

## FINANCIAL FEASIBILITY OF THE DAYAK NGAJU LUTE SALES BUSINESS (BUSINESS STUDY OF KACAPI TINGANG NGANDERANG IN PALANGKA RAYA CITY)

### KELAYAKAN FINANSIAL USAHA PENJUALAN KECAPI DAYAK NGAJU (STUDI USAHA KACAPI TINGANG NGANDERANG DI KOTA PALANGKA RAYA)

Alen Setiawan<sup>1</sup>, Wiratno<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Pendidikan Teknik Bangunan, Jurusan Pendidikan Teknologi dan Kejuruan  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Palangka Raya

e-mail: alensetiawan10@gmail.com

#### ABSTRACT

Central Kalimantan has various local cultures, especially Dayak arts in the form of Karungut, Sansana and Badeder. This art is generally accompanied by traditional musical instruments of the Dayak Ngaju tribe, namely the child lute (3 strings) and the main lute (2 strings), these musical instruments are made of jelutung wood (*Dyera costulata*). This artis generally played in collaboration between children's harps, main harps and various other Dayak traditional musical instruments. In line with the times, art and the existence of traditional musical instruments are increasingly being left out or left behind because modern musical instruments are considered apable of accompanying regional arts and modern musical instruments are considered more practical, and asier to play. One of the efforts made to be able to maintain the existence of the traditional lute musical instrument is by increasing enthusiasts and users of the lute musical instrument so that it is more often seen and known by the public. From this program, Kacapi Tingang Nganderang became a solution by running several sales, production, promotion and marketing programs for Dayak Ngaju lute musical instruments within the local community, especially in the City of Palangka Raya. In the business of selling lute by Kacapi Tingang ganderang, Financial Feasibility Study was carried out in order to determine whether or not a business selling the Dayak Ngaju lute was feasible. The Financial Feasibility Study was conducted at a location located at Jalan Tingang XV, Palangka Village, Jekan Raya District, Palangka Raya City, by collecting primary data and secondary data. Primary data is data obtained directly from business owners by means of observation or interviews, and secondary data is data obtained from other agencies related to research. Analysis of the data used in this study is "Financial Feasibility Analysis" in the form of analysis of NPV, BCR, IRR, and BEP with a MARR rate of 28.36%, which is obtained from a business opportunity rate of 8%, a business risk factor of 2%, bank loan interest regions 13% and the July 2021 inflation rate against July 2022 is 4.94%. These data are processed in the form of cash flows of 80 options which are divided into 2 groups, namely raw material price options that have remained unchanged for 5 years and raw material price options thathave increased based on an inflation rate of 4.94% and from the research conducted a conclusion is drawn. which states the results of a study. From this study, the results obtained stated that the business of selling the Dayak Ngaju lute by Kacapi Tingang Nganderang was declared financially infeasible with a percentage of 96% Unfeasible and 4% Eligible.

**Keywords:** Financial Feasibility, Kecapi, Business Study

#### PENDAHULUAN

Sejalan dengan perkembangan zaman, pengiring kesenian dayak yang dulu nya dimainkan dengan alat musik tradisional sekarang dapat diiringi dengan menggunakan alat music modern seperti keyboard piano, gitar akustik dan lain sebagainya. Beberapa Hal tersebut dapat menyebabkan keberadaan alat

musik tradisional semakin tersisih dan tertinggal keberadaannya, karena alat musik modern dianggap lebih praktis, dan lebih mudah dalam memainkannya. Berbanding terbalik dengan kecapi yang memerlukan pelatihan khusus dalam jangka yang cukup panjang agar dapat benar-benar mahir dalam memainkannya. Dari program tersebut Kacapi Tingang Nganderang dapat menjadi solusi dari permasalahan dengan menjalankan beberapa program seperti memproduksi, menjual, mempromosikan dan memasarkan alat musik tradisional kecapi Dayak Ngaju dilingkungan masyarakat lokal khususnya di Kota Palangka Raya Provinsi Kalimantan Tengah. Kacapi Tingang Nganderang merupakan sebuah usaha yang memproduksi alat music tradisional kecapi Dayak Ngaju, yang beralamatkan di jalan Tingang Mandiri I NO 06, Kelurahan Palangka, Kecamatan Jekan Raya, Kota Palangka Raya. Tujuan Kacapi Tingang Nganderang yaitu melestarikan dan mempertahankan eksistensi budaya Dayak seperti keberadaan alat musik tradisional kecapi Dayak Ngaju di era modern, dengan memproduksi, menjual, mempromosikan, dan memasarkan alat musik tradisional di kalangan masyarakat lokal. Selain itu Kacapi Tingang Nganderang juga dapat memberikan lapangan kerja bagi mereka yang terlibat dalam usaha penjualan alat musik tersebut.

