



**STUDI KELAYAKAN USAHA KULINER STUDI KASUS PADA  
USAHA ROOM COFFEE AND EATERY DI KABUPATEN  
BOGOR**

**SKRIPSI**

Dibuat Oleh :

Chairunnisa Rahmawati Putri

021120083

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS PAKUAN**

**BOGOR**

**JULI**

**2024**



**STUDI KELAYAKAN USAHA KULINER STUDI KASUS PADA USAHA ROOM  
COFFEE AND EATERY DI KABUPATEN BOGOR**

Skripsi

Ditujukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Manajemen Program Studi  
Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan Bogor

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
(Dwaf Totok Irawan, SE, ME, Ph.D)

Ketua Program Studi  
(Prof. Dr. Yohanes Indrayono, AK., MM., CA)

**STUDI KELAYAKAN USAHA KULINER STUDI KASUS PADA USAHA ROOM  
COFFEE AND EATERY DI KABUPATEN BOGOR**

Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus

Pada hari Selasa, 23 Juli 2024

Chairunnisa Rahmawati Putri

021120083

Menyetujui,

Ketua Penguji Sidang

(Dr. H. Edhi Asmirantho, S.E., M.M.)



---

Ketua Komisi Pembimbing

(Nugroho Arimuljarto, Drs., MM.)



---

Anggota Komisi Pembimbing

(Dr. Asep Alipudin, SE.,M.Ak)



---

---

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Chairunnisa Rahmawati Putri

NPM : 021120083

Judul Skripsi : Studi Kelayakan Usaha Kuliner Studi Kasus Pada Usaha Room  
Coffee And Eatery Di Kabupaten Bogor

Dengan ini saya menyatakan bahwa Paten dan Hak Cipta dari produk skripsi di atas adalah benar karya saya dengan arahan dari komisi pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun.

Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Dengan ini saya melimpahkan Paten, Hak Cipta dari karya tulis saya kepada Universitas Pakuan.



Chairunnisa Rahmawati Putri

021120083

**© Hak Cipta milik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan, tahun  
2024**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-undang**

*Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatau masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.*

*Dilarang mengumumkan dan atau memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis dalam bentuk apapun tanpa seizin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.*

## ABSTRAK

CHAIRUNNISA RAHMAWATI PUTRI. 021120083. Studi Kelayakan Kuliner Usaha Studi Kasus Pada Usaha Room Coffee And Eatery Di Kabupaten Bogor. Di bawah bimbingan : NUGROHO ARIMULJARTO dan ASEP ALIPUDIN. 2024.

Sebuah bisnis atau investasi memiliki sebuah potensi resiko dan kerugian yang besar. Kekeliruan dalam penilaian resiko membuat bisnis dapat gagal karena tidak mampu bertahan. Studi kelayakan bisnis bertujuan menilai kelayakan suatu rencana investasi. Dengan dilakukannya studi kelayakan bisnis yang tepat. Objek penelitian pada penelitian ini ialah menganalisis studi kelayakan usaha pada *Room Coffee and Eatery* guna menentukan usaha tersebut layak dijalankan atau tidak. Berdasarkan nilai proyeksi dari DPP (*Discounted Payback Period*), NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), dan PI (*Profitability Index*) dapat menunjukkan apakah layak atau tidaknya. Hasil dari analisis dan pembahasan studi kelayakan usaha salah satunya aspek keuangan dari beberapa metode kelayakan finansial dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan dikarenakan memenuhi keseluruhan kriteria kelayakan investasi dari beberapa metode penelitian kelayakan investasi yang ditinjau dari aspek finansial. Oleh karena itu, dapat ditarik kesimpulan bahwa usaha ini layak dilaksanakan. DPP mendapati hasil sebesar 1 tahun 2 bulan yang kurang dari umur kriteria yaitu layak. NPV mendapati hasil sebesar Rp. 2.229.291.329 yaitu layak. IRR mendapati hasil sebesar 121% yaitu layak. PI mendapati hasil sebesar 5,51 yaitu layak. Alangkah lebih baik jika perusahaan melaksanakan perhitungan laporan keuangan sesuai dengan standar aturan laporan keuangan sesuai aturan.

Kata kunci : DPP, NPV, IRR, PI.

## PRAKATA

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunia-Nya, serta segala nikmat yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“STUDI KELAYAKAN USAHA KULINER STUDI KASUS PADA USAHA ROOM COFFEE AND EATERY DI KABUPATEN BOGOR”** pada tepat waktu.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan Bogor. Selama proses penyusunan skripsi ini penulis mendapat bimbingan, arahan, bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala hormat dan ketulusan hati dalam kesempatan ini penulis hendak menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Teristimewa kepada Bapak Toha Makhmud dan Ibu Muldianningsih selaku kedua orang tua yang tak henti dan tak bosan untuk selalu mendoakan penulis agar selalu diberikan semangat dan kelancaran, memberikan motivasi yang luar biasa bagi penulis untuk selalu berusaha melakukan yang terbaik dalam menjalani perkuliahan.
2. Bapak Prof. Dr. Rer. Pol. Ir. H. Didik Notosudjono, M.Sc selaku rektor Universitas Pakuan.
3. Bapak Towaf Totok Irawan, SE, ME, Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
4. Ibu Dr. Retno Martanti Endah L, S. E., M.SI., CMA., CAPM. Selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Kemahasiswaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
5. Dr. Asep Alipudin, SE.,M.AK selaku Wakil Dekan II Bidang Adminstrasi Keuangan dan Sumber Daya Manusia Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
6. Bapak Prof. Dr. Yohanes Indrayono, AK., MM., CA selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
7. Ibu Tutus Rully S.E., MM.. selaku Asisten Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.
8. Bapak Nugroho Arimuljarto, Drs., MM selaku Ketua Komisi Pembimbing
9. Bapak Dr. Asep Alipudin, SE.,M.AK selaku Anggota Komisi Pembimbing

10. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama kuliah.
11. Seluruh Staf dan Tata Usaha beserta Karyawan Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.
12. Ibu Endang Siti Mulyani dan Bapak Mohamad Amir Pasya Amarahadi selaku pemilik usaha *Room Coffee and Eatery*.
13. Diri saya sendiri karena telah bekerja keras dan tetap bertahan sampai saat ini serta selalu berusaha yang terbaik dan tidak mudah menyerah dalam menyelesaikan skripsi ini.
14. Mohamad Abdurachman Malik Amir yang telah senantiasa memberikan dukungan, teman berdiskusi, teman berkeluh kesah, motivasi, dan selalu menemani dalam senang dan sedih dalam penyelesaian skripsi ini.
15. Kepada keenam adik-adik sepupu saya pa'dju fam's yang tercinta dan saya sayangi terutama adik kandung saya Radhitya Pramasya Putra yang senantiasa selalu menemani saya.
16. Seluruh teman-teman "Calon *Cumlaude* 2024" sebagai teman dalam berdiskusi, saling mendukung, dan menemani dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
17. Seluruh pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini

Semoga semua bantuan, bimbingan, doa, dukungan dan semangat yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah SWT. Akhir kata semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pembaca dan menjadi pijakan bagi penulis untuk berkarya lebih baik lagi dimasa yang akan datang.

Bogor, Juli 2024

Chairunnisa Rahmawati Putri

021120083

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	v
PRAKATA .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah .....	9
1.2.1 Identifikasi Masalah .....	9
1.2.2 Perumusan Masalah .....	9
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	9
1.3.1 Maksud Penelitian .....	9
1.3.2 Tujuan Penelitian .....	9
1.4 Kegunaan Penelitian .....	10
1.4.1 Kegunaan Praktis .....	10
1.4.2 Kegunaan Akademis .....	10
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>11</b>
2.1 Manajemen Keuangan .....	11
2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan .....	11
2.1.2 Tujuan Manajemen Keuangan .....	12
2.2 Studi Kelayakan Usaha .....	13
2.2.1 Pengertian Studi Kelayakan Usaha .....	13
2.2.2 Tujuan Studi Kelayakan Usaha .....	14
2.2.3 Pihak-pihak yang Membutuhkan Analisa Kelayakan Usaha .....	15
2.2.4 Tahap-tahap Penyusunan Studi Kelayakan Usaha .....	16
2.2.5 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Usaha .....	17
2.2.6 Aspek Pemasaran .....	19
2.2.7 Aspek Teknik dan Produksi .....	20
2.2.8 Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia .....	21

2.2.9	Aspek Sosial.....	21
2.2.10	Aspek Dampak Lingkungan.....	21
2.2.11	Aspek Keuangan Studi Kelayakan Usaha.....	21
2.3	Metode Penilaian Aspek Keuangan.....	22
2.3.1	<i>Discounted Payback Period (DPP)</i> .....	23
2.3.2	<i>Net Present Value (NPV)</i> .....	25
2.3.3	<i>Internal Rate of Return (IRR)</i> .....	26
2.3.4	<i>Profitability Index (PI)</i> .....	27
2.4	Penelitian Sebelumnya dan Kerangka Pemikiran.....	28
2.4.1	Penelitian Sebelumnya.....	28
2.4.2	Kerangka Pemikiran.....	33
2.5	Hipotesis Penelitian.....	35
BAB III METODE PENELITIAN.....		36
3.1	Jenis Penelitian.....	36
3.2	Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian.....	36
3.3	Jenis dan Sumber Data Penelitian.....	36
3.4	Operasional Variabel.....	37
3.5	Metode Penarikan Sampel.....	38
3.6	Metode Pengumpulan Data.....	38
3.7	Metode Pengolahan/Analisis Data.....	39
3.7.1	Penentuan Analisis Aspek Keuangan.....	39
BAB IV HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN.....		42
4.1	Gambaran Umum Room Coffee and Eatery.....	42
4.1.1	Lokasi Room Coffee and Eatery.....	42
4.2	Aspek Pemasaran.....	44
4.3	Aspek Teknik dan Produksi.....	55
4.4	Aspek Manajemen SDM.....	56
4.5	Aspek Sosial.....	58
4.6	Aspek Dampak Lingkungan.....	59
4.7	Aspek Keuangan.....	59
4.7.1	Kebutuhan Dana Dan Sumber Dana.....	59
4.7.2	Asumsi Bisnis.....	61

