

STUDI KELAYAKAN BISNIS
PENGEMBANGAN USAHA KULINER
BURJO ONLINE

Laporan Magang



Disusun oleh :

Mohammad Rifki Rosyadi
08211022

Program Studi Manajemen Perusahaan
Program Diploma III Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

2011

STUDI KELAYAKAN BISNIS
PENGEMBANGAN USAHA KULINER
BURJO ONLINE

Laporan Magang

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

Disusun oleh :

Mohammad Rifki Rosyadi

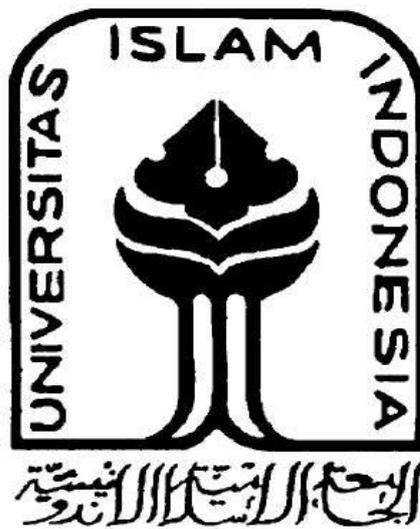
08211022

Program Studi Manajemen Perusahaan
Program Diploma III Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

2011

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN MAGANG

STUDI KELAYAKAN BISNIS
PENGEMBANGAN USAHA KULINER
BURJO ONLINE



Disusun oleh :

Nama : Mohammad Rifki Rosyadi
No. Mahasiswa : 08211022
Jurusan : Manajemen Perusahaan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal :

Dosen Pembimbing

(Arief Darmawan, SE, MM.)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 20 Desember 2011
Penulis,

Mohammad Rifki Rosyadi

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penyusun panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan pelaksanaan magang beserta laporannya ini.

Laporan magang ini berjudul “Studi Kelayakan Bisnis Pengembangan Usaha Kuliner BURJO ONLINE” dikarenakan penulis ingin mengetahui studi kelayakan bisnis pengembangan usaha kuliner BURJO ONLINE yang sedang dijalankan atau melakukan perluasan usaha di kota Yogyakarta. Pelaksanaan magang ini membutuhkan waktu selama 4 bulan dari bulan Agustus sampai dengan bulan November tahun 2011. Isi dari laporan magang ini antara lain adalah bagaimana sistematis pelaksanaan magang yang telah dilaksanakan penulis sebelumnya dan berisi tentang landasan teori yang dipergunakan untuk memperkokoh permasalahan yang dibahas. Pada bagian ini juga diuraikan berbagai teori untuk menekankan secara teoritis bagaimana hubungan antar berbagai variable yang terlibat dalam permasalahan yang diangkat di dalam magang yang telah dilaksanakan sebelumnya dan lain sebagainya. Laporan magang ini disusun untuk melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan tahap akhir dan untuk memenuhi persyaratan kurikulum Diploma III (D-3) pada Jurusan Manajemen Perusahaan, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia.

Penulisan tugas akhir ini tidak lepas dari dukungan bantuan dan bimbingan berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada :

1. **Allah SWT**, Tuhan Yang Maha Kuasa.
2. **Ibu Dra. Nur Fauziah, MM.** selaku Ketua Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan izin dan menyambut baik pelaksanaan magang ini.
3. **Bapak Arief Darmawan, SE, MM.** selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan, dukungan, dan semangat hingga terselesaikannya laporan magang ini.
4. **Bapak Dharmawan beserta calon istrinya Ibu Ana, Bapak Puji dan Bapak Panji** selaku pemilik usaha yang telah memberikan kesempatan untuk belajar di tempat beliau.
5. **Bapak dan ibu** sebagai orang tua yang tak henti – hentinya memberikan doa, dukungan moril dan materil sehingga dapat terselesaikannya laporan magang ini.
6. **Semua rekan-rekan** Mahasiswa Diploma III Fakultas Ekonomi UII yang telah mendukung penyusunan laporan magang ini.
7. **Semua pihak** yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung hingga terselesaikannya tugas akhir ini.

Penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari pembaca untuk media pembelajaran penulis. Harapan dari penulis, semoga laporan magang ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang menggunakannya.

Yogyakarta, 20 Desember 2011

Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Dasar Pemikiran Magang

Sepertinya berwiraswasta atau menjadi pengusaha adalah hal yang menarik perhatian bukan? Apalagi usaha di bidang kuliner, Pertanyaan yang sering muncul dan dikemukakan orang yang ingin terjun dalam dunia bisnis. Pertanyaan yang wajar diutarakan sebelum menentukan pilihan bisnis yang akan ditekuni. Bila menguntungkan maka bisnis kuliner akan memacu seseorang untuk mencobanya. Sebaliknya, bila kurang menguntungkan, tentu saja orang akan berpikir lagi untuk mencobanya.

Pada dasarnya memulai usaha terutama usaha di bidang kuliner bukanlah sesuatu yang baru bagi masyarakat. Sejak zaman dahulu makanan atau kuliner sudah dikenal dan sangat familiar dengan kehidupan manusia. Teknis memulai usaha kuliner merupakan pengetahuan yang diketahui, yang ditularkan atau keahlian yang diperoleh dari kursus. Tujuannya untuk menyalurkan hobi, bisnis dan lain-lain. Produk yang dihasilkan dari usaha kuliner sangat luas cakupannya, sesuai dengan yang ingin ditekuni jenis apa.

Di Indonesia, berbagai macam jenis makanan sangat bermacam – macam, dari yogyakarta misalnya punya ciri khas sebagai kota gudeg dimana ikon kota tersebut menjadi kota gudeg dan sebagainya. Usaha kuliner mempunyai peranan yang cukup besar dalam mendukung ekonomi masyarakat.

Dengan demikian tidak ada salahnya mencoba memulai usaha kuliner karena peluang usaha yang prospeknya sangat bagus karena sedikit orang yang menggeluti bidang usaha ini daripada prospek pasar yang ada. Salah faktor yang paling menentukan dalam usaha adalah kelayakan usaha tersebut apakah mungkin layak untuk dijalankan atau tidak karena masih sudah tidak sedikit yang menggeluti di bidang ini atau dengan kata lain persaingan pada saat ini semakin ketat. Keingintahuan tentang kelayakan usaha tersebut dapat kita ketahui dengan melalui beberapa proses tahapan yang meliputi Aspek Hukum, Aspek Pasar & Pemasaran, Aspek Keuangan, Aspek Teknis / Operasi, Aspek Manajemen, Aspek Sosial / Ekonomi dan Aspek AMDAL.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka perlu diadakan suatu penelitian tentang studi kelayakan usaha agar kita dapat mengetahui sejauh mana pengembangan usaha BURJO ONLINE dapat direalisasikan. Penelitian studi kelayakan usaha tersebut dilaksanakan di manajemen BURJO ONLINE Yogyakarta.. Oleh sebab itu, Berdasarkan uraian diatas maka penulis memilih judul “ Studi Kelayakan Bisnis Pengembangan Usaha Kuliner BURJO ONLINE ”.