Mulai dari memproduksi hingga menjual alat musik tradisional kecapi Dayak Ngaju di Kota Palangka Raya, perlu adanya sebuah studi kelayakan finansial agar dapat diketahui layak atau tidaknya sebuah usaha penjualan alat musik tradisional kecapi Dayak Ngaju tersebut. Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian dengan judul "Kelayakan Finansial Usaha Penjualan Kecapi Dayak Ngaju (Studi Usaha Kacapi Tingang Nganderang Di Kota Palangka Raya)". Selain itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui layak atau tidak nya usaha penjualan kecapi dayak ngaju yang dilakukan oleh Kacapi Tingang Nganderang, dan mengidentifikasi jumlah investasi dan biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi alat musik tradisional kecapi Dayak Ngaju. apabila studi usaha yang dilakukan layak maka usaha tersebut sangat baik untuk dijalankan.

#### METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan studi literature dan menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan metode perhitungan arus kas yang kemudian diolah dengan analisis NPV, BCR, IRR dan BEP sebagai berikut.

- Net Present Value

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_{ft}}{(1+i)^t} - I_0$$

- Benefit Cost Ratio

$$\frac{B}{C} \text{ Ratio} = \frac{\sum PV \text{ of Benefit}}{\sum PV \text{ of Cost}}$$

- Internal Rate Of Return

$$IRR = i_1 \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1)$$

- Break Even Point.

$$BEP = PV \text{ NVFt} + I_0$$

Data data tersebut digunakan sebagai tolak ukur perhitungan arus kas yang kemudian diolah dalam bentuk arus kas sebanyak 80 opsi, yang terbagi menjadi 2 kelompok yaitu opsi harga bahan baku tetap tidak berubah selama 5 tahun dan opsi harga bahan baku mengalami kenaikan berdasarkan tingkat inflasi sebesar 4.94%. dalam perhitungan arus kas yang kemudian total hasil analisis dari 80 opsi tersebut di presentasikan dan diperoleh hasil dari penelitian dalam bentuk persen yang menyatakan layak atau tidak layak nya usaha penjualan kecapi dayak ngaju.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Usaha

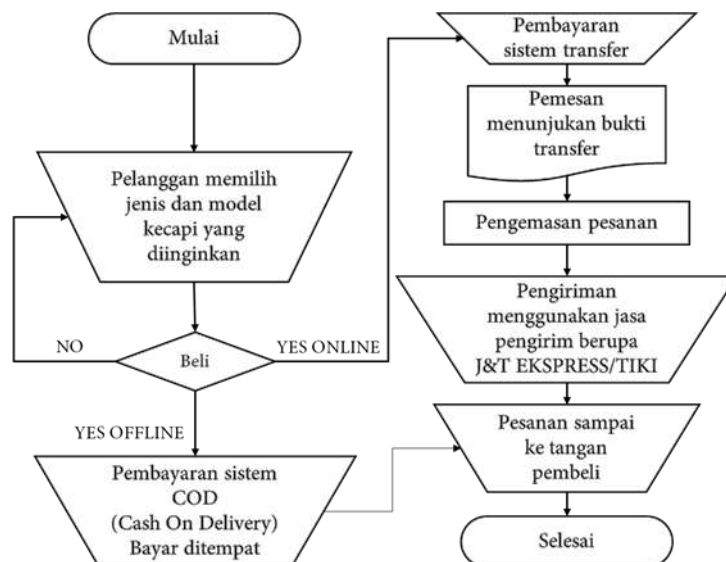
1. Deskripsi Daerah  
Kota Palangkaraya dengan luas ibukota sebesar 2.853,52 km<sup>2</sup> menjadi kota tempat dilakukannya penelitian dengan alamat jalan tingang 15 di kecamatan jekan raya kelurahan palangka.
2. Proses Pembuatan Kecapi  
Berbagai tahap dan proses yang dilakukan dalam pembuatan kecapi yang diperoleh diantaranya:
  - Pengadaan bahan
  - Pengerigan kayu selama 3-5 hari
  - Pembentukan bagian kepala, body, dan tabung resonansi
  - Membuat komponen stem
  - Pengecatan seluruh bagian dengan cat dasar
  - Pemasangan preamp dan penutup tabung
  - Penggambaran motif pada penutup tabung
  - Pengecatan warna
  - Membuat bantalan dan bagian pengikat senar
  - Pemasangan bantalan dan senar
3. Promosi Dan Penjualan  
Kecapi Tingang Nganderang melakukan secara online dan offline. Secara online dilakukan melalui media sosial berupa facebook, instagram, dan whatsapp. Sedangkan secara offline dilakukan pada saat terdapat acara kesenian berupa pertunjukan seni dan budaya, pameran produk inovasi, festival budaya dayak, dan lain-lain.