4.7.3	Proyeksi Pendapatan .....	62
4.7.4	Proyeksi Biaya .....	62
4.7.5	Proyeksi Laba Rugi.....	63
4.8	Proyeksi Analisis Keuangan.....	63
4.8.1	<i>Discounted Payback Period (DPP)</i> .....	63
4.8.2	<i>Net Present Value (NPV)</i> .....	64
4.8.3	<i>Internal Rate of Return (IRR)</i> .....	65
4.8.4	<i>Profitability Index (PI)</i> .....	65
4.9	Analisis dan Pembahasan .....	66
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN .....	68
5.1	Simpulan.....	68
5.2	Saran .....	68
	DAFTAR PUSTAKA .....	70
	DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	75
	LAMPIRAN.....	76

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Usaha Rumahan yang Telah Sukses .....	4
Tabel 1.2 Raw Material Room Coffee and Eatery .....	6
Tabel 1.3 Gross Sales Room Coffee and Eatery .....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	28
Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel dari “Studi Kelayakan Usaha Studi Kasus Pada Usaha Room Coffee And Eatery Di Kab. Bogor” .....	37
Tabel 4. 1 Produk Minuman Room Coffee and Eatery .....	45
Tabel 4. 2 Produk Makanan Room Coffee and Eatery .....	47
Tabel 4. 3 Menu Room Coffee and Eatery .....	49
Tabel 4. 4 Kebutuhan Dana Pada Room Coffee and Eatery .....	60
Tabel 4. 5 Asumsi Bisnis .....	62
Tabel 4. 6 Proyeksi Pendapatan .....	62
Tabel 4. 7 Proyeksi Biaya .....	63
Tabel 4. 8 Proyeksi Laba Rugi .....	63
Tabel 4. 10 Net Present Value (NPV) Pada Room Coffee and Eatery .....	65
Tabel 4. 12 Hasil Analisis Kelayakan Pada Room Coffee and Eatery .....	67

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Usaha Makanan Pada Kota/Kabupaten Bogor .....	2
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	34
Gambar 4.1 Peta Lokasi Room Coffee and Eatery .....	42
Gambar 4. 2 Peta Satelit Room Coffee and Eatery .....	43
Gambar 4. 3 Room Coffee and Eatery Tampak Dari Depan .....	44
Gambar 4. 4 Proses Pembuatan Produk .....	49
Gambar 4. 5 Promosi Melalui Tiktok .....	54
Gambar 4. 6 Promosi Melalui Instagram .....	54
Gambar 4. 7 Promosi Melalui Website .....	55
Gambar 4.8 Struktur Organisasi Pada Room Coffee and Eatery .....	57

**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Kebutuhan Investasi .....	77
Lampiran 2 Asumsi Biaya.....	77
Lampiran 3 Laporan Proyeksi.....	78

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Manajemen keuangan memiliki beberapa fungsi dan tujuan penting yang harus dijalankan dalam suatu perusahaan. Fungsi manajemen keuangan meliputi perencanaan, alokasi dana, pengendalian, audit, dan pelaporan. Disisi lain, tujuan pengelolaan keuangan antara lain memaksimalkan penggunaan sumber daya, menjaga arus kas, membangun struktur modal, memberikan pembagian bagi hasil, menjamin kelangsungan hidup perusahaan, dan menghindari risiko. Dengan menerapkan fungsi dan tujuan ini, manajemen keuangan membantu bisnis mengelola keuangan mereka dengan lebih baik dan memaksimalkan keuntungan perusahaan.

Pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu masalah perekonomian dalam jangka panjang dan merupakan suatu fenomena penting yang dialami pada negara Indonesia pada saat ini. Pada umumnya suatu negara dapat terbilang sukses apabila negara tersebut mampu menyediakan lapangan pekerjaan bagi penduduk negara tersebut, menurunkan tingkat kemiskinan serta meningkatkan taraf hidup rakyatnya. Menurut data dari BPS, tercatat pertumbuhan ekonomi di Indonesia pada triwulan III tahun 2023 sebesar 5,05% sedangkan PDB per kapita mencapai Rp.5.296,0 Triliun. Perkembangan ekonomi Indonesia yang pesat telah memunculkan pola perilaku baru di masyarakat, seperti gaya hidup yang lebih berorientasi pada konsumen sehingga berdampak pada peningkatan upah minimum kepada para pekerja yang bekerja di Indonesia. (<https://www.bps.go.id>)

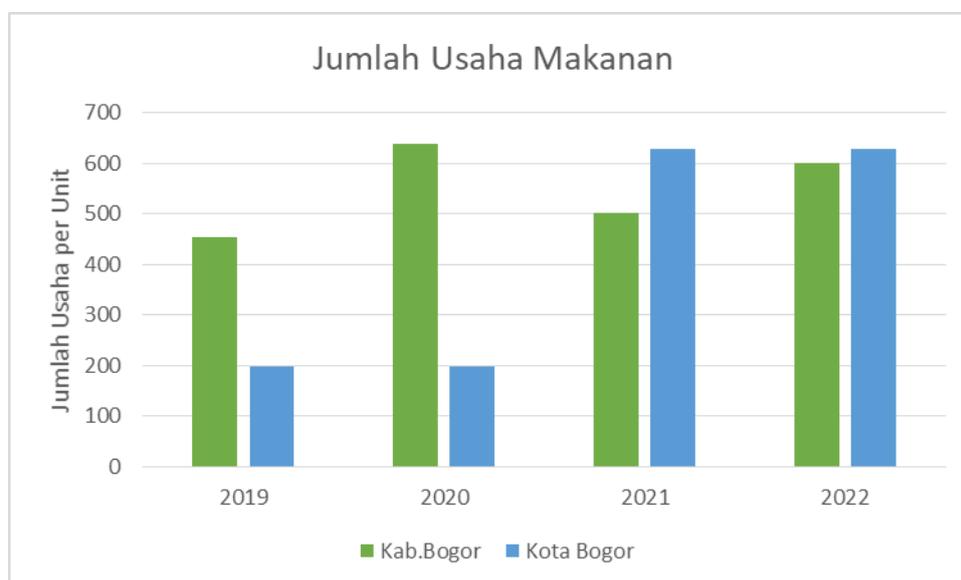
Pada suatu proses perkembangan perekonomian di Indonesia menciptakan kesempatan yang besar bagi seluruh kegiatan ekonomi, termasuk industri dari berbagai skala usaha mulai dari usaha kecil, menengah, maupun usaha besar. Sesuai dengan Menteri Perencanaan Pembangunan Nasional (PPN) atau Kepala Bappenas, ada 5 bidang industri yang bisa menjadi pemain utama di pasar dalam negeri. Kelima bidang tersebut antara lain industri otomotif, kimia, elektronik, makanan dan minuman, serta tekstil dan busana. Pada saat ini bisnis kuliner masih terlihat menarik di mata masyarakat Indonesia dikarenakan besarnya jumlah penduduk. Bisnis kuliner pula merupakan salah satu bisnis yang mudah dimulai karena hanya menyediakan berbagai jenis makanan dan minuman. (<https://www.bappenas.go.id>)

Di Indonesia sudah sangat banyak jenis kuliner yang telah dipasarkan dengan banyaknya variasi jenis kuliner, dan dengan harga yang beragam pula. Jenis-jenis makanan yang sedang marak saat ini ialah makanan cepat saji (*Frozen Food*), makanan ringan, makanan utama (*Main Course*), kopi dan sebagainya. Usaha penyedia makan minum pada saat ini semakin berkembang seiring dengan perkembangan pada pariwisata. Dikarenakan perkembangan teknologi semakin modern, maka hanya

melalui media sosial akan menarik perhatian membuat orang tertarik untuk berkunjung dan membeli produk pada usaha tersebut.

Menurut data pada Badan Pusat Statistik Indonesia (BPS) pada tahun 2021 yaitu sebagian besar usaha penyedia makan minum skala menengah besar berlokasi di kawasan mall/pertokoan, yaitu 44,48 persen. Usaha penyedia makan minum tercatat tidak terlalu banyak berada di lokasi hotel, sebanyak 1,44 persen. Selain itu, usaha penyedia makan minum yang berlokasi di kawasan lainnya, pusat kuliner, kawasan industri, dan kawasan wisata (obyek wisata) masing-masing sebanyak 21,08 persen, 15,63 persen, 13,81 persen, dan 3,57 persen. Jika dilihat menurut ketersediaan ruang pertemuan, sebagian besar usaha penyedia makan minum tidak mempunyai ruang pertemuan. Sebanyak 89,59 persen usaha penyedia makan minum tidak memiliki ruang pertemuan. Di sisi lain, hanya sebanyak 10,41 persen usaha mempunyai ruang pertemuan. (<https://www.bps.go.id>)

Di sisi lain, berdasarkan lokasi usaha lebih dari setengah atau 53,85 persen usaha kuliner Indonesia berlokasi di mal. Selain itu, usaha kuliner Indonesia juga tersebar di kawasan industri, pusat kuliner, kawasan wisata, hotel, dan lainnya. Adapun pelanggan usaha kuliner didominasi oleh penduduk sekitar tempat usaha kuliner dengan raihan persentase sebesar 60,11 persen. Sementara itu ada pula pelanggan dari luar kabupaten/kota dengan persentase sebesar 21,84 persen, serta pelanggan sekali datang yakni sebesar 18,05 persen. (<https://jabarprov.go.id>)