1.2. Tujuan Magang

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

- 1) Untuk mengetahui Studi Kelayakan Bisnis pengembangan usaha kuliner Burjo ONLINE Yogyakarta.
- 2) Untuk mendapatkan pengalaman kerja yang cukup sebagai modal pengembangan ilmu pengetahuan dan salah satu dasar berwirausaha.

1.3. Target Magang

Target setelah mengikuti kegiatan magang ini adalah :

- a. Mampu mempersiapkan diri dalam menghadapi dunia kerja dengan menerapkan teori mata kuliah secara langsung pada dunia kerja
- b. Mampu menganalisa kelayakan bisnis salah satu usaha kuliner.
- c. Mampu menambah dan memperluas khasanah pengetahuan serta jaringan tentang usaha kuliner dan perputaran ekonomi di dalamnya.
- d. Mampu memenuhi salah satu syarat kelulusan DIII Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

1.4. Bidang Magang

Bidang yang berhubungan dengan obyek magang ini adalah :

➤ **Helper / Cook Helper / Pramusaji**

Asisten Produksi adalah orang yang mempunyai peran penting membantu pekerjaan bagian produksi. Dari pemilik usaha ini, helper melaksanakan tugas yang telah diberikan sesuai dengan kemampuan termasuk tugas serabutan yang berhubungan dengan operasional, pelayanan dan lain sebagainya.

Mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

1. Membantu Produksi menyelesaikan tugasnya.
2. Melayani pelanggan, mengantarkan pesanan.
3. Mencatat pengeluaran dan pemasukan.
4. Membuat laporan kepada kepala produksi baik lisan maupun tertulis.
5. Marketing

1.5. Lokasi Magang

Lokasi magang adalah Warung Makan Burjo ONLINE yang berlokasi di Jl. Rajawali No. 02 Condong Catur Depok, Sleman, Yogyakarta Kode Pos. 55581

1.6. Metode Pengumpulan Data

Dalam pelaksanaan laporan ini metode pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah :

1.6.1. Metode Observasi

Yaitu metode atau cara-cara yang menganalisis dan mengadakan pencatatan secara sistematis mengenai tingkah laku dengan melihat atau mengamati individu atau kelompok secara langsung.

1.6.2. Metode Tanya jawab / wawancara

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara berhadapan langsung dan melakukan tanya jawab dengan pihak yang bersangkutan.

1.6.3. Metode Analisa Kualitatif

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara mempelajari buku-buku literatur yang berhubungan dengan obyek yang ada untuk memperoleh landasan teori yang berfungsi sebagai dasar analisis dan laporan.

1.6.4. Metode Dokumentasi

Yaitu metode pengumpulan data yang diperoleh dengan cara mengambil data dari catatan-catatan perusahaan yang berhubungan dengan obyek laporan.

1.7. Sistematika Penulisan

Penulisan ini disusun secara sistematis untuk memudahkan penyusunan dan pemahaman dalam pembuatan laporan Magang, garis besar terbagi dalam 4 bab dengan perincian sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, tujuan dan manfaat, metode pengumpulan data, lokasi dan waktu serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Berisi tentang uraian dasar teori yang berhubungan dengan data dan pembahasan tentang studi kelayakan bisnis

BAB III : DATA DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang gambaran umum Burjo ONLINE dan sekumpulan informasi yang didapatkan oleh penulis tentang aspek – aspek studi kelayakan bisnis, yang merujuk kepada judul “ Studi Kelayakan Bisnis Usaha Kuliner Burjo ONLINE ”.

BAB IV : KESIMPULAN

Berisi tentang kesimpulan dari sekumpulan informasi yang didapatkan oleh penulis dan saran tentang “ Studi Kelayakan Bisnis Usaha Kuliner Burjo ONLINE ”.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. KERANGKA TEORI

2.1.1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi Kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan, (Kasmir dan Jakfar, 2003), objek yang diteliti tidak hanya pada bisnis atau usaha yang besar saja, tapi pada bisnis atau usaha yang sederhana bisa juga diterapkan.

Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain kelayakan dapat diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan non-finansial sesuai dengan tujuan yang mereka inginkan. Layak di sini diartikan juga akan memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan yang menjalankannya, akan tetapi juga bagi investor, kreditur, pemerintah dan masyarakat luas.

Pada umumnya studi kelayakan bisnis akan menyangkut tiga aspek (Suad Husnan, 1995), yaitu :

1. Manfaat ekonomis bagi usaha itu sendiri (sering pula disebut manfaat financial). Yang berarti apakah usaha yang akan dijalankan itu dipandang cukup menguntungkan apabila dibandingkan dengan risikonya.
2. Manfaat ekonomis usaha tersebut bagi Negara tempat usaha tersebut dilaksanakan (sering disebut manfaat ekonomi nasional).
3. Manfaat sosial usaha tersebut bagi masyarakat sekitar usaha tersebut.

2.1.2. Tujuan Dilakukan Studi Kelayakan.

Paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau bisnis dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan (Kasmir Jakfar, 2003), yaitu :

1. Menghindari Resiko Kerugian

Untuk mengatasi resiko kerugian di masa yang akan datang ada semacam kondisi kepastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang tidak kita inginkan, baik resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

2. Memudahkan Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang perlu direncanakan.

3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan usaha. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus diikuti. Pedoman tersebut telah tersusun secara sistematis, sehingga usaha yang dilaksanakan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun.

4. Memudahkan Pengawasan

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan kita untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

5. Memudahkan Pengendalian

Apabila dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan agar tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

Studi kelayakan ini akan memakan biaya tetapi biaya tersebut relatif kecil bila dibandingkan dengan resiko kegagalan suatu usaha yang menyangkut investasi dalam jumlah besar, ada pula sebab lain yang mengakibatkan suatu usaha ternyata kemudian menjadi tidak menguntungkan (gagal). Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam studi kelayakan :

1. Ruang lingkup kegiatan usaha
2. Cara kegiatan usaha dilakukan
3. Evaluasi terhadap aspek-aspek yang menentukan berhasilnya suatu usaha.
4. Hasil kegiatan usaha tersebut, serta biaya yang harus ditanggung untuk memperoleh hasil tersebut.
5. Akibat-akibat yang bermanfaat maupun yang tidak dari adanya usaha tersebut.

2.1.3. Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Husein Umar dalam bukunya Studi Kelayakan Bisnis, Manajemen, Metode dan Kasus, 1997 , aspek-aspek dalam studi kelayakan meliputi :

1. Aspek Teknis

Evaluasi aspek teknis ini mempelajari kebutuhan-kebutuhan teknis proyek, seperti penentuan kapasitas produksi, jenis teknologi yang digunakan, pemakaian peralatan dan mesin, serta lokasi usaha yang paling menguntungkan.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Evaluasi aspek pasar dan pemasaran sangat penting dilakukan karena tidak ada usaha yang berhasil tanpa adanya permintaan atas barang atau jasa yang dihasilkan oleh usaha tersebut. Pada dasarnya, aspek pasar dan pemasaran bertujuan untuk mengetahui berapa besar luas pasar, pertumbuhan permintaan dan pangsa pasar produk atau jasa yang bersangkutan.