### Penjualan

Pada usaha Kacapi Tingang Nganderang terdapat beberapa kebijakan dalam melakukan penjualan yaitu secara online dan offline dengan penjelasan sebagai berikut:

- Penjualan secara online dilakukan melalui media sosial berupa whatsapp dengan mekanisme memesan secara online apabila pihak pembeli memutuskan untuk memesan dan biaya pembelian sudah ditransfer maka barang akan dikemas dan siap untuk diantar ke alamat tujuan dengan menggunakan jasa pengantaran.
- Penjualan secara offline dilakukan dengan cara bertatap muka dan berdiskusi langsung antara penjual dan pembeli, apabila pembeli memutuskan untuk memesan, maka barang dapat langsung diberikan kepada pembeli dengan metode pembayaran COD (*Cash On Delivery*) bayar ditempat.

Adapun secara skematis sistem pembelian kecapi Dayak Ngaju dapat digambarkan pada gambar berikut.



Gambar 1 kerangka alur pemesanan dan pembelian produk

#### 4. Pengantaran

Dalam bidang pengantaran dibuat beberapa kebijakan yang dilakukan oleh usaha kecapi tingang nganderang diantaranya:

- Apabila pengantaran di area Kota Palangka Raya maka barang akan diantar oleh pihak penjual dengan biaya pengantaran yang telah ditentukan dan bersifat tetap dengan nominal sebesar Rp. 15.000
- Apabila pengantaran berada diluar Kota Palangka Raya maka pesanan akan diantar dengan menggunakan jasa pengantaran berupa *J&T Express/Tiki* dengan ketentuan biaya di tanggung oleh pihak pembeli.

#### Pengolahan Data

##### 5. Data Primer

Terdapat 2 kelompok data dalam data primer yaitu pemasukan, pengeluaran, dan data lainnya, data biaya yang memuat data-data berupa modal usaha, biaya pengadaan bahan, pengadaan item, biaya pengemasan, biaya tenaga kerja, pengadaan alat, biaya listrik, dan biaya penyusutan, dan data pemasukan yang memuat data berupa hasil penjualan dan pengantaran, data lainya memuat tentang visi dan misi, jumlah penjualan pertahun oleh pelaku usaha, alat kerja yang digunakan, lokasi detail lokasi usaha.

##### 6. Data Sekunder

Beberapa data sekunder yang diperoleh dan berkaitan dengan usaha penjualan kecapi dayang ngaju diantaranya data tingkat inflasi yang terjadi pada tahun 2022, faktor resiko usaha, persaingan usaha, tingkat suku bunga bank daerah Kalimantan tengah, dan *Minimum Attractive Rate Of Return*.

#### Kelayakan Finansial

Pada usaha penjualan kecapi dayak ngaju, tingkat penjualan yang diperoleh selama 1 tahun ialah sebanyak 4 unit per tahun dari data tersebut dilakukanlah perhitungan arus kas sebanyak 80 opsi yang memuat berbagai kondisi usaha, dan diolah dengan menggunakan analisis NPV, BCR, IRR, dan BEP dengan tingkat MARR sebesar 28,36%, yang diperoleh dari tingkat peluang usaha 8%, faktor resiko usaha 2%, bunga pinjaman bank daerah 13% dan tingkat inflasi juli 2021 terhadap juli 2022 sebesar 4,94%. Selanjutnya dilakukan perekapan hasil dari semua opsi yang terdiri dari Layak atau Tidak Layak, dan membuat persentase hasil rekapan tersebut, apabila tingkat persentase layak >50% maka dalam kasus ini usaha penjualan kecapi Dayak Ngaju oleh Kecapi Tingang Nganderang dinyatakan layak, begitu sebaliknya apabila Tidak Layak >50% maka dalam kasus ini usaha tersebut dinyatakan Tidak Layak.