Gambar 1.1 Jumlah Usaha Makanan Pada Kota/Kabupaten Bogor

Sumber data : <https://jabarprov.go.id>

Dapat dilihat pada diagram diatas jumlah usaha kuliner di kabupaten Bogor pada tahun 2019 lebih besar dari kota Bogor yaitu 453 unit sedangkan kota Bogor 198 unit. Lalu pada tahun 2020 kabupaten Bogor mengalami kenaikan cukup tinggi yaitu 638 unit, akan tetapi pada tahun 2021 kabupaten Bogor kalah pesat oleh kota Bogor

yang mengalami kenaikan unit sebesar 627 unit sedangkan kabupaten bogor hanya 501 unit. Pada tahun 2022 selanjutnya kota Bogor masih memimpin dengan total 628 unit jumlahnya hanya berbeda tipis dengan jumlah kabupaten Bogor sebesar 600 unit. (<https://jabarprov.go.id>)

Menurut KBLI (Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia) tahun 2015, usaha penyedia makan minum mencakup kegiatan pelayanan makan minum yang menyediakan makanan atau minuman untuk dikonsumsi segera, baik restoran tradisional, restoran “*self-service*” atau restoran “*take away*”, baik di tempat tetap maupun sementara dengan atau tanpa tempat duduk. Yang menentukan adalah makanan dan minuman untuk dikonsumsi segera berdasarkan pemesanan, bukan berdasar fasilitas yang ditawarkan. (<https://www.kememparekraf.go.id>)

Industri makanan dan minuman menjadi salah satu sektor manufaktur andalan dalam memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Capaian kinerjanya selama ini tercatat konsisten terus positif, mulai dari perannya terhadap peningkatan produktivitas, investasi, ekspor hingga penyerapan tenaga kerja. Industri makanan dan minuman diproyeksi masih menjadi salah satu sektor andalan penopang pertumbuhan manufaktur dan ekonomi nasional pada tahun depan. Peran penting sektor strategis ini terlihat dari kontribusinya yang konsisten dan signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) industri non-migas serta peningkatan realisasi investasi. Pertumbuhan industri makanan dan minuman (mamin) di triwulan III-2022 mencapai 3,57%, lebih tinggi dari periode yang sama tahun lalu yang tercatat 3,49%. Meskipun terdampak pandemi Covid-19, subsektor mamin masih mampu tumbuh dan berkontribusi pada pertumbuhan industri nonmigas yang mencapai 4,88%. (<https://www.kememparekraf.go.id>)

Berdasarkan data terakhir, dalam catatan kepala Badan Ekonomi Kreatif, ekonomi kreatif memberikan kontribusi sebesar 7,38 persen terhadap total perekonomian nasional dengan total PDB sekitar Rp. 852,24 Triliun. Dari hasil total kontribusi tersebut, sub-sektor kuliner merupakan salah satu sub-sektor yang memberikan kontribusi terbesar pada ekonomi kreatif yang disusul pula oleh kriya dan *fashion*. Tercatat sub-sektor Kuliner berkontribusi sebesar 41,69%, disusul sub-sektor Fashion sebesar 18,15% dan Kriya sebesar 15,70%. Kepala Bekref juga menambahkan bahwa terdapat sekitar empat sub-sektor yang juga sangat potensial menjadi kekuatan ekonomi baru yakni sebuah Film, beraneka Musik, bermacam-macam *Art* dan *Game* (Animasi). (<https://www.kememparekraf.go.id> & <https://www.bappenas.go.id>)

Pada Bursa Efek Indonesia (BEI) sektor yang dianggap dapat bertahan pada kondisi krisis global ialah sektor konsumsi terutama pada industri makanan dan minuman. Hal itu dikatakan Kepala Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (LPEM-FEUI) dalam Media Training, Prospek Ekonomi dan Tantangan Industri Manufactur 2009, di Hotel Sheraton,

Yogyakarta. Alasannya, sejak krisis global yang terjadi pada pertengahan 2008, hanya industri makanan dan minuman yang dapat bertahan. (<https://www.idx.co.id>)

Dilansir dari berbagai sumber, berikut merupakan beberapa usaha bidang makanan dan minuman di Indonesia yang terbilang sukses hingga saat ini dan bahkan memulainya dari modal kecil.

Tabel 1.1 Usaha Rumahan yang Telah Sukses

<b>Tahun Penjualan</b>	<b>Nama Usaha</b>	<b>Nama Pemilik</b>
Tahun 1982-Sekarang	Es Teler 77	Sukyatno Nugroho
Tahun 1991-Sekarang	Solaria	Aliuyanto, S.E.
Tahun 2004-Sekarang	Restoran bumbu desa	Santoni
Tahun 2006-sekarang	Pecel lele lela	Rangga umara
Tahun 2013-sekarang	Puyo dessert	Eugenie patricia

Sumber data : <https://wikiwirusaha.id>

Pada data diatas ialah merupakan salah satu usaha yang berawal dari usaha rumahan dan tentunya dengan modal yang kecil, untuk mencapai pada titik sukses saat ini pengusaha tersebut pasti mengalami naik turun pada suatu usaha. Terdapat juga ancaman akan berkembangnya industri kuliner di Indonesia. Hal ini dikarena banyak orang yang tertarik untuk mendirikan sebuah usaha kuliner tanpa mempersiapkan dengan baik segala sesuatunya. Jangan sampai menjadi bisnis yang didirikan karena melihat kesuksesan bisnis serupa. Oleh karena itu, perlu di rencanakan dengan matang sebelum diambil keputusan untuk mendirikan sebuah usaha dengan melihat risiko dan ancaman yang ada. (<https://wikiwirusaha.id>)

Pada saat ingin membangun sebuah bisnis maka yang diharapkan yaitu bukan hanya dapat diterima atau asal ramai, namun agar menjadi besar karena sesuai dengan penambahan usia pada operasionalnya. Dan dapat pula berkembang agar hasil yang akan diperoleh dan keberlangsungannya menjadi lebih terarah. Bisnis pada bidang kuliner memang terlihat *relative* terlihat mudah dijalankan, karena merupakan satu jenis kebutuhan primer yaitu pangan. Suatu usaha jika ingin mengembangkannya maka diperlukannya suatu studi kelayakan bisnis. Studi Kelayakan Bisnis ialah suatu kegiatan yang dilakukan untuk menentukan apakah suatu bisnis layak dijalankan atau tidak dengan menggunakan indikator tertentu/ aspek yang terdiri dari: aspek hukum, pasar dan pemasaran, keuangan, teknis/ operasi, manajemen/ organisasi aspek ekonomi sosial, dan aspek dampak lingkungan. Jika suatu usaha tidak memiliki studi kelayakan usaha maka usaha tersebut rentan bertahan lama, dikarenakan tidak adanya perencanaan yang jelas yang menimbulkan adanya pemicu resiko kerugian atau bahkan kegagalan, sulitnya mengidentifikasi masalah yang akan menghambat jalannya suatu operasional perusahaan, kesalahan dalam menyusun anggaran yang menyebabkan kesalah pahaman baik terhadap pihak investor maupun kreditor, mengalami strategi pemasaran yang buruk yang menyebabkan ketidak tahuan target

pasar seperti apa dan bagaimana cara meraihnya, dan sulitnya dilakukan pengendalian usaha yang menyebabkan tidak akan pernah tau usaha yang dijalankan telah layak atau belum.

Dapat dilihat pada perusahaan yang didirikan oleh Rex Marindo pada tahun 2014 dibawah naungan PT. Citarasaprima Indonesia Berjaya (CRP Group) yaitu “Warunk Upnormal” yang telah tutup permanen, usaha kuliner tersebut tidak mampu bertahan lebih dari 10 tahun walaupun sudah memiliki cabang diberbagai kota di Indonesia. Usaha tersebut terkena dampak pandemi, akan tetapi faktor terbesar yang menyebabkan tutup ialah karena mengalami strategi pemasaran yang buruk yang menyebabkan ketidak tahuan target pasar seperti apa dan bagaimana cara meraihnya. Oleh karena itu “Warunk Upnormal” tutup permanen secara bertahap sejak Maret 2021 dikarenakan *traffic* yang turun pada pendapatan atau *income* yang didapatkan. (<https://wikiwirusaha.id>)

Setiap bidang usaha pasti memiliki kendalanya masing-masing, pada usaha kuliner atau *Food and Beverages* ini ada beberapa permasalahan yang kerap terjadi seperti suatu persaingan bisnis yang sangat ketat, biaya operasional yang relatif tinggi, kurang mampu mengatur persediaan bahan baku yang dinamis, harga bahan baku cenderung mengalami ketidak stabilan, pengelolaan stok makanan, terjadinya perubahan tren dan selera konsumen, pengelolaan pajak yang kurang baik, dibutuhkannya tenaga kerja yang berkualitas, berusaha untuk mempertahankan kualitas cita rasa, dan tuntutan untuk berinovasi dalam waktu singkat.

Sering kali, seorang manajer atau pemilik usaha akan dihadapkan kepada beberapa pilihan untuk melakukan investasi atau tidak. Investasi yang akan dipilih tentunya adalah investasi yang layak untuk dibiayai, yaitu yang dapat memberikan keuntungan di masa depan dan memberikan pengembalian dalam waktu relatif singkat. Di sisi lain, perusahaan tidak memiliki dana yang cukup untuk membiayai semua investasi tersebut. Atas dasar keterbatasan dana yang dimiliki oleh perusahaan atau investor, maka atas rencana pelaksanaan investasi perlu diawali dengan kegiatan studi kelayakan atas bisnis yang dituju.

Pada dasarnya, sebuah bisnis lahir dari sebuah ide atau gagasan dari pemilik usaha ataupun manajer. Ide ataupun gagasan tidak dapat secara langsung diwujudkan dalam bentuk investasi. Apakah ide atau gagasan tersebut nantinya mampu memberikan keuntungan di masa depan atas sejumlah uang yang telah dikorbankan pada saat ini, perlu dilakukan studi yang lebih mendalam. Untuk memberikan gambaran atas hal tersebut, maka yang setiap gagasan bisnis perlu dilakukan studi atas kelayakannya.