3. Aspek Yuridis

Evaluasi terhadap aspek yuridis perlu dilakukan. Bagi pemilik usaha, evaluasi ini berguna antara lain untuk kelangsungan usaha serta dalam rangka meyakinkan para kreditur dan investor bahwa usaha yang akan dilakukan tidak menyimpang dari aturan yang berlaku.

4. Aspek Manajemen

Dalam aspek manajemen yang dievaluasi ada dua macam, yang pertama manajemen saat pembangunan usaha dan yang kedua manajemen saat usaha dioperasionalkan. Banyak terjadi usaha-usaha yang gagal dibangun maupun dioperasionalkan bukan disebabkan karena aspek lain, tetapi karena lemahnya manajemen.

5. Aspek Lingkungan

Pertumbuhan dan perkembangan perusahaan tidak dapat dilepaskan dari lingkungan sekitarnya. Lingkungan ini dapat berpengaruh positif maupun negatif perusahaan, sehingga studi kelayakan aspek ini perlu dianalisis pula.

6. Aspek Finansial

Dari sisi keuangan, usaha sehat dikatakan apabila dapat memberikan keuntungan yang layak dan mampu memenuhi kewajiban finansialnya. Kegiatan ini dilakukan setelah aspek lain selesai dilaksanakan. Kegiatan pada aspek finansial ini antara lain menghitung perkiraan jumlah dana yang diperlukan untuk keperluan modal awal dan untuk pengadaan harta tetap usaha.

2.1.4. Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Dalam melaksanakan studi kelayakan bisnis atau usaha, ada beberapa tahapan studi yang dikerjakan (Husain Umar, 1997), yaitu :

1. Penemuan Ide Proyek

Produk atau Jasa yang akan dibuat haruslah berpotensi untuk dijual dan menguntungkan. Karena itu, penelitian terhadap kebutuhan pasar dan jenis produk atau jasa dari usaha harus dilakukan. Penelitian jenis produk dapat dilakukan dengan kriteria-kriteria bahwa suatu produk atau jasa dibuat untuk memenuhi kebutuhan pasar yang masih belum terpenuhi, memenuhi kebutuhan manusia tetapi produk atau jasa tersebut belum ada.

2. Tahap Penelitian

Setelah ide-ide proyek dipilih, selanjutnya dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan memakai metode ilmiah. Proses itu dimulai dengan mengumpulkan data, lalu mengolah data dengan memasukkan teori-teori yang relevan, menganalisis dan menginterpretasi hasil pengolahan data dengan alat-alat analisis yang sesuai.

3. Tahap Evaluasi Proyek

Ada tiga macam evaluasi proyek. Pertama, mengevaluasi usulan proyek yang akan didirikan. Kedua, mengevaluasi proyek yang sedang beroperasi. Dan yang Ketiga, mengevaluasi proyek yang baru selesai dibangun. Evaluasi berarti membandingkan antara sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria, dimana standar atau kriteria ini bersifat kuantitatif maupun kualitatif. Untuk evaluasi proyek, yang dibandingkan adalah seluruh ongkos yang ditimbulkan oleh usulan proyek serta manfaat atau benefit yang akan diperoleh.

4. Tahap Pengurutan Usulan yang Layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan proyek bisnis yang dianggap layak dan terdapat keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki manajemen untuk merealisasikan semua proyek tersebut, maka perlu dilakukan pemilihan proyek yang dianggap paling penting untuk direalisasikan. Sudah tentu, proyek yang diprioritaskan ini mempunyai skor tertinggi jika dibandingkan dengan usulan proyek yang lain berdasarkan kriteria-kriteria penilaian yang telah ditentukan.

5. Tahap Rencana Pelaksanaan Proyek Bisnis

Setelah suatu usulan proyek dipilih untuk direalisasikan, perlu dibuat suatu rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek itu sendiri. Mulai dari menentukan jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana, ketersediaan dana dan sumber daya lain, kesiapan manajemen dan lain-lain.

6. Tahap Pelaksanaan Proyek Bisnis

Setelah semua persiapan yang harus dikerjakan selesai disiapkan, tahap pelaksanaan proyek pun dimulai. Semua tenaga pelaksana proyek, mulai dari pemimpin sampai pada tingkat yang paling bawah, harus bekerja sama dengan sebaik-baiknya sesuai dengan rencana yang telah diterapkan.

2.1.5. Pengertian Investasi

Banyak manfaat yang bisa diperoleh dari kegiatan berinvestasi diantaranya adalah penyerapan tenaga kerja, peningkatan output yang dihasilkan, peningkatan pendapatan, penghematan devisa naupun penambahan devisa, dalam menggunakan pengertian proyek investasi sebagai suatu rencana untuk menginvestasikan sumber-sumber daya yang bisa dinilai secara cukup independent. Selain itu, investasi adalah penanaman sumber daya untuk mendapatkan hasil di masa yang akan datang (Suad Husnan, 1995).

2.1.6. Usulan Investasi dan Pemilihan Alternatif

Ada beberapa cara dalam menggolongkan usulan investasi, salah satunya penggolongan usulan yang didasarkan menurut kategori, sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1995) :

1. Investasi penggantian, adalah penggantian aktiva lama dengan yang baru.
2. Investasi dengan penambahan kapasitas, sering juga bersifat penggantian.

3. Investasi penambahan jenis produk baru, yaitu investasi untuk menghasilkan produk baru disamping tetap memproduksi yang lama.
4. Investasi lain-lain, yaitu investasi yang tidak termasuk dalam ketiga golongan di atas.

2.1.7. Pengertian Cash Flow

Cash Flow merupakan arus kas atau aliran kas yang ada di perusahaan dalam suatu periode tertentu. Cash Flow menggambarkan berapa uang yang masuk (cash in) ke perusahaan dan jenis-jenis pemasukkan tersebut. Selain itu cash flow juga menggambarkan berapa uang yang keluar (cash out) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan. Uang yang masuk dapat berupa pinjaman dari lembaga keuangan atau hibah dari pihak tertentu. Uang masuk juga dapat diperoleh dari yang berhubungan langsung dengan usaha yang sedang dijalankan. Uang masuk dapat pula berasal dari pendapatan lainnya yang bukan dari usaha utama. Uang keluar merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode, baik yang langsung berhubungan dengan usaha yang dijalankan, maupun yang tidak ada hubungannya sama sekali dengan usaha utama (Kashmir dan Jakfar, 2003).

2.1.8. Perhitungan Dalam Analisa *Break Even Point*

Terdapat berbagai cara untuk menentukan besarnya *Break Even Point*, antara lain dengan menggunakan teknik persamaan dan pendekatan grafi (Alwi, 1994).

a. Teknik persamaan.P

Penentuan besarnya Break Even Point menggunakan teknik persamaan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Y = Cx - Bx - A$$

Keterangan:

Y	=	Laba,
C	=	Harga jual per unit,
x	=	Jumlah produk yang dijual.
B	=	Biaya variabel per unit
A	=	Biaya tetap.