#### PENUTUP

##### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka kesimpulan penelitian dari sebuah usaha penjualan kecapi Dayak Ngaju oleh Kecapi Tingang Nganderang dinyatakan TIDAK LAYAK secara Finansial, dengan persentase TIDAK LAYAK sebesar 96% dan LAYAK sebesar 4%

##### SARAN

Kepada pelaku usaha

- Meningkatkan target penjualan yang sebelumnya 4 unit per tahun menjadi 12 unit per tahun, hal ini bertujuan agar rata-rata penjualan per tahunnya dapat memberi keuntungan kepada pelaku usaha.
- Membuat sebuah inovasi dalam bentuk fret pada bagian leher kecapi hal ini bertujuan agar nada-nada pada kecapi dapat lebih mudah ditemukan dan dapat kecapi lebih mudah untuk dimainkan.
- Meningkatkan harga penjualan kecapi yang sebelumnya harga per unit sebesar Rp 800.000 menjadi Rp 950.000/unit, hal ini bertujuan agar menyamakan harga pasar penjualan kecapi yang menggunakan preamp equalizer di kota Palangka Raya
- Memberikan beberapa bonus seperti baterai preamp, senta kecapi, senar kecapi, dan gantungan kunci bermotif dayak di setiap pembeliana, hal ini bertujuan agar menambah minat konsumen dalam

- membeli produk kecap Dayak Ngaju.
- Meningkatkan pelaksanaan promosi setiap minggu baik secara online maupun secara offline seperti melakukan promosi pada saat acara festival budaya, acara keagamaan, penggelaran pentas seni, bazar UMKM, dan secara online melalui media sosial berupa facebook, Instagram, shopee, dan lain-lain.
- Melakukan kerja sama dengan beberapa pihak dan lembaga daerah, dalam bidang pemasaran dan promosi seperti dengan beberapa komunitas sanggar yang ada di Kalimantan Tengah, dan lembaga dinas koperasi dan umkm daerah di Kalimantan Tengah.
- Melakukan peningkatan jaringan kerja dengan para produsen bahan dari berbagai daerah misal, daerah tangkiling, kasongan, pendahara, manggu, dan lain-lain, hal ini bertujuan agar pemilik usaha dapat meminimalisir tingkat kekurangan stok bahan apabila sewaktu-waktu terjadi kehabisan stok total lapangan.
- Memperhatikan faktor resiko usaha dan menerapkan beberapa solusi yang disarankan apabila hal-hal yang diluar kendali terjadi dilapangan.