Sebuah bisnis atau investasi memiliki sebuah potensi resiko dan kerugian yang besar. Kekeliruan dan kesalahan dalam penilaian resiko membuat bisnis atau investasi yang dilaksanakan menjadi gagal, merugi, atau bahkan tutup karena tidak mampu

bertahan. Studi kelayakan bisnis bertujuan untuk menilai kelayakan suatu rencana investasi. Dengan dilakukannya studi kelayakan bisnis yang tepat, setiap resiko kerugian yang mungkin terjadi dapat diminimalkan sekecil mungkin.

Usaha *Room Coffee and Eatery* merupakan salah satu usaha kuliner yang menjual berbagai macam makanan mulai dari makanan pembuka, makanan utama, dan makanan penutup. Selain menjual makanan, usaha tersebut juga menjual berbagai jenis minuman yang berbahan dasar dari kopi yang sudah cukup dikenal dikalangan masyarakat setempat. Usaha *Room Coffee and Eatery* telah memiliki mangsa pasar yang cukup baik, akan tetapi laporan keuangan dibalik usaha ini belum terjalakan sebagaimana harusnya dan tidak memiliki standar kelayakan usaha guna merencanakan usaha dimasa kini hingga masa mendatang.

Tabel 1.2 Raw Material Room Coffee and Eatery

Keterangan	Biaya	
Peralatan Kopi	Rp	73.733.990
Peralatan Masak	Rp	22.711.000
Total Furnished	Rp	109.826.800
Total Sewa Lahan	Rp	50.000.000
Biaya Listrik Dan Air	Rp	41.008.000
Promosi	Rp	17.550.000
Jasa Pembangunan	Rp	74.460.000
Bahan Bangunan	Rp	89.722.769
Biaya Lain-Lain	Rp	15.450.000
<b>TOTAL</b>	<b>Rp</b>	<b>494.462.559</b>

*Sumber data: data diolah (2024)*

Dapat dilihat pada data olahan penulis yang berasal dari data laporan biaya bahan baku pada *Room Coffee and Eatery*. Biaya bahan baku membuka usaha tersebut tidaklah sedikit yaitu sebesar Rp. 494.462.559 oleh karena itu usaha *Room Coffee and Eatery* perlu dijalankan dengan maksimal agar biaya bahan baku yang dikeluarkan tidak sia-sia.

Tabel 1.3 Gross Sales Room Coffee and Eatery

Month	Gross Sales	Percentage Total (%)	Growth Sales (%)
December-22	Rp 120.762.313	7,50%	
January-23	Rp 134.000.500	8,33%	11%
February-23	Rp 110.320.000	6,85%	-18%
March-23	Rp 116.044.000	7,21%	5%
April-23	Rp 165.108.750	10,26%	42%
May-23	Rp 120.207.000	7,47%	-27%
June-23	Rp 116.898.000	7,26%	-3%

Month	Gross Sales	Percentage Total (%)	Growth Sales (%)
July-23	Rp 130.797.625	8,13%	12%
August-23	Rp 118.885.000	7,39%	-9%
September-23	Rp 125.092.500	7,77%	5%
October-23	Rp 129.332.000	8,04%	3%
November-23	Rp 100.726.500	6,26%	-22%
December-23	Rp 121.270.000	7,53%	20%
January-24	Rp 122.523.340	7,61%	1%
February-24	Rp 111.631.000	6,94%	-9%
March-24	Rp 138.114.500	8,58%	24%
April-24	Rp 144.198.600	8,96%	4%
<b>TOTAL</b>	Rp 2.125.911.628		

Sumber data: data diolah (2024)

Dapat dilihat pada presentase pendapatan kotor *Room Coffee and Eatery* awal usaha pada bulan Oktober 2022 hingga April 2024 mengalami kenaikan yang signifikan, dan pada bulan-bulan selanjutnya mengalami naik turun pada pendapatan kotor. Oleh karena itu sangat beresiko jika suatu usaha berjalan tanpa adanya studi kelayakan bisnis, karena akan menyebabkan kendala dimasa mendatang atau tidak dapat bertahan lama.

Keputusan mengenai layak atau tidaknya suatu investasi untuk dijalankan dapat ditinjau dari berbagai aspek, seperti aspek pasar, aspek teknis, aspek sumber daya manusia, aspek sosial, aspek dampak lingkungan, dan aspek keuangan. Dalam penelitian ini, pembahasan akan dititik beratkan pada aspek keuangan tanpa mengabaikan aspek-aspek lainnya, semua aspek penting dan saling bergantung satu sama lain.

Metode penganggaran modal adalah alat yang digunakan dalam melakukan analisis ini. Metode tersebut adalah pengembalian *Discounted Payback Period* (DPP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI). Hasan (2013) mengatakan bahwa *payback period* (PP) merupakan teknik sederhana dalam metode penganggaran modal yang digunakan dalam penentuan investasi, namun ada metode lain yang lebih canggih yaitu *net present value* (NPV) dan *internal rate of return* (IRR). Selain itu adanya risiko dalam investasi menyebabkan diperlukannya pertimbangan risiko dalam keputusan evaluasi investasi. Kriteria penilaian investasi yang biasanya didasarkan pada metode-metode umum yang sering digunakan seperti metode *Discounted Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI) hanya didasarkan pada prediksi tingkat pengembalian (*expected return*) saja. Selain itu, estimasi *cash flow* yang dilakukan tidak mempertimbangkan analisis terhadap risiko dan ketidakpastian

yang ada sehingga hanya menghasilkan satu nilai tunggal (*single point estimate*) melalui analisis deterministik.

Metode *Discounted Payback Period* digunakan untuk memberikan informasi tentang kapan uang yang telah mereka investasikan kepada proyek atau bisnis tersebut akan kembali. Hal ini dimungkinkan dengan melakukan proyeksi *cash flow* yang akan diterima di masa depan usaha atau proyek bersangkutan dengan mempertimbangkan konsep *Time Value of Money* (Adnyana, 2020).

Metode *Net Present Value* digunakan untuk menghitung jumlah ekspektasi dari keuntungan atau kerugian yang akan diperoleh dari proyek atau bisnis tersebut dengan cara melakukan *discount* terhadap seluruh aliran kas masuk dan keluar yang diharapkan, kembali ke saat ini. Kriteria sebuah proyek atau usaha diterima atau layak adalah jika *Net Present Value* bernilai positif (Rio Haribowo, 2024).

Metode *Internal Rate of Return* digunakan untuk menghitung tingkat *discount* pada saat *present value* dari kas masuk yang diharapkan sama dengan *present value* kas keluar yang diharapkan. Hasil perhitungan IRR akan menghasilkan sebuah nilai persentase yang menggambarkan profit yang diterima dari kegiatan investasi yang mereka lakukan terhadap proyek atau bisnis yang bersangkutan. Kriteria sebuah proyek diterima atau layak adalah jika *Internal Rate of Return* lebih besar dari persentase biaya modal (Adnyana, 2020).

Metode *Profitability Index* adalah suatu ukuran relatif dari sebuah proposal investasi, yaitu rasio antara *present value* dari manfaat yang diperoleh di masa depan terhadap biaya awal investasi. Kriteria sebuah bisnis layak untuk diterima adalah apabila nilai rasio *Profitability Index* bernilai lebih besar atau sama dengan 1,0 (Adnyana, 2020).

Oleh karena itu, dengan permasalahan yang ada dan seperti contoh yang relevan mengenai studi kelayakan usaha sesuai dengan penelitian yang akan diteliti. Umumnya, studi kelayakan bisnis ialah penelitian yang dilakukan untuk memperdalam apakah usaha tersebut dapat dikatakan layak atau tidaknya. Dari 7 aspek-aspek pada studi kelayakan bisnis diatas, maka penulis akan melakukan penelitian kepada aspek pemasaran, aspek teknik, aspek sumber daya manusia, aspek sosial, aspek dampak lingkungan dan penentuan penelitian ini di titik beratkan kepada aspek keuangan. Dengan ini peneliti melakukan penelitian pada perusahaan kecil yaitu *Room Coffee and Eatery*. Berdasarkan latar belakang, fenomena dan *gap* yang terjadi maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang mengambil judul yaitu **“STUDI KELAYAKAN USAHA KULINER STUDI KASUS PADA ROOM COFFEE AND EATERY DI KABUPATEN BOGOR”**.

## **1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan konteks permasalahan yang diuraikan di atas, penulis dapat mengidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Waktu yang diperlukan guna membayar kembali investasi yang telah dilakukan pada *Room Coffee and Eatery*
2. Penilaian kelayakan investasi pada usaha *Room Coffee and Eatery*
3. Mengukur tingkat pengembalian investasi pada usaha *Room Coffee and Eatery*
4. Mengukur daya tarik suatu proyek pada usaha *Room Coffee and Eatery*
5. Layak atau tidaknya dijalankan usaha *Room Coffee and Eatery*

### **1.2.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Berapa waktu yang diperlukan guna membayar kembali investasi yang telah dilakukan pada *Room Coffee and Eatery*?
2. Bagaimana menentukan penilaian kelayakan investasi pada usaha *Room Coffee and Eatery*?
3. Bagaimana mengukur tingkat pengembalian investasi pada usaha *Room Coffee and Eatery*?
4. Bagaimana mengukur daya tarik suatu proyek pada usaha *Room Coffee and Eatery*?
5. Apakah layak atau tidaknya dijalankan usaha *Room Coffee and Eatery*?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Dalam topik yang telah diteliti oleh peneliti, maka maksud penelitian ini ialah untuk menganalisis keterkaitan atau hubungan di antara variabel dalam studi kelayakan usaha pada *Room Coffee Eatery* serta menyimpulkan hasil penelitian, dan memberikan saran yang dapat menghilangkan penyebab timbulnya permasalahan akibat tidak merencanakan studi kelayakan usaha.