Berdasar definisi di atas suatu perusahaan akan impas apabila jumlah penghasilan sama dengan jumlah biaya (laba = 0). Berangkat dari rumus persamaan yang telah diungkapkan tersebut dengan menggunakan pengolahan rumus yang dimaksud, maka akan diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$0 = Cx - Bx - A$$

$$Cx = Bx + A$$

Berdasar persamaan tersebut, dengan melalui berbagai penyelesaian persamaan akan diperoleh rumus turunan sebagai berikut:

$$Cx = Bx + A \rightarrow Cx - Bx = A \rightarrow (C-B)x = A$$

Sebagai penyelesaian dari persamaan di atas, diperoleh rumus lebih lanjut sebagai berikut:

$$x \text{ (BEP)} = \frac{A}{C-B}$$

Keterangan:

$$Cx = Bx + A \dots\dots\dots \text{Hasil penjualan} \quad = \text{Biaya}$$

$$Cx - Bx = A \dots\dots\dots \text{Contribution Margin} \quad = \text{Biaya}$$

Dengan demikian, rumus *Break Even Point* yang didapatkan dari berbagai persamaan tersebut adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Sedang rumus *Break Even Point* dalam rupiah adalah sebagai berikut
(Alwi 1994) :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}}$$

b. Pendekatan Grafik.

Selain dengan teknik persamaan dapat juga digunakan pendekatan secara grafik, yaitu dengan penentuan titik pertemuan antara garis penghasilan dengan garis biaya di dalam suatu grafik”. Titik pertemuan antara garis penghasilan dengan garis biaya tersebut merupakan titik Break Even Point. Untuk dapat menentukan titik break even harus dibuat grafik dengan sumbu datar menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak menunjukkan biaya dan penghasilan (Alwi, 1994).

2.1.9. Asumsi Dasar *Break Even Point*

Terkait dengan masalah-masalah asumsi dasar BEP, (Riyanto, 1991) mengemukakan:

Asumsi-asumsi dasar *Break Even Point* adalah sebagai berikut:

- a. Biaya dalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dengan golongan biaya tetap.
- b. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi / penjualan.
- c. Berdasarkan biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi / penjualan.
- d. Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisa.
- e. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau "*sales mix*"-nya adalah tetap konstan.

2.1.10. Kegunaan Analisa *Break Even Point*

Analisa *Break Even Point* dapat digunakan untuk berbagai tujuan terutama bagi perusahaan yang sedang menyusun perencanaan. Di samping itu juga dapat digunakan sebagai alat pengendalian waktu perusahaan masih dalam kegiatan sebelum berakhirnya suatu periode.

Analisa *Break Even Point* digunakan oleh perusahaan-perusahaan dengan tujuan untuk (Adikoesoemah, 1996), mengemukakan bahwa :

- a. Mengevaluasi tujuan laba dari perusahaan secara keseluruhan.
- b. Menyajikan data biaya dan laba kepada top management, yang diperlukan untuk mengambil keputusan dan merumuskan kebijaksanaan- kebijaksanaan.
- c. Mengganti sistem laporan yang tebal-tebal dengan suatu grafik yang mudah dibaca dan dimengerti

Kegunaan analisa BEP adalah sebagai berikut (Sigit, 1996) :

- 1) Sebagai alat untuk merencanakan laba.
- 2) Sebagai alat untuk perencanaan budget.
- 3) Sebagai penentu harga jual produk.
- 4) Sebagai dasar menentukan harga jual produk.
- 5) Sebagai dasar rencana pengembangan.
- 6) Sebagai dasar pengambilan keputusan.

Dari beberapa uraian tersebut tentang *Break Even Point*, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa kegunaan analisa *Break Even Point* antara lain:

- a. Analisa *Break Even Point* dapat dipakai sebagai alat pemberi informasi kepada management secara sederhana dan singkat.
- b. Analisa *Break Even Point* dapat digunakan sebagai alat pedoman dalam mengambil keputusan terutama yang menyangkut biaya, pendapatan, dan perencanaan laba.
- c. Analisa *Break Even Point* dapat pula memberikan gambaran tentang biaya dan hasil produknya yang diharapkan secara menyeluruh di dalam aktivitas utama perusahaan di masa mendatang.
- d. Analisa *Break Even Point* dapat digunakan sebagai landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, yaitu sebagai sarana untuk membandingkan antara realisasi dengan perhitungan berdasarkan analisa *break even* sebagai alat pengendalian atau controlling.
- e. Analisa *Break Even Point* dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungan menurut analisa *break even* dan laba yang ditargetkan.

2.2. Alat Analisis

Dalam menjalankan usaha pada umumnya menggunakan metode-
metode penilaian investasi yang diantaranya adalah dengan menggunakan
metode :

1. *Payback Period*

Pengertian dari *Payback Period* antara lain adalah, suatu periode yang
diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash
investment*) dengan menggunakan aliran kas. Dengan kata lain *Payback
Period* merupakan rasio antara *initial cash ratio* dan *cash inflow* yang
hasilnya merupakan satuan waktu (Husain Umar, 2000). Ada pula yang
mengatakan *payback period* adalah suatu periode yang dibutuhkan untuk
menutup kembali pengeluaran investasi (Bambang Riyanto, 1995).

Untuk mengetahui sejauh mana investasi itu kembali, maka
dirumuskan sebagai berikut :

Jika proceed yang dihasilkan tiap tahun sama :

$$PP = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Proceed}} \times 12 \text{ Bulan}$$

Dimana proceed = EAT + Depresiasi

EAT = Laba bersih setelah pajak

Jika proceed yang dihasilkan tiap tahun beda :

HP	=	xxx
NS	=	(xxx)
Investasi	=	xxx
Proceed thn. 1	=	(xxx)
Sisa Investasi	=	xxx
Proceed thn 2	=	(xxx)
Sisa Investasi	=	xxx

Dan seterusnya sampai investasi tidak dapat dikurangi dengan *proceed* tahun selanjutnya, lalu :

$$\frac{\text{Sisa Investasi}}{\text{Proceed tahun selanjutnya}} \times 12 \text{ Bulan}$$

Jika $\text{payback period} > \text{umur ekonomis}$, Investasi ditolak

Jika $\text{payback period} < \text{umur ekonomis}$, Investasi diterima

Jadi kriteria penilaian pada metode *payback period* ini adalah jika *payback period*nya lebih kecil dari waktu maksimum yang disyaratkan maka proyek diterima, dan sebaliknya bila *payback period*nya lebih besar atau lebih lama dari waktu yang diisaratkan maka investasi ditolak.

2. Profitability Index

Profitability Index (PI) atau *benefit and cost ratio* (B/C Ratio) merupakan rasio aktifitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Rumus yang digunakan untuk mencari PI adalah sebagai berikut :

$$PI = \frac{PV. Proceed}{PV. Outlays}$$

Dimana :

PV Proceed = Proceed x tingkat suku bunga

Kriteria PI :

Jika $PI > 1$, investasi diterima

Jika $PI < 1$, investasi ditolak

3. *Net Present Value*

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (PV of Proceed) dengan PV investasi (*Capital Outlays*) selama umur investasi. Selisih antara nilai kedua PV itulah yang dikenal dengan *Net Present Value* (NPV), (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Rumus dari NPV adalah sebagai berikut :

$$\text{NPV} = \text{PV. Proceed} - \text{PV Outlays}$$

Kriteria NPV :

Jika NPV (+), investasi diterima

Jika NPV (-), investasi ditolak

4. *Internal Rate of Return*

Nilai sekarang bersih atau *Net Present Value* kadang-kadang kurang lengkap untuk digunakan sebagai satu-satunya penilaian investasi. Karena dalam nilai sekarang bersih hanya diketahui bahwa nilai sekarang penanaman lebih besar dari jumlah investasi awal. Tetapi kelebihan dari hasil diatas investasi awal secara persentase tidak diketahui, oleh karena itu perusahaan ingin mengetahui persentase dari pengambilan penanaman setelah dikonversi kedalam nilai sekarang.

Rumus dari *Internal Rate of Return* adalah sebagai berikut :

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

i_1 = Tingkat bunga ke-1 NPV_1 = NPV positif
 i_2 = Tingkat bunga ke-2 NPV_2 = NPV negatif

Metode ini diterapkan dengan prosedur :

1. Mencari nilai sekarang bersih dari investasi.
2. Apabila nilai sekarang bersih positif, maka tingkat hasil dinaikkan sampai menunjukkan nilai sekarang bersih negatif. Atau sebaliknya apabila nilai sekarang bersih negatif, maka tingkat hasil sampai nilai sekarang bersih positif. Kriteria penilaian dengan menggunakan metode ini adalah bila nilai IRR yang didapat lebih besar dari tingkat bunga uang yang berlaku dalam masyarakat, maka investasi diterima. Dan sebaliknya, bila nilai IRR lebih kecil dari tingkat bunga yang berlaku dalam masyarakat, maka investasi ditolak (H.M. Yacob Ibrahim , 1997)

5. *Return cost ratio (R/C)*

R/C adalah perbandingan antara penerimaan penjualan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi hingga menghasilkan produk. Usaha peternakan akan menguntungkan apabila nilai $R/C > 1$. Semakin besar nilai R/C semakin besar pula tingkat keuntungan yang akan diperoleh dari usaha tersebut.

$$R/C = \frac{\text{Total penerimaan penjualan produk}}{\text{Total Biaya}}$$

6. *Benefit cost ratio*

B/C adalah perbandingan antara tingkat keuntungan yang diperoleh dengan total biaya yang dikeluarkan. Suatu usaha dikatakan layak dan memberikan manfaat apabila nilai $B/C > 0$. Semakin besar nilai B/C semakin besar pula manfaat yang akan diperoleh dari usaha tersebut.

$$B/C = \frac{\text{Tingkat Keuntungan}}{\text{Total biaya}}$$

7. *Average Rate of Return*

Metode *Average Rate or Return* atau sering disebut juga dengan *Accounting Rate of Return*, menunjukkan prosentase keuntungan netto sesudah pajak dihitung dari *Average Investment* atau *Initial Investment*. Metode ini mendasarkan diri pada keuntungan yang dilaporkan dalam buku (*Reported Accounting Income*), (Bambang Riyanto, 1995:134).

Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{ARR} = \frac{\text{Rata-rata EAT (Average Earning After Tax)}}{\text{Rata-rata Investasi (Average Investment)}} \times 100 \%$$

Kriteria ARR :

Jika $\text{ARR} > 100 \%$ maka investasi diterima

Jika $\text{ARR} < 100 \%$ maka investasi ditolak

BAB III

DATA DAN PEMBAHASAN

3.1. Gambaran Umum Perusahaan

Warung makan burjo sudah lama dikenal oleh masyarakat khususnya masyarakat Yogyakarta sudah lama, namun pada awal mulanya berkembang, warung ini hanya dikenal dengan menu andalannya adalah bubur kacang ijo atau sering kita dengar di telinga kita ‘burjo’. Namun pada saat ini perkembangan warung burjo sudah berkembang sangat pesat, menu menu yang disajikan pun sangat bervariasi dan bermacam – macam sehingga para konsumen bisa mempunyai pilihan sesuai selera yang diinginkan. Warung “Burjo Online” dirintis pada tahun 2011 pada bulan april oleh Bapak Dharmawan beserta Ibu Ana dibantu oleh Bapak Puji dan Bapak Panji yang awal mulanya hanya teman kumpul di bengkel. Berawal dari sering makan diluar atau sering dikatakan “jajan”, terbesit ide untuk membuat warung makan sendiri. Tadinya sudah terencana dan terealisasi sebuah warung makan berbentuk lesehan, namun usaha tersebut sebelum buka sudah tutup. Yang menyebabkan warung tersebut tidak berjalan karena alasan tempat dan partner yang salah. Setelah pengalaman tersebut, bapak Panji dan Bapak Puji yang merupakan dua orang dengan kembar identik, bertemu dengan Bapak Dharmawan yang akhirnya mempunyai ide untuk membuat warung makan dengan bentuk “burjo”. Setelah menentukan lokasi, cabang pertama diputuskan untuk membuka di wilayah condong catur tepatnya di depan karaoke keluarga TOP 40. Cabang ini dibuka pertama kali pada bulan april 2011.

3.1.1. Lokasi Perusahaan

Warung makan “Burjo Online” berada di beberapa tempat yaitu

Cabang Pertama : Jalan Rajawali No.02 Condong Catur Depok Sleman

Cabang Kedua : Depan SMU N 2 Ngaglik

Cabang Ketiga : Seturan, Ruko Seturan Indah Blok C No.1(open soon)

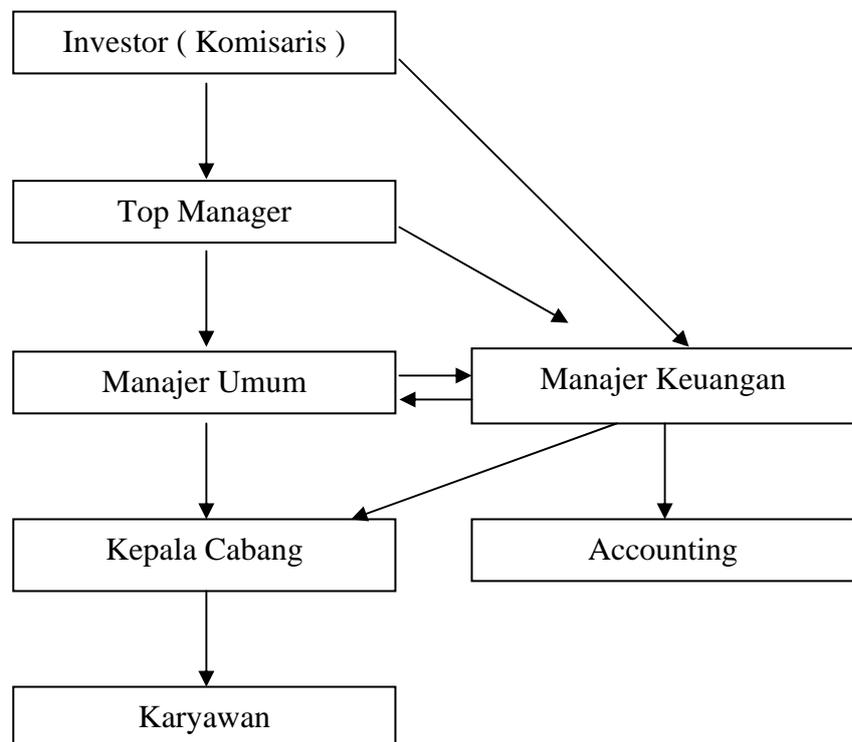
(Grand Opening tanggal 31 Desember 2011)

Cabang keempat : Jalan Masjid Agung Purwokerto (coming soon)

3.1.2. Struktur Organisasi

Gambar 3.1.

Struktur Organisasi Warung Burjo Online



Job Description :**➤ Investor yang juga merangkap komisaris :**

Memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- Menyediakan dana
- Mengambil keputusan pembiayaan
- Menyetujui anggaran pengeluaran
- Menerima laporan dan tanggung jawab dari Top Manager

➤ Top Manager :

Memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- Mengatur dan merencanakan jalannya usaha
- Membuat program kerja perkembangan warung.
- Menganalisa perkembangan warung.
- Mencari sponsor
- Membantu pemasaran produk.
- Membuat laporan kepada Investor baik lisan maupun tertulis formal.

➤ Manajer Umum :

Memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- Menerima laporan dari kepala cabang
- Membuat rencana kerja operasional
- Mengurusi tempat tinggal karyawan dan sebagai humas
- Menyediakan sarana dan prasarana warung
- Memberikan laporan tertulis kepada top manager

➤ **Manajer Keuangan :**

Memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- Membuat laporan keuangan
- Membuat rasio keuangan
- Mengaudit keuangan perusahaan
- Membuat laporan tertulis kepada top manager

➤ **Accounting :**

Memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- Membantu tugas manajer keuangan membuat laporan keuangan
- Mengolah data laporan keuangan dari setiap cabang
- Bertanggung jawab atas laporan keuangan yang diserahkan kepada manajer keuangan

➤ **Kepala Cabang :**

Memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- Bertanggung jawab penuh atas operasional cabang
- Bertanggung jawab dan memberikan laporan keuangan yang diserahkan kepada manajer umum

Daftar Pengurus

Investor	: Bapak Ir. Toekidjo MP. Bapak H. Abu SE.MM. Mba.
Top Manager	: Bapak Dharmawan Febriyanto Laksono A.Md
Manajer Umum	: Bapak Puji SH.
Manajer Keuangan	: Bapak Panji SE.
Accounting	: Ibu Anharobi A.Md
Kepala Cabang 1	: Bapak Agung S.Kom
Kepala Cabang 2	: Bapak Agus A.Md
Kepala Cabang 3	: Belum ditentukan

3.2. Visi dan Misi Warung Burjo Online

3.2.1. Visi

Menjadi warung makan yang memiliki 1000 cabang dalam waktu 20 tahun.

3.2.2. Misi

Memberikan pelayanan yang maksimal, tempat yang nyaman dan harga yang kompetitif

3.3. Studi Kelayakan Bisnis

3.3.1. Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Daerah Pemasaran

Luas pasar dan daerah pemasaran yang ingin dituju oleh Usaha warung burjo ini adalah di daerah dimana banyak anak kost, mahasiswa, mahasiswi, anak sekolahan serta para pekerja kantoran maupun pekerja kasar yang notabene membutuhkan makan dan minum dengan tempat yang nyaman, banyak, harga terjangkau dan bisadihutang. Dimana sebagian besar konsumen ini notabene adalah seluruh lapisan masyarakat menengah ke bawah. Kota Yogyakarta sampai saat ini masih banyak membutuhkan warung makan yang tempatnya bersih, nyaman, luas serta tersedia fasilitas – fasilitas yang diinginkan para kaum muda yang sebagian besar adalah pangsa pasarnya. Sedangkan sampai saat ini warung burjo dimana - mana rata – rata warung burjo yang ada tidak memikirkan hal tersebut atau dengan kata lain seadanya saja. Lokasi yang ideal adalah di daerah yang banyak kost – kost, perumahan, daerah dekat kampus, dekat sekolah dan daerah daerah potensial lainnya.

2. Pesaing

Suatu usaha yang didirikan tentunya akan memiliki pesaing dalam jenis usaha yang sama. Dalam hal ini yang menjadi pesaing usaha ini adalah semua warung makan umumnya dan warung dengan ciri khas burjo khususnya. Semakin banyak pesaing yang ada, akan membuat usaha ini untuk selalu meningkatkan kualitas baik dari segi produk maupun pelayanannya. Harga yang ditawarkan pun kompetitif dengan adanya sarana dan prasarana yang memadai.

3.3.2. Aspek Teknis

A. Lokasi

Pemilihan lokasi setidaknya ada beberapa segmen pasar yang akan dituju ada di sana seperti yang telah disebutkan diatas. Harga sewa pun ada batasan juga sesuai lokasi dan analisa yang dilakukan masih wajar. Fasilitas yang harus dimiliki adalah listrik dan air.

B. Luas Bangunan Yang Dibutuhkan.

Untuk menampung beberapa orang yang diinginkan sesuai target, lokasi tempat usaha ini minimal memiliki lebar depan bangunan 3 meter dan panjang minimal 8 meter, kalau lebih itu lebih baik. Fasilitas dapur, tempat cuci piring dan satu kamar sudah menjadi kewajiban / syarat yang harus dipenuhi.

C. Peralatan tempat makan dan minum serta alat dapur dan properti

Untuk persiapan pembukaan cabang baru atau cabang ketiga yang berlokasi di Seturan, Ruko Seturan Indah Blok C No.1 (open soon)

(Grand Opening tanggal 31 Desember 2011) membutuhkan :

Piring	: 48 buah X Rp 35.000, 00 = Rp 1.680.000, 00
Mangkok	: 24 buah X Rp 28.000, 00 = Rp 672.000, 00
Meja	: 10 buah X Rp 225.000,00= Rp 2.250.000,00
Kursi	: 18 buah X Rp 65.000,00 = Rp 1.170.000,00
Sendok	: 72 buah X Rp 3.000,00 = Rp 216.000,00
Garpu	: 24 buah X Rp 2.000,00 = Rp 48.000,00
Gelas	: 32 buah X Rp 14.000,00 = Rp 448.000,00
Peralatan lainnya senilai	= Rp 5.000.000,00
Renovasi dan meja utama	= Rp 3.000.000,00

D. Kelistrikan dan fasilitas TV LCD serta *full music*

Untuk peralatan elektronik dan kelistrikan dibutuhkan dana sebesar

Rp 7.000.000,00

E. Listrik

Selama satu bulan rata-rata tagihan listrik sebesar

Rp 400.000, 00

F. Transportasi

Pembelian bahan bakar alat transportasi selama satu bulan

dianggarkan sebesar Rp 600.000, 00

3.3.3. Aspek Manajemen

Usaha warung burjo online ini dikelola oleh 3 orang pemilik dan 17 orang karyawan yang meliputi sebagai berikut :

Investor	: Bapak Ir. Toekidjo MP. Bapak H. Abu SE.MM. Mba.	
Top Manager	: Bapak Dharmawan Febriyanto Laksono A.Md	
Manajer Umum	: Bapak Puji SH.	
Manajer Keuangan	: Bapak Panji SE.	
Accounting	: Ibu Anharobi A.Md	
Kepala Cabang 1	: Bapak Agung S.Kom	
Kepala Cabang 2	: Bapak Agus A.Md	
Kepala Cabang 3	: Belum ditentukan	
Karyawan	<ul style="list-style-type: none"> 1. Siha (Cashier) 2. Siti (Cashier) 3. Ningsih (Cashier) 4. Deva (Cashier) 5. Ina (Cashier) 6. Agung (Cook) 7. Agus (Cook) 8. Nanda (Cook) 9. Dani (Cook) 10. Adit (Cook) 	<ul style="list-style-type: none"> 11. Andi (Cook) 12. Ikhsan (Cook) 13. Ryan (C. Helper) 14. Aris (C. Helper) 15. Triyanto(CHelper) 16. Manding (Stock) 17. Amir (Cleaning Service)

3.3.4. Aspek Hukum

Legalitas untuk buka warung makan relatif mudah, sebab untuk tahap awal tidak membutuhkan aspek legal yang lengkap. Sebagai bentuk hubungan dalam masyarakat, maka sebaiknya diperoleh ijin kepada tetangga terdekat dan Kepala Dusun. Namun Apabila usaha sudah berkembang maka aspek legal (ijin-ijin usaha) harus sudah mulai dilengkapi. perijinan tersebut diantaranya adalah:

- Surat Ijin Tempat Usaha (SITU),
- Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP),
- Tanda Daftar Perusahaan (TDP),
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP),
- Akte Pendirian Perusahaan melalui Notaris dan lainnya sesuai dengan kebutuhan perusahaan

3.3.5. Aspek Lingkungan

Dampak dari warung makan ini terhadap lingkungan adalah polusi sampah bau cucian. Untuk mengatasi hal tersebut, karyawan bertugas ekstra membersihkan hari dan setiap saat demi menjaga kebersihan.

3.3.6. Aspek Keuangan

Dalam menjalankan usaha ini dibutuhkan biaya investasi sebesar Rp 102.834.000, 00 selama waktu sewa 1,5 tahun yang modalnya berasal dari investor.

1) Penggunaan dana investasi

a. Biaya Pra Operasi	Rp.	50.000,00
b. Piring : 48 buah X Rp 35.000, 00	Rp	1.680.000, 00
c. Mangkok : 24 buah X Rp 28.000, 00	Rp	672.000, 00
d. Meja : 10 buah X Rp 225.000,00	Rp	2.250.000,00
e. Kursi : 18 buah X Rp 65.000,00	Rp	1.170.000,00
f. Sendok : 72 buah X Rp 3.000,00	Rp	216.000,00
g. Garpu : 24 buah X Rp 2.000,00	Rp	48.000,00
h. Gelas : 32 buah X Rp 14.000,00	Rp	448.000,00
i. Peralatan lainnya senilai	Rp	5.000.000,00
j. Peralatan elektronik	Rp	7.000.000,00
k. Renovasi dan meja utama	Rp	3.000.000,00
l. Sewa Tempat (1,5 th)	Rp	72.000.000,00
m. Pembelian obat – obatan	Rp	300.000,00
n. Biaya Pegawai (1,5 tahun)	Rp.	140.800.000,00
o. Listrik	Rp .	6.400.000,00
p. Transportasi	Rp.	7.200.000,00
q. Tempat Tinggal pegawai (1 tahun)	Rp	9.000.000,00

Pendapatan Usaha :

Pada saat diadakan penelitian ini, perkiraan omzet yang didapat setiap hari sebagai berikut :

Diperkirakan Rp 3.000.000,00 / hari , dikurangi pembelian bahan baku.

broto 40 % , jadi Rp 1.200.000,00 / hari , Rp 36.000.000,00 / bulan

dikurangi semua biaya, netto menjadi 31,11 % atau dengan kata lain

semua biaya bahan baku, pegawai, dll sebesar 68,69 %

Laba Usaha

Laba Usaha diperoleh dari pendapatan – biaya,

Pendapatan	Rp 36.000.000,00
Biaya modal (Rp 102.834.000,00 / 16)	
Dengan bunga 10% / tahun flat	Rp 7.069.838,00
Belanja pegawai	Rp 8.800.000,00
Listrik	Rp 400.000,00
Transportasi	Rp 600.000,00
Pembelian obat – obatan	Rp 300.000,00
Tempat Tinggal pegawai	Rp 500.000,00
Iuran Sampah	Rp 75.000,00
Pajak	Rp 220.000,00
Total	Rp 18.036.000,00

Catatan:

Laba usaha bisa semakin meningkat dengan menekan biaya telepon, listrik dan mempertinggi harga jual.

ANALISA KELAYAKAN USAHA :

Total biaya Rp 17.964.000,00

BEP volume produksi = $\frac{\text{Total biaya}}{\text{Harga jual produk}} = \frac{17.964.000,00}{0,4} = \text{Rp } 44.910.000,00 / \text{bulan}$

Harga jual produk 0,4

Total biaya Rp 17.964.000 / 30

BEP untuk harga produksi = $\frac{\text{Total biaya}}{\text{Total produksi}} = \frac{17.964.000}{0,4} = \text{Rp } 1.497.000,00$

Total produksi 0,4

Titik impas usaha tercapai jika omset tetap adalah Rp 44.910.000,00 /

bulan atau jumlah omzet minimal mencapai Rp 1.497.000,00.

R/C (return cost ratio)

Total penerimaan Rp 36.000.000,00

R/C = $\frac{\text{Total penerimaan}}{\text{Total biaya}} = \frac{36.000.000,00}{17.964.000,00} = 2,004$

Total biaya Rp 17.964.000,00

Dengan nilai R/C 2,004 berarti usaha ini dinilai layak untuk dilakukan.

Setiap penambahan biaya Rp 1,00 akan memperoleh penerimaan

Rp 2,004

B/C Rasio

Total keuntungan Rp 18.036.000,00

R/C = $\frac{\text{Total keuntungan}}{\text{Total biaya}} = \frac{18.036.000,00}{17.964.000,00} = 1,004$

Total biaya Rp 17.964.000,00

Nilai B/C > 0, berarti usaha ini layak dan dapat memberikan tambahan

keuntungan sebesar Rp 1,004 dari setiap penambahan biaya Rp 1,-.

keuntungan mencapai 100,4% dari biaya yang dikeluarkan .

Payback Period

Rp 102.834.000, 00

PP = ----- X 1 bulan = 5,701 bulan

Rp 18.036.000,00

Keterangan :

Payback periodnya ternyata dibawah umur ekonomis yaitu 1 tahun tetapi hanya membutuhkan waktu sekitar 5,7 – 5,8 bulan. Keuntungan diperoleh selama 16 bulan jadi dalam jangka waktu tersebut keuntungan mencapai Rp 18.036.000,00 x 16 yaitu Rp 288.576.000,00.

Dalam ketentuan *payback period* :

Jika *payback period* > umur ekonomis, Investasi ditolak

Jika *payback period* < umur ekonomis, Investasi diterima

Jadi, Investasi diterima.

Net Present Value

$$NPV = C_0 + (C_1 / (1 + r))$$

Dimana C_0 = Jumlah uang yang diinvestasikan (karena ini adalah pengeluaran, maka menggunakan bilangan negatif).

Untuk menghitung NPV, saya menggunakan discount rate (r) sebesar 10%.

Angka ini saya ambil dari tingkat bunga pinjaman perbankan.

$$\begin{aligned} &= (- \text{Rp } 102.834.000,00) + (\text{Rp } 288.576.000,00 / (1 + 0.1)) \\ &= (- \text{Rp } 102.834.000,00) + (\text{Rp } 288.576.000,00 / 1.1) \\ &= (- \text{Rp } 102.834.000,00) + (\text{Rp } 262.341.800,00) \\ &= \text{Rp } 159.057.800,00 \end{aligned}$$

Bunga pinjaman perbankan berlaku untuk masa pinjam selama satu tahun, sedangkan dalam masa sewa 16 bulan. Jadi nilai yang didapat adalah sebagai berikut :

$$\text{Rp } (159.057.800,00/12) \times 16 = \text{Rp } 212.677.000,00 \text{ (bernilai positif)}$$

Kriteria dari NPV adalah :

Jika NPV (+), investasi diterima

Jika NPV (-), investasi ditolak

Jadi, Investasi diterima

Average Rate of ReturnRata-rata EAT (*Average Earning After Tax*)

$$\text{ARR} = \frac{\text{Rata-rata EAT}}{\text{Rata-rata Investasi}} \times 100 \%$$

Rata-rata Investasi (*Average Investment*)

Rp 36.000.000,00

$$\text{ARR} = \frac{\text{Rp 36.000.000,00}}{\text{Rp 17.964.000,00}} \times 100 \%$$

Rp 17.964.000,00

$$\text{ARR} = 200,4 \%$$

Ketentuan Kriteria ***Average Rate of Return*** :Jika $\text{ARR} > 100 \%$ maka investasi diterimaJika $\text{ARR} < 100 \%$ maka investasi ditolak

Jadi, Investasi diterima

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

1. Aspek pasar

Pangsa pasar terbuka lebar dan masih minim pesaing di tempat tempat strategis tertentu, sehingga usaha ini masih berprospek cerah.

2. Aspek teknis

Lokasi usaha terletak di daerah banyak penduduk kost, mahasiswa, areal kampus, dll. Tempat usaha berstatus sewa. Faktor teknis yang lainnya mudah didapatkan.

3. Aspek Manajemen

Warung makan ini mempunyai kunci pokok pada bagian kepala cabang dan semua lini manajer terkait.

4. Aspek Hukum

Sudah mendapatkan Surat Ijin Tempat Usaha (SITU) legalitas perijinan usaha seperti NPWP sudah diurus.

5. Aspek lingkungan

Kebersihan tempat perlu dijaga, para karyawan bertugas ekstra membersihkan setiap hari dan setiap saat ketika terlihat kotor.

6. Aspek financial

- a. BEP = Titik impas usaha tercapai jika omset tetap adalah Rp 44.910.000,00 / bulan atau jumlah omzet minimal mencapai Rp 1.497.000,00.
- b. R/C (*return cost ratio*) sebesar 2,004 yang diatas 1,00 berarti setiap penambahan biaya Rp 1,00 akan menerima pendapatan Rp 2,004.
- c. B/C sebesar 1,004 yang diatas 0, maka keuntungan mencapai 100,4% dari biaya yang dikeluarkan.
- d. Payback period yang dibawah umur ekonomis, yaitu hanya membutuhkan waktu sekitar 5,7 – 5,8 bulan. Sedangkan umur ekonomis rata-rata adalah 16 bulan.
- e. NPV (*net present value*) bernilai positif dengan nilai Rp 212.677.000,00. Discount rate menggunakan bunga pinjaman bank yang berlaku saat ini yaitu sebesar 10 %.,.
- f. AROR (*Average Rate of Return*) sebesar 200,4 % berarti melebihi 100 %, maka dari segi AROR usaha ini masih layak dijalankan atau investasi diterima.

4.2. Saran

1. Patokan untuk menu yang ditawarkan sebaiknya kompetitif karena pesaing juga tidak sedikit.
2. Pilihlah lokasi usaha yang strategis walaupun dengan harga sewa yang mahal pula tetapi sangat berpengaruh terhadap penjualan atau omset yang didapatkan.
3. Tangani sendiri ketika usaha ini akan dimulai karena sangat berpengaruh terhadap hasil nantinya. Pintar – pintar memilih supplier dan rekan kerja (termasuk karyawan) yang akan anda ajak bekerjasama secara tim maupun *outsourcing* agar usaha ini berjalan sebagaimana yang diharapkan
4. Legalitas yang lain juga perlu diperhatikan dan diurus secepatnya.
5. Sosialisasikan usaha tersebut kepada masyarakat dan tokoh masyarakat sekitar.
6. Hitunglah kembali kapan pengembalian modal pinjaman dan berapa rasio keuntungan yang akan diperoleh dalam jangka waktu tertentu.
7. Penekanan biaya – biaya yang tidak perlu dapat menekan modal dan meningkatkan keuntungan
8. Tim Marketing strategy harus siap dan mantap karena ini salah satu cara untuk meningkatkan omset penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

Bambang Riyanto, 1995, Dasar- Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Keempat, BPFE UGM : Yogyakarta.

Erlangga, H (2007). Analisis Kelayakan Bisnis. 12 April 2008. <http://kelayakanbisnis.blogspot.com/2007/09/analisis-kelayakan-bisnis.html>

Kasmir, Jakfar, 2003, Studi Kelayakan Bisnis, Prenada Media : Bogor.

Suad Husnan dan Suwarsono, 1995, Studi Kelayakan Proyek UPP, AM YKN Yogyakarta.

Umar, Husein (1997). Studi Kelayakan Bisnis : Manajemen, metode & kasus. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama

Yacob, Ibrahim, 1997, Studi Kelayakan Bisnis, Rineka Cipta : Jakarta