Kepada Pemerintah Daerah

Kiranya dapat lebih memperhatikan budaya lokal di bidang seni musik tradisional Dayak Ngaju seperti, mengadakan festival 1000 pemain musik tradisional Dayak Ngaju berupa rebab, suling, gendang, dan kecap, membuat tugu atau monumen alat musik tradisional berupa kecap Dayak Ngaju di daerah provinsi Kalimantan Tengah agar kecap Dayak Ngaju lebih dikenal, mengadakan lomba keterampilan bermain alat musik tradisional Dayak Ngaju, dan lain-lain yang kiranya dapat meningkatkan eksistensi alat musik tradisional Dayak Ngaju di Kalimantan Tengah.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Coendraad, R., Trissan, W., & Putra, T. E. (2022). Persepsi Guru dan Siswa terhadap Pembelajaran Tatap Muka (PTM) Terbatas pada Masa Pandemi Covid-19 Sekolah Dasar di Pinggiran DAS Sungai Kahayan SDN-1 Desa Hanua, Kabupaten Pulang Pisau. *Jurnal Ilmiah Kanderang Tingang*, 13(2), 224-234.
- [2] Gustirani, I. (2017). Analisis Investasi Proyek Pengadaan Ct-Scanner Terhadap Pendapatan Perusahaan. *Jurnal SIKAP (Sistem Informasi, Keuangan, Auditing Dan Perpajakan)*, 2(1), 1.
- [3] Law, D., Patrisia, Y., Gunasekara, C., Castel, A., Nguyen, Q. D., & Wardhono, A. (2023). Durability Assessment of Alkali-Activated Concrete Exposed to a Marine Environment. *Journal of Materials in Civil Engineering*, 35(9), 04023275.
- [4] Law, D., Gunasekara, C., Patrisia, Y., Fernando, S., & Wardhono, A. (2023, April). Development of durable class F fly ash based geopolymers. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol. 1157, No. 1, p. 012024). IOP Publishing.
- [5] Limbong, J. (2012). Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Pepaya (*Carica papaya L.*) di Muang Dalam Kelurahan Lempake Kecamatan Samarinda Utara. *Epp*, 9(2), 1– 7.
- [6] Manope et al. (2014). Analisa Kelayakan Usaha Komoditas Biji Dan Fuli Pala Melalui Penilaian Aspek Finansial Pada Pedagang Pengumpul “Kios Chandra” Di Pulau Siau. *Jurnal Emba*, 2(4), 320–330.
- [7] Muhammad, S. (2000). Internal Rete Of Return. Diunduh Pada Tanggal 22 April 2022, Dari [https://mahasiswa.yai.ac.id/v5/data\\_mhs/tugas/1960030006/1117\\_6\\_Tugas\\_9\\_Wildan\\_Lukmanul\\_Hakim\\_1960030006.docx](https://mahasiswa.yai.ac.id/v5/data_mhs/tugas/1960030006/1117_6_Tugas_9_Wildan_Lukmanul_Hakim_1960030006.docx)
- [8] Patrisia, Y., Law, D. W., Gunasekara, C., & Wardhono, A. (2022). Life cycle assessment of alkali-activated concretes under marine exposure in an Australian context. *Environmental Impact Assessment Review*, 96, 106813.
- [9] Patrisia, Y., Law, D. W., Gunasekara, C., & Wardhono, A. (2022). Fly ash geopolymer concrete durability to sulphate, acid and peat attack. In *MATEC Web of Conferences* (Vol. 364). EDP Sciences.
- [10] Patrisia, Y., Law, D., Gunasekara, C., & Wardhono, A. (2022). The role of Na<sub>2</sub>O dosage in iron-rich fly ash geopolymer mortar. *Archives of Civil and Mechanical Engineering*, 22(4), 181.
- [11] Riyanto. (2001). Internal Rete Of Return. Diunduh Pada Tanggal 24 April 2022, dari [https://mahasiswa.yai.ac.id/v5/data\\_mhs/tugas/1960030006/1117\\_6\\_Tugas\\_9\\_Wildan\\_Lukmanul](https://mahasiswa.yai.ac.id/v5/data_mhs/tugas/1960030006/1117_6_Tugas_9_Wildan_Lukmanul)

Hakim\_1960030006.docx

- [12] Rosid, A. R., & Coenraad, R. (2022). THE EFFECTIVENESS OF E-LEARNING LEARNING IN THE PANDEMIC TIME IN AUTOMOTIVE ENGINEERING BASIC WORKS CLASS X SMKN 1 KUALA DURING THE ACADEMIC YEAR 2021/2022. PARENTAS: Jurnal Mahasiswa Pendidikan Teknologi dan Kejuruan, 8(2), 37-41.
- [13] Sudantoko, A. dan. (2002). Kajian Usaha Kecil Menengah. di unduh pada tanggal 12 Mei 2022 dari <https://text-id.123dok.com/document/4yr178n7q-kajian-usaha-kecil-menengah.html>
- [14] Sutika, I. K., Wiksuana, I. G. B., & Artini, L. G. S. (2017). Studi Kelayakan Pembangunan Pusat Perbelanjaan Cokroaminoto. E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana, 2, 789–818.
- [15] Yani, V. I., Pratama, R. M., Islami, I., & Supriadi, I. (2021). B. Analisa Kelayakan Bisnis Pada Usaha Sweetin. Inovasi Manajemen Dan Kebijakan Publik, 4(1), 11. Diunduh pada tanggal 20 Mei 2022 dari <https://doi.org/10.54980/imkp.v4i1.115>
- [16] *Badan Pusat Statistik*. 2022. Diunduh pada tanggal 7 september 2022 dari
- [17] <https://www.bps.go.id/pressrelease/2022/08/01/1863/inflasi-terjadi-pada-juli-2022-sebesar-0-64-persen--inflasi-tertinggi-terjadi-di-kendari-sebesar-2-27-persen-.html>