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

1. Guna mengetahui kapan waktu yang diperlukan guna membayar kembali investasi yang telah dilakukan pada *Room Coffee and Eatery*

2. Untuk mengetahui hasil penilaian kelayakan investasi pada usaha *Room Coffee and Eatery*
3. Untuk mengukur tingkat pengembalian investasi pada usaha *Room Coffee and Eatery*
4. Untuk mengukur daya tarik suatu proyek pada usaha *Room Coffee and Eatery*
5. Untuk menentukan layak atau tidaknya dijalankan usaha *Room Coffee and Eatery*

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

##### **1.4.1 Kegunaan Praktis**

Kegunaan praktis pada penelitian ini ialah untuk membantu memecahkan dan mengantisipasi masalah yang ada pada *Room Coffee and Eatery*, yang dapat berguna bagi pengambilan keputusan manajemen dan bisnis oleh pihak internal lokasi penelitian dan pihak eksternal yang terkait. Serta sebagai bahan informasi bagi pihak perusahaan mengenai studi kelayakan usaha untuk perusahaan agar digunakan sebaik mungkin sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

##### **1.4.2 Kegunaan Akademis**

Kegunaan bagi penulis ialah untuk memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang ekonomi manajemen pada umumnya dan khususnya manajemen keuangan. Serta sebagai bahan perbandingan bagi penulis untuk melihat antara keadaan di lapangan dengan teori-teori yang telah dipelajari.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Manajemen Keuangan**

##### **2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan**

Pada dasarnya, manajemen keuangan memiliki dua unsur kata yaitu “manajemen” dan “keuangan”. Kata manajemen memiliki banyak arti tergantung konteksnya. Manajemen keuangan merupakan suatu proses dalam kegiatan keuangan perusahaan yang melibatkan upaya untuk menambah atau mendapat dana perusahaan serta upaya pengelolaan keuangan suatu badan usaha atau organisasi untuk mencapai tujuan keuangan yang telah ditetapkan sebelumnya.

*Financial management. Also called corporate finance, and focuses on decisions relating to how much and what types of assets to acquire, how to raise the capital needed to purchase assets, and how to run the firm so as to maximize its value.* (Brigham, E.F & Houston, 2019)

Menurut (Muhammad Sujai et al., 2022), “Manajemen adalah ilmu dan seni dalam merencanakan, mengorganisasi, memimpin serta mengendalikan semua sumber daya organisasi untuk mencapai berbagai sasaran yang ditetapkan secara efektif dan efisien.”

Sedangkan menurut (Easterby-Smith et al., 2021), “*Management and business research is a systematic inquiry that helps to solve business problems and contributes to management knowledge.*” Ialah penelitian manajemen dan bisnis adalah penyelidikan sistematis yang membantu memecahkan masalah bisnis dan berkontribusi pada pengetahuan manajemen.

Menurut (Irfani, 2020) mendefinisikan manajemen keuangan “sebagai aktivitas pengelolaan keuangan perusahaan yang berhubungan dengan upaya mencari dan menggunakan dana secara efisien dan efektif untuk mewujudkan tujuan perusahaan.”

Menurut (Jaya et al., 2023) manajemen keuangan merupakan kegiatan keseluruhan yang kaitannya dengan upaya untuk mendapatkan, menggunakan dan mengelola dana untuk memaksimalkan nilai efisiensi operasi yang dijalankan oleh perusahaan.

*“The financial management of a business is an integral part of strategic management. Small and medium-sized enterprises (SMEs) are vulnerable to the presence of crisis events in the business environment.”* (Dvorský et al., 2023) Manajemen keuangan suatu bisnis merupakan bagian integral dari manajemen strategis. Usaha kecil dan menengah (UKM) rentan terhadap kehadiran peristiwa krisis di lingkungan bisnis.

Menurut PSAK 1 (Ikatan Akuntan Indonesia, 2017) laporan keuangan adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan penggunaan laporan dalam pembuatan keputusan ekonomi serta menunjukkan hasil pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepada mereka. Pengelolaan keuangan dikaitkan dengan 3 aktivitas, yaitu:

1. Aktivitas penggunaan dana, ialah khususnya mendanai kegiatan investasi pada aset yang berbeda.
2. Aktivitas mobilisasi modal, ialah khususnya kegiatan yang bertujuan untuk memobilisasi sumber daya keuangan, baik dari sumber pendanaan internal maupun dari sumber pendanaan di luar perusahaan.
3. Aktivitas pengelolaan aset, terutama setelah mobilisasi dan alokasi modal sebagai aset, dana harus dikelola seefisien mungkin.

### **2.1.2 Tujuan Manajemen Keuangan**

*Shareholder Wealth Maximization The primary financial goal for managers of publicly owned companies implies that decisions should be made to maximize the long-run value of the firm's common stock.* (Brigham, E.F & Houston, 2019)

Menurut (Jaya et al., 2023) pada umumnya manajemen keuangan memiliki 5 tujuan, diantaranya:

#### **1. Memaksimalkan keuntungan**

Suatu perusahaan tidak akan berkembang atau stagnan jika menghasilkan keuntungan secara konsisten. Tujuan pertama sangat terkait dengan fungsi pengelolaan keuangan yang berkaitan dengan anggaran. Perusahaan dapat memaksimalkan keuntungan dengan mengurangi biaya anggaran dan melakukan pengelolaan uang dan investasi yang baik.

#### **2. Pengawasan**

Perencanaan, pengelolaan, dan penggunaan uang adalah bagian dari pengelolaan keuangan. Pemantauan memungkinkan penilaian penting untuk perbaikan di masa depan perusahaan karena memantau semua tindakan sesuai dengan sistem yang diterapkan.

#### **3. Menjaga arus kas perusahaan**

Sebenarnya, tujuan klasik yang juga dikenal sebagai ekonomi adalah tujuan ini. Dengan mengawasi dan mengendalikan arus kas secara transparan, pengelolaan keuangan membantu bisnis menghindari ketidakseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran.

#### 4. Mengurangi risiko

Salah satu tujuan yang akan dikejar perusahaan sejak awal dalam pengelolaan keuangan adalah mengurangi risiko. Pengelolaan keuangan yang baik dapat membantu perusahaan memilih strategi yang tepat, yang pasti akan memiliki risiko kerugian yang paling kecil.

#### 5. Pengembalian Dana Pemegang Saham

Dana untuk pengembangan pasti diperlukan oleh semua bisnis. Modal biasanya berasal dari pemegang saham. Setelah menerima dana, perusahaan harus mengembalikan modal sesuai dengan perjanjian. Perusahaan dengan pengelolaan keuangan yang baik dapat mendistribusikan keuntungan secara adil antara pemegang saham dan perusahaan.

Berdasarkan pengertian manajemen keuangan menurut para ahli di atas, maka tujuan dari manajemen keuangan ialah bagaimana cara perusahaan memperoleh laba dan mengelolanya secara baik dan benar serta mengalokasikan dana dengan resiko yang kecil agar perkembangan perusahaan dapat meningkatkan nilai suatu perusahaan.

## 2.2 Studi Kelayakan Usaha

### 2.2.1 Pengertian Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha ialah suatu kegiatan yang dilakukan untuk menilai kelayakan bisnis yang dijalankan. Menurut (Aditama & Sos, 2020) studi kelayakan usaha ialah penelitian yang menyangkut berbagai aspek, baik dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, sampai dengan aspek manajemen dan keuangannya.

Semua hal ini dilakukan guna untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan, apakah suatu usaha tersebut dapat dikerjakan dan layak atau tidaknya. Kajian mendalam berarti mempelajari data dan informasi yang ada secara menyeluruh sebelum mengukur, menghitung, dan menganalisis hasil penelitian dengan metode tertentu. Penelitian ini akan dilakukan pada perusahaan yang akan memenuhi ukuran tertentu agar penelitian dapat mencapai hasil terbaik.

Studi kelayakan usaha merupakan penelitian mengenai rencana bisnis yang berkaitan dengan analisis layak atau tidaknya bisnis dijalankan dan juga pada saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka mendapatkan keuntungan yang optimal dalam waktu yang tidak ditentukan (Sunyoto & Admojo, 2014).

*“A Feasibility Study is conducted to obtain an overview of the problem and to roughly assess whether feasible solutions exists prior to committing substantial resources to a project according to strategic analysis”* (Overton, 2007). Menurut

Overton studi kelayakan dilaksanakan untuk memperoleh gambaran umum masalah dan menilai secara garis besar apakah terdapat solusi yang layak sebelum memberikan pengaruh besar terhadap usaha yang akan dijalankan.

Kelayakan merupakan penelitian yang dilakukan secara mendalam guna dapat menentukan apakah usaha yang sedang dijalankan tersebut akan memberikan manfaat yang besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Dapat diartikan pula bahwa kelayakan ialah usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan baik secara finansial maupun non finansial. Sedangkan bisnis ialah suatu usaha yang dijalankan guna memperoleh suatu keuntungan. Keuntungan pada bisnis ialah keuntungan finansial, namun dalam mempraktikannya perusahaan nonprofit perlu melakukan studi kelayakan bisnis untuk mengetahui layak dijalankan atau tidak.

Sedangkan dikutip dari investopedia tahun 2018 ialah *“A feasibility study is an analysis of how successfully a project can be completed, accounting for factors that affect it such as economic, technological, legal and scheduling factors. Project managers use feasibility studies to determine potential positive and negative outcomes of a project before investing a considerable amount of time and money into it”*

Berdasarkan beberapa penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan tentang pengertian dari studi kelayakan bisnis adalah studi mengenai layak atau tidak layaknya suatu rencana bisnis untuk dijalankan dengan mempertimbangkan resiko yang mungkin akan ditimbulkan dan keuntungan yang akan didapatkan.

Setelah mempertimbangkan berbagai aspek, salah satu manfaat studi kelayakan bisnis adalah untuk memberikan dasar dalam pengambilan keputusan apakah akan diterima atau ditolak suatu usulan usaha bisnis. Usulan tersebut bisa berupa pendirian usaha baru atau pengembangan bisnis yang sedang berjalan. Hasil studi yang telah dilakukan akan sangat penting dan akan ada pihak-pihak berkepentingan yang membutuhkan laporan studi kelayakan bisnis untuk melakukan peninjauan ulang atau mempertimbangkan sebelum usaha bisnis disetujui atau dilaksanakan (Ma'rifah et al., 2023).

### **2.2.2 Tujuan Studi Kelayakan Usaha**

Sesuai dengan pengertiannya studi kelayakan bisnis sangat penting dilakukan sebelum atau sesudah proyek dijalankan, tujuan studi kelayakan bisnis itu sendiri yaitu (Kasmir & Jakfar,2020:12) :

1. Menghindari risiko kerugian untuk menghindari kerugian di masa depan, karena di masa depan tidak ada yang pasti. Ada kondisi yang dapat diperkirakan, tetapi tidak dapat diperkirakan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalisir risiko-risiko yang tidak kita inginkan, baik risiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

2. Mempermudah Perencanaan Ketika kita dapat memprediksi apa yang akan terjadi di masa depan, maka kita akan lebih mudah merencanakan dan mengenali hal-hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan mencakup jumlah dana yang dibutuhkan, kapan proyek atau usaha akan dimulai, siapa yang akan mengerjakannya, metode pelaksanaannya, berapa keuntungan yang akan diperoleh, dan cara mengantisipasi kegagalan. Perencanaan memiliki jadwal pelaksanaan usaha, yang dimulai dari awal usaha dan berakhir pada titik tertentu.
3. Sederhanakan pelaksanaan tugas. Pelaksanaan bisnis menjadi lebih mudah dengan menyederhanakan berbagai rencana yang dibuat. Para pelaksana yang bekerja di perusahaan mempunyai pedoman yang harus dipatuhi. Dengan demikian, pekerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis, terarah, dan sesuai dengan rencana. Selama pelaksanaan setiap tahapan yang direncanakan, rencana yang dibuat dijadikan peristiwa.
4. Memfasilitasi pemantauan. Melakukan bisnis atau proyek sesuai dengan rencana akan memudahkan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya tanpa menyimpang dari rencana. Karena mereka merasa ada yang mengawasi mereka, mereka dapat melakukan pekerjaan mereka dengan bebas.
5. Kontrol yang lebih sederhana Penyimpangan dapat dengan mudah dideteksi setelah pemantauan pelaksanaan pekerjaan. Tujuan pengendalian adalah memastikan bahwa tugas dilakukan sesuai dengan rencana sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

*“Its main purpose is to find out if the business idea will be workable. If the business idea is found to be feasible a business plan is may drafted to obtain financial support”*. (Wizznotes, 2011) Dari penjelasan tersebut menjelaskan bahwa tujuan utama dari Studi Kelayakan Bisnis adalah untuk mengetahui apakah ide bisnis tersebut layak untuk diterapkan. Jika ide bisnis terbukti layak, selanjutnya dapat menyusun sebuah rencana bisnis dan untuk mendapatkan dukungan finansial atau modal.

### **2.2.3 Pihak-pihak yang Membutuhkan Analisa Kelayakan Usaha**

Menurut (Sulistiyowati, 2019) ada beberapa pihak yang memerlukan atau membutuhkan analisa kelayakan usaha yaitu:

1. Investor

Setelah studi kelayakan terbukti layak, pencarian pembiayaan dapat dimulai. Salah satu cara untuk melakukan ini adalah dengan mencari investor atau pemilik modal yang bersedia menanamkan modalnya pada proyek yang akan dimulai. Calon investor pasti akan mempelajari

laporan studi kelayakan yang telah disiapkan, karena mereka memiliki kepentingan yang ingin dicapai dan ingin menjamin keamanan modal yang akan ditanamnya.

## 2. Kreditor

Selain itu, perbankan dapat membantu usaha atau perusahaan mendapatkan pembiayaan. Bank mempertimbangkan studi kelayakan yang dilakukan serta faktor lain seperti bonafide (kepercayaan terhadap kejujuran dan kemampuan) dan ketersediaan agunan perusahaan sebelum memberikan pinjaman.

## 3. Pihak Manajemen Perusahaan

Baik pihak internal maupun eksternal perusahaan dapat melakukan studi kelayakan. Tidak peduli siapa yang mengajukan proposal, manajemen tahu bahwa membuat proposal adalah upaya untuk mewujudkan ide proyek yang akan meningkatkan volume bisnis dan meningkatkan keuntungan perusahaan. Sangat penting bagi seorang manajer proyek untuk mempelajari studi kelayakan seperti pembiayaan, modal sendiri, dan rencana investor dan kreditor.

## 4. Pemerintah dan Masyarakat

Karena kebijakan pemerintah dapat mempengaruhi kebijakan perusahaan secara langsung maupun tidak langsung, studi kelayakan harus mempertimbangkan kebijakan pemerintah.

### **2.2.4 Tahap-tahap Penyusunan Studi Kelayakan Usaha**

Tahapan dalam studi kelayakan dilakukan untuk mempermudah pelaksanaan studi kelayakan dan keakuratan dalam penilaian (Adnyana, 2020). Adapun tahap-tahap yang perlu dilalui dalam melakukan suatu studi kelayakan di antaranya adalah sebagai berikut:

#### 1. Pengumpulan Data dan Informasi

Kumpulkan semua data dan informasi yang diperlukan, baik kualitatif maupun kuantitatif, dari berbagai sumber yang dapat diandalkan, seperti BPS, BKPM, OJK, BI, departemen teknis, atau lembaga penelitian, baik pemerintah maupun swasta.

#### 2. Melakukan Pengolahan Data

Setelah mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan, langkah berikutnya adalah mengolah data dan informasi tersebut. Metode dan pengukuran operasional standar digunakan untuk memproses data dengan benar dan akurat. Pemrosesan ini harus dilakukan secara hati-

hati untuk setiap aspek yang ada. Selanjutnya, perhitungan ini perlu diperiksa kembali untuk memastikan bahwa perhitungan sebelumnya benar.

### 3. Analisis Data

Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data untuk memastikan bahwa seluruh elemen memenuhi standar kelayakan. Setiap jenis usaha memiliki kriteria kelayakan yang berbeda yang digunakan untuk menentukan apakah usaha itu layak atau tidak untuk dilakukan. Kriteria kelayakan diukur berdasarkan setiap aspek usaha, sehingga menentukan kelayakan ekonomi.

### 4. Mengambil Keputusan

Setelah pengukuran dilakukan sesuai dengan standar tertentu dan hasilnya tersedia, langkah selanjutnya adalah membuat keputusan tentang hasilnya. Keputusan ini dibuat berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan untuk menentukan apakah pengukuran yang telah dilakukan berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya layak atau tidak; jika tidak sesuai, pengukuran harus dihentikan dengan menjelaskan mengapa.

### 5. Memberikan Rekomendasi

Langkah terakhir adalah memberikan rekomendasi kepada pihak tertentu tentang laporan penelitian yang telah disiapkan. Saat memberikan rekomendasi, juga akan ada saran dan perbaikan yang diperlukan jika diperlukan untuk melengkapi dokumentasi dan memenuhi persyaratan lain saat hasil penelitian dinyatakan layak untuk dilaksanakan.

## 2.2.5 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Usaha

Ada beberapa aspek yang perlu dilakukan untuk menentukan kelayakan suatu usaha. Masing-masing aspek tidak berdiri sendiri, akan tetapi saling berkaitan. Artinya, jika salah satu aspek tidak dipenuhi, maka perlu dilakukan perbaikan atau tambahan yang diperlukan. Menurut (Adnyana, 2020) untuk membuat analisis studi kelayakan usaha tersebut menjadi lebih kuat maka perlu juga diperhatikan hal-hal dibawah ini, yaitu beberapa aspek dalam kajian kelayakan yaitu:

#### 1. Aspek Hukum

Dalam konteks ini, masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari formulir perusahaan hingga izin yang diterbitkan, dibahas. Dokumen harus lengkap dan sah karena merupakan dasar hukum yang harus dipatuhi jika terjadi masalah di

kemudian hari. Pihak yang menerbitkan atau menandatangani akta dapat memastikan bahwa akta tersebut sah dan sempurna.

## 2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Untuk mengetahui apakah perusahaan yang melakukan investasi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan, elemen ini harus dianalisis. Dengan kata lain, seberapa besar peluang pasar produk yang ditawarkan dan seberapa besar pangsa pasar yang saat ini dikuasai oleh pesaing? Selanjutnya, strategi pemasaran apa yang akan digunakan untuk memanfaatkan peluang pasar yang ada.

## 3. Aspek Keuangan

Penelitian di bidang ini dilakukan untuk memperkirakan berapa besar biaya yang akan dikeluarkan. Selanjutnya, periksa berapa pendapatannya jika proyek dilaksanakan. Berapa lama investasi tersebut akan membuahkan hasil juga termasuk dalam investasi ini. Berapa suku bunga yang sangat menguntungkan jika dihitung dengan rumus penilaian investasi, dan dari mana sumber pembiayaan usahanya.

## 4. Aspek Teknis/Produksi

Dalam hal ini, lokasi perusahaan—apakah itu gudang, kantor pusat, atau cabang—yang dipertimbangkan. Selanjutnya, Anda menentukan tata letak bangunan, mesin, peralatan, dan ruangan untuk perluasan berikutnya. Banyak hal dipertimbangkan dalam penelitian lokasi, seperti hubungan dengan pasar, bahan baku, tenaga kerja, pemerintah, lembaga keuangan, pelabuhan, dll. Selanjutnya, pemanfaatan teknologi padat karya dan padat modal.

## 5. Aspek Manajemen/Organisasi

Kepemimpinan dan struktur organisasi saat ini dinilai. Semua proyek, mulai dari perencanaan hingga pelaksanaan, harus dilakukan oleh profesional, dan tidak akan berhasil kecuali ada penyimpangan. Selain itu, struktur organisasi harus sesuai dengan bentuk dan tujuan perusahaan.

## 6. Aspek Ekonomi Sosial

Seberapa besar dampaknya jika proyek ini terlaksana akan diperiksa dari perspektif ekonomi. Pengaruh ini terutama berdampak pada perekonomian, serta dampak sosialnya pada masyarakat. manfaat ekonomi tertentu yang meningkatkan pendapatan orang-orang yang bekerja di pabrik dan di luar pabrik. Selain itu, dampak sosial seperti

ketersediaan sarana dan prasarana seperti telepon, jalan, jembatan, penerangan, air, fasilitas kesehatan, sekolah, olahraga, dan tempat ibadah adalah contohnya.

#### 7. Aspek Dampak Lingkungan

Saat ini, aspek ini adalah analisis yang paling dibutuhkan karena setiap proyek yang dilakukan akan memiliki dampak yang signifikan terhadap lingkungan, baik di darat, di laut, maupun di udara. Pada akhirnya, dampak ini akan berdampak pada manusia, hewan, dan lingkungan hidup mereka.

### 2.2.6 Aspek Pemasaran

Analisis aspek pasar menganalisis jenis produk yang akan diproduksi, banyaknya produk yang diminta oleh konsumen, serta menganalisis produk yang ditawarkan oleh pesaing. Sedangkan aspek pemasaran menganalisis cara atau strategi agar produk yang dihasilkan dapat sampai ketangan konsumen dengan lebih efisien dibandingkan pesaing (Nugroho & Astuti, 2021).

Setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar. Pengertian pasar secara sederhana dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pengertian ini mengandung arti pasar memiliki tempat atau lokasi tertentu. Namun dalam praktiknya pengertian pasar dapat lebih luas lagi (Adnyana, 2020).

Agar suatu investasi dapat berjalan dengan lancar dan berhasil maka diperlukannya strategi dalam bersaing dengan tepat dan baik. Ada pula menurut (S. E. Kasmir, 2015) unsur strategi persaingan dalam pemasaran seperti dibawah ini.

#### 1. Segmentasi Pasar (*Market Segmentation*)

Ialah membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau *marketing mix* yang berbeda pula.

#### 2. Pasar Sasaran (*Market Targeting*)

Ialah untuk mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih dilayani.

#### 3. Posisi Pasar (*Market Positioning*)

Ialah untuk menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar

Setelah strategi bersaing pada unsur segmentasi, target, dan posisi pasar (STP) ditetapkan, menurut (S. E. Kasmir, 2015) maka selanjutnya diperlukan kegiatan

pemasaran lainnya seperti strategi bauran pemasaran (*marketing mix strategy*) yaitu seperti dibawah ini.

#### 1. Strategi Produk

Pada strategi produk yang dapat mengembangkan suatu usaha yaitu dilakukan dengan penentuan logo dan moto, menciptakan merek dagang, menciptakan sebuah kemasan, dan keputusan label.

#### 2. Strategi Harga

Pada strategi harga perlu menentukan langkah-langkah dalam menetapkan harga yang tepat terhadap penjualan produk. Pada penelitian ini menggunakan penetapan harga dengan metode *Perceived Value Pricing* atau menentukan harga ditentukan oleh persepsi pembeli terhadap produk yang ditawarkan.

#### 3. Strategi Lokasi dan Distribusi

Pada pemilihan lokasi dan distribusi perlu diperhatikan hal-hal penentu lokasi seperti dekat dengan kawasan industri, dekat dengan lokasi perkantoran, dekat dengan lokasi perumahan/masyarakat, dan sarana prasarana (jalan, kendaraan umum, dan lain-lain).

#### 4. Strategi Promosi

Pada strategi promosi dianggap penting dikarenakan agar pelanggan dapat mengenal produk yang dijual. Oleh karena itu ada pula macam-macam promosi seperti periklanan/*advertising*, promosi penjualan/*sales promotion*, publisitas/*publicity*, dan penjualan pribadi/*personal selling*.

### 2.2.7 Aspek Teknik dan Produksi

Aspek teknis adalah aspek membahas proses pengembangan proyek teknis dan operasinya. Berdasarkan analisis ini juga dapat diperoleh penilaian awal rencana biaya investasi termasuk biaya pengembangan. Suatu investasi usaha sebaiknya ditunda terlebih dahulu apabila secara teknis tidak berjalan dengan baik meskipun menurut aspek pasar dikatakan layak dijalankan. Hal tersebut dikarenakan bisnis/usaha sering mengalami kegagalan karena tidak mampu menghadapi masalah-masalah teknis (Fauzi et al., 2019).

Menurut (Pasaribu & Saragih, 2020) hal-hal yang perlu diperhatikan pada aspek teknis dan teknologi yaitu sebagai berikut.

1. Penentuan lokasi bisnis
2. Penentuan luas produksi
3. Pemilihan mesin peralatan dan teknologi

#### 4. Penentuan layout pabrik dan bangunan

### **2.2.8 Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia**

Aspek manajemen dilakukan untuk memperoleh gambaran mengenai kemampuan karyawan dalam melaksanakan bisnis atau pekerjaan yang sedang dijalankan. Pada analisis ini menelaah mengenai struktur organisasi yang sesuai dengan bisnis yang direncanakan agar dapat mengetahui deskripsi tugas masing-masing (Muhammad Sujai et al., 2020)

### **2.2.9 Aspek Sosial**

Penelitian dalam aspek ekonomi adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika proyek ini dijalankan. Pengaruh ini terutama terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat secara keseluruhan. Dampak ekonomi tertentu, peningkatan pendapatan masyarakat baik yang bekerja dipabrik atau masyarakat diluar lokasi pabrik. Demikian pula dengan dampak sosial yang ada seperti tersedianya sarana dan prasarana seperti jalanan, jembatan, penerangan, telepon, air, tempat kesehatan, pendidikan, sarana olahraga, dan sarana ibadah (Adnyana, 2020).

### **2.2.10 Aspek Dampak Lingkungan**

Aspek ini merupakan analisis yang paling dibutuhkan pada saat ini karena tiao proyek yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan di sekitarnya, baik terhadap darat, air, dan udara, yang pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia, binatang, dan tumbuhan yang ada di sekitarnya (Adnyana, 2020).

### **2.2.11 Aspek Keuangan Studi Kelayakan Usaha**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:89) Untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan, aspek keuangan sama pentingnya dengan semua aspek lainnya, termasuk secara keseluruhan. Ada pengusaha yang sampai pada kesimpulan bahwa segala sesuatunya berhubungan dengan keuntungan bisnis mereka. Oleh karena itu, memeriksa aspek kelayakan ini sangat penting.

Secara keseluruhan penilaian dalam aspek keuangan meliputi hal-hal seperti:

- a. Dana yang diperlukan untuk investasi baik untuk aktiva tetap dalam modal kerja dan aset tetap.
- b. Pengeluaran yang digunakan Berapa bagian ekuitas, pinjaman jangka pendek, dan pinjaman jangka panjangnya.
- c. Perkiraan pendapatan, biaya, dan kerugian atau keuntungan pada berbagai tingkat operasional, dengan perkiraan titik impas juga disertakan.

- d. Manfaat dan biaya dalam artian finansial seperti *rate of return investment*, *net present value*, *internal rate of return*, *profitability index*, dan *payback period*. Secara sistematis menilai risiko proyek, risiko keseluruhan, atau, jika mungkin, hanya risiko. Di sini, selain memperkirakan keuntungan atau kerugian suatu proyek, juga diperlukan estimasi arus kas untuk menghitung profitabilitas finansial proyek tersebut.
- e. Proyek bisnis keuangan. Menyusun neraca proyek bisnis, serta mengidentifikasi sumber daya dan penggunaan dana.

### 2.3 Metode Penilaian Aspek Keuangan

Aspek keuangan dianalisis untuk menentukan jumlah biaya yang dikeluarkan dan pendapatan, serta bagian sumber pembiayaan, yaitu pinjaman, ekuitas, atau investor. Dalam menilai aspek keuangan, terdapat tiga aktivitas utama: membuat daftar penjualan, membuat daftar biaya, dan memeriksa arus kas masuk yang dihasilkan sesuai dengan standar pendanaan saat ini (Iban Sofyan, 2003: 105).

Menurut pendapat Suliyanto (2010:184) aspek keuangan diperlukan guna menjawab pertanyaan mengenai kesiapan permodalan yang digunakan agar menghasilkan bisnis yang menguntungkan. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek keuangan jika sumber dana untuk membiayai ide bisnis tersebut tersedia serta bisnis tersebut mampu memberikan tingkat pengempalian yang menguntungkan dengan berdasarakan asumsi-asumsi yang logis. Secara spesifik kajian aspek keuangan dalam studi kelayakan bertujuan untuk:

- a. Menganalisis sumber dana untuk menjalankan usaha
- b. Menganalisis besarnya kebutuhan biaya investasi yang diperlukan
- c. Menganalisis besarnya kebutuhan modal kerja yang diperlukan
- d. Memproyeksikan rugi laba usaha yang akan dijalankan
- e. Memproyeksikan arus kas dari usaha yang akan dijalankan
- f. Memproyeksikan neraca dari usaha yang akan dijalankan
- g. Menganalisis sumber dana untuk menjalankan bisnis
- h. Menganalisis tingkat pengembalian investasi yang ditanamkan dengan berdasarkan beberapa analisis kelayakan investasi, seperti *Discounted Payback Period (DPP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Internal Rate of Return (IRR)*.

DPP (*Discounted Payback Period*), NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), dan PI (*Profitability Index*) adalah bagian dari penganggaran modal

yang akan menjadi indikator metode penelitian. Dalam *capital budgeting* disebutkan bahwa DPP, NPV, IRR, dan PI digunakan untuk *forecast* sebuah pengembangan yang dilakukan oleh perusahaan untuk periode waktu yang ditentukan. Untuk memastikan efisiensi dan efektivitas dalam operasional dan keuangan, berbagai metode digunakan untuk menghitung modal dari arus kas perusahaan.

### 2.3.1 *Discounted Payback Period (DPP)*

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012) metode *Payback Period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Sedangkan menurut pengertian *Payback Period* menurut Dian Wijayanto (2012:247) adalah periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash investment*).

Ada pula Kelebihan dan Kelemahan dari masing-masing teknik penilaian, salah satunya ialah *Payback Period* menurut (Sulyanto:2010) yaitu kelebihan dari *Payback Period*:

- a) Mudah dihitung, tidak memerlukan data yang banyak.
- b) Berdasakan pada cash basis, bukan accrual basis.
- c) Cukup akurat untuk mengukur nilai investasi yang dapat dibandingkan dengan kasus kasus tertentu.
- d) Dapat digunakan untuk melihat hasil yang dapat diperbandingkan dan mengabaikan alternatif-alternatif investasi tidak menguntungkan.
- e) Menekankan pada alternatif- alternatif investasi yang memiliki pengembalian periode lebih cepat.

Kekurangan *Payback Period*:

- a) Tidak mampu memberikan informasi tentang tingkat profitabilitas investasi.
- b) Tidak memperhitungkan nilai waktu uang.
- c) Sulit membuat kesimpulan jika terdapat dua peluang investasi atau lebih.yang memiliki umur ekonomis yang tidak sama.
- d) Tidak memperhitungkan pengembalian investasi setelah melewati waktu *Payback Period*.

*Payback period* diperlukan untuk mengevaluasi keputusan investasi dan membantu perusahaan membuat keputusan yang strategis Rumus yang digunakan untuk menghitung PP dengan proceed tahunan sama dari tahun ke tahun adalah sebagai berikut:

- a. Rumus *Payback Period* (PP) jika arus kas per tahun jumlahnya sama ditunjukkan pada persamaan

$$PP = \frac{\text{Investasi Kas Bersih}}{\text{Aliran Kas Masuk Bersih Tahunan}} \times 1 \text{ Tahun}$$

- b. Rumus *Payback Period* (PP) jika arus kas per tahun jumlahnya berbeda ditunjukkan pada persamaan

$$PP = n + \frac{(a - b)}{(c - b)} \times 1 \text{ Tahun}$$

Keterangan:

n = Tahun terakhir di mana jumlah arus kas masih belum bisa menutup investasi mula-mula

a = Jumlah investasi mula-mula

b = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke-n

c = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n+1

Sedangkan DPP merupakan suatu varian *payback period* yang serupa dengan *payback period* kecuali bahwa arus kas yang diharapkan didiskontokan dengan biaya modal proyek. Metode ini tidak memperhitungkan nilai waktu uang karena kelemahan jangka waktu pembayaran. *Discounted Payback Period* (DPP) adalah jumlah tahun yang dibutuhkan hingga *Incremental Cash Flow* yang didiskonto dengan biaya modalnya dapat impas dengan *Initial Cash Flow* atau arus kas keluar awal (Brigham & Ehrhardt, 2005; Sartono, 2015; Shim & Siegel, 2007). Seperti analisis *payback period*, *discounted payback period* merupakan analisis yang mengukur jangka waktu pengembalian uang yang ditanamkan dalam suatu investasi. Sehingga ada anggapan bahwa semakin cepat waktu yang diperlukan untuk memperoleh kembali modal semula yang ditanamkan maka akan semakin baik investasi itu untuk dilaksanakan. Jadi *Discounted Payback Period* merupakan konsep yang sama dengan *Payback Period* namun sudah memperhitungkan nilai waktu uang dengan cara mendiskonto *Incremental Cash Flow*, yaitu *Incremental Cash Flow* dikalikan *discount rate* untuk tahun yang bersangkutan. Singkatnya, *payback period* hanya menghitung waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi, sementara *discounted payback period* mengukur jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi dengan mempertimbangkan nilai waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi.

Keunggulan dari metode DPP ini antara lain menurut (Lefley, 1997) ialah:

1. Metode ini mempertimbangkan *time value of money*
2. Metode ini mempertimbangkan risiko dari arus masuk pada masa depan untuk pengembalian modal investasi.

Sedangkan kelemahan metode ini adalah sebagai berikut:

1. Melalui perhitungan dengan metode ini tidak dapat diketahui dengan bukti yang jelas bahwa investasi yang dilakukan dapat menaikkan nilai dari perusahaan
2. Metode ini mengesampingkan pendapatan yang akan didapat setelah periode payback yang ditetapkan oleh perusahaan
3. Metode ini membutuhkan nilai dari cost of capital

*Discounted Payback Period* dapat dihitung dengan rumus menurut Kamaludin dan rini Indriani (2012), sebagai berikut:

$$DPP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Arus Kas yang sudah didikontokan/Tahun}} \times 12 \text{ Bulan}$$

Kriteria investasi dengan *Discounted Payback Period* sama dengan *Payback Period*, yaitu memilih proyek dengan *Discounted Payback Period* yang paling pendek karena semakin pendek *Discounted Payback Period* berarti semakin kecil risikonya dan semakin tinggi likuiditasnya.

### 2.3.2 *Net Present Value (NPV)*

Menurut Khotimah & Sutiono, 2014, *Net Present Value (NPV)* adalah nilai sekarang dari arus pendapatan yang ditimbulkan oleh penanaman modal investasi. Pengurangan biaya yang didiskontokan menghasilkan nilai sekarang bersih. Dengan mempertimbangkan nilai mata uang dan menunjukkan perbedaan antara nilai sekarang keuntungan dan biaya, analisis keseluruhan nilai ini digunakan untuk menganalisis nilai suatu investasi (Kadir W, 2007). Sedangkan menurut Kasmir dan Jakfar, 2012:103 *Net Present Value (NPV)* merupakan metode yang dilakukan dengan membandingkan nilai sekarang aliran kas masuk bersih dengan nilai sekarang investasi. Selisih antara nilai sekarang keduanya tersebut yang disebut *Net Present Value (NPV)*.

Kelebihan dan Kelemahan NPV menurut (Johan,2003:122) yaitu, kelebihan dari NPV:

- a) Memperhitungkan nilai uang karena faktor waktu sehingga lebih realistis terhadap perubahan harga.
- b) Memperhitungkan arus kas selama usia ekonomis proyek.
- c) Memperhitungkan adanya nilai sisa proyek.

Kelemahan dari NPV:

- a) Lebih sulit dalam penggunaan perhitungan.
- b) Derajat kelayakan selain dipengaruhi arus kas juga oleh faktor usia ekonomis proyek

NPV juga dapat dihitung dari selisih nilai awal pengembangan usaha pada awal tahun dikurangi dengan tingkat bunga diskonto, dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} + C_0$$

Keterangan:

$t$  = tahun pengembangan usaha investasi

$n$  = umur pengembangan usaha investasi

$r$  = tingkat suku bunga

$C_t$  = aliran kas bersih pada tahun ke- $t$

$C_0$  = modal awal investasi pada tahun ke-0

Berikut merupakan indikator kelayakan dari hasil perhitungan NPV:

- a) Jika  $NPV > 0$ , maka suatu usaha menguntungkan dan layak untuk dijalankan
- b) Jika  $NPV < 0$ , maka suatu usaha merugikan dan tidak layak untuk dijalankan
- c) Jika  $NPV = 0$ , maka suatu usaha tersebut mampu mengembalikan modal

### 2.3.3 *Internal Rate of Return (IRR)*

*Internal Rate of Return (IRR)* merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara present value dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek (Suliyanto, 2010: 208). Sedangkan menurut Hamdi Agustin (2017:130) *Internal Rate of Return* ialah tingkat bunga yang akan dijadikan jumlah nilai sekarang dari *proceeds* yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal.

*Internal Rate of Return (IRR)* adalah metode standar untuk menilai kelayakan investasi atau bisnis jangka panjang. Jika pada NPV tingkat bunga telah ditetapkan sebelumnya, maka IRR adalah yang menentukan tingkat bunga dari perhitungan NPV tersebut. *Internal Rate of Return* juga disebut sebagai besarnya tingkat bunga diskonto saat  $NPV = 0$  (nol).

Kelebihan dan kelemahan IRR sebagai berikut menurut (Johan,2003:124) yaitu kelebihan dari IRR:

- a) Sudah memperhitungkan nilai uang yang disebabkan oleh faktor waktu.
- b) Memperhitungkan usia ekonomis proyek.

- c) Memperhitungkan adanya nilai sisa proyek.
- d) Bank lebih mudah menentukan persentase tingkat suku bunga maksimum yang bisa ditutup.

Perhitungan kelemahan IRR lebih sulit, tetapi masalah perhitungan dapat diselesaikan dengan program komputer.

Dapat dikatakan bahwa IRR merupakan tingkat bunga pada saat nilai investasi awal dengan nilai di masa depan cash flow pada masa mendatang sesuai dengan umur pekerjaan. Dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$IRR = \frac{(i \times NPV_2) - (1^2 \times NPV_1)}{NPV^2 - NPV_1}$$

Keterangan:

$i_1$  = tingkat suku bunga yang menghasilkan NPV 1 yang negatif

$i_2$  = tingkat suku bunga yang menghasilