaan yang berbeda-beda dalam sebulan. Bisa kita lihat rata-rata pelaku usaha yang mempunyai permintaan jasa *fitness center* (GYM) sebanyak 450-600 orang yaitu sebanyak 2 usaha atau sebesar 15,38%, selanjutnya permintaan jasa *fitness center* (GYM) lebih dari 601 orang terdapat 11 usaha atau sebesar 84,62%.

Perbedaan jumlah permintaan jasa *fitness center* (GYM) pada 13 pelaku usaha ini dikarenakan beberapa faktor seperti persaingan antar harga pelaku usaha. Hal ini seperti jam operasional usaha itu sendiri, usaha jasa yang jam operasionalnya lebih lama maka tentu akan berpengaruh pada permintaan jasanya. Kemudian yang dapat mempengaruhi permintaan yaitu pelanggan tetap usaha itu sendiri. Pelaku usaha menyatakan permintaan akan jasa *fitness* biasanya akan jauh lebih banyak ketika hari libur.

Pada variabel sosial ekonomi, pelaku usaha jasa *fitness center* (GYM) ini tidak memakai tenaga kerja yang berasal dari masyarakat sekitar lokasi usaha, karena perekrutan tenaga kerja adalah tenaga kerja yang berpengalaman dibidang ini. Maka dapat dikatakan usaha jasa *fitness center* (GYM) ini memberikan dampak walaupun relatif kecil terhadap perluasan kesempatan kerja masyarakat.

Sedangkan jika dilihat secara sosial kemasyarakatan dengan adanya usaha jasa *fitness center* (GYM) ini juga memberikan tempat bagi masyarakat yang hobi atau ingin berolahraga, sehingga bisa menyalurkan hobi mereka kearah yang lebih positif.

Aspek Finansial

Pada penelitian ini, usaha jasa *fitness center* (GYM) lebih difokuskan kedalam 13 usaha di Kota Pekanbaru. Hasil analisis terhadap kelayakan finansial pada 13 usaha jasa *fitness center* (GYM) ini diketahui bahwa NPV sebesar $333.707.315 > 0$ Layak. Dari hasil perhitungan *Net B/C Ratio* sebesar $1,84 > 1$ Layak. Dan dari perhitungan IRR sebesar 22,80%. Hal ini menunjukkan bahwa 13 pelaku usaha mempunyai nilai IRR lebih dari diskonto *rate* yang telah ditentukan oleh nilai suku bunga investasi yaitu sebesar 12%.

Hasil *Net Present Value*, *Net B/C Ratio* dan *Internal Rate of Return* yang didapat pada penelitian terdahulu. Walaupun jumlah nilainya berbeda, tapi penilaian ini tetap menunjukkan hasil yang sama yaitu usaha ini layak untuk dijalankan. Berikut ini dapat dilihat dari penjabaran penelitian terdahulu dari Octora (2018) yang berjudul “Analisis Kelayakan Usaha Jasa *Wedding Organizer* di Kota Pekanbaru”. Hasil penelitian yang diperoleh adalah NPV menunjukkan nilai yang positif sebesar $1.239.385.162 > 0$. Metode *Net B/C Ratio* diperoleh sebesar $2,62 > 1$. Dan metode perhitungan IRR diperoleh sebesar $61,86\% > 11,55\%$, perhitungan dari ketiga metode tersebut menunjukkan bahwa usaha

jadsa *wedding organizer* di Kota Pekanbaru layak untuk dijalankan

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Aspek Non Finansial

Analisis non finansial terhadap usaha jasa *fitness center* (GYM) di Kota Pekanbaru memperoleh hasil yang secara umum layak, kesimpulan dari perolehan analisis non finansialnya adalah sebagai berikut.

1. Pada aspek pasar analisis menunjukkan usaha jasa *fitness center* (GYM) layak dijalankan karena memiliki peluang pasar. Promosi usaha dilakukan dari mulut ke mulut dan media online.
2. Pada aspek sosial dan ekonomi menunjukkan usaha jasa *fitness center* (GYM) layak dijalankan. Jika dilihat sosial kemasyarakatan dengan adanya usaha jasa *fitness center* (GYM) ini memberikan tempat bagi masyarakat yang hobi atau ingin berolahraga. Dari segi ekonomi bisa menurangi jumlah pengangguran walaupun tidak memakai tenaga kerja yang berasal dari masyarakat sekitar lokasi usaha, karena perekrutan tenaga kerja adalah tenaga kerja yang berpengalaman dalam bidang ini. Maka dapat dikatakan usaha jasa *fitness center* (GYM) ini memberikan dampak positif walaupun relatif kecil terhadap perluasan kesempatan kerja.

Aspek Finansial

Berdasarkan tinjauan aspek finansial yaitu ditinjau dari

kelayakan finansial melalui perhitungan NPV dengan nilai NPV = 331.707.991 > 0 yang berarti perhitungan usaha jasa *fitness center* (GYM) ini lebih besar dari nol dan layak untuk dikembangkan. Kemudian melalui perhitungan B/C Ratio dengan nilai B/C Ratio = 1,84 > 1, yang berarti perhitungan lebih dari satu dan layak untuk dikembangkan. Lalu perhitungan IRR dengan nilai IRR = 22,80% usaha jasa *fitness center* (GYM) ini lebih besar dari tingkat suku bunga sebesar 12% yang berarti usaha jasa *fitness center* (GYM) ini layak untuk dikembangkan.

Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasanyang telah dikemukakan sebelumnya maka saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini antara lain :

1. Diharapkan kepada para pengusaha *fitness center* (GYM) di Kota Pekanbaru agar selalu menjaga serta meningkatkan kualitas dan kuantitas pelayanan yang ditawarkan untuk menjaga kepercayaan dan loyalitas pelanggan secara berkelanjutan.
2. Bagi pelaku usaha usaha baru yang tertarik pada bisnis usaha jasa *fitness center* (GYM) ini perlu memperhitungkan dengan matang terutama untuk menetapkan biaya investasi agar manfaat yang diterima sebanding dengan biaya yang dikeluarkan.
3. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan melakukan kajian yang lebih lanjut dan mendalam terhadap usaha jasa *fitness center* (GYM) di Kota Pekanbaru. Khususnya dalam rangka peningkatan dan perbaikan usaha

jasa *fitness center* (GYM) dan umumnya pada usaha jasa lainnya sehingga hasil risetnya bermanfaat bagi masyarakat dan bisa meningkatkan pendapatan daerah atau negara.

DAFTAR PUSTAKA

- Dunia, dkk. 2011. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Penerbit Selemba Empat.
- Griffin, dkk. 2007. *Bisnis*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Noor, Heni Faisal. 2008. *Ekonomi Manejerial*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Payne, Adrian. 2000. *The Essence of services Marketing / Pemasaran Jasa*, Andi and Pearson Education (Asia) Pte. Ltd.
- Raniyah. 2013. *Prospek Usaha Jasa Sanggar Senam di Kota Pekanbaru*. Skripsi. Universitas Riau, Pekanbaru.
- Sadono, Sukirno. 2011. *Makro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: : PT Raja Grafindo Persada
- Sudremi, Yuliana. 2007. *Pengetahuan Sosial Ekonomi*. Jakarta: Bumi Karya.
- Sugiarto, Tedy Herlambang dan Brastoro, 2005. *Ekonomi Mikro*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiono. 2015. *Metode Penelitian Tindakan Komprehensif*. Bandung. CV. Alfabeta.
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Tjiptono, Fandy. 2006. *Manajemen Jasa*, Andi, Yogyakarta.
- Umar, Husein. 2005. *Studi Kelayakan Bisnis Edisi 3*. Jakarta : Gramedia Pustaka
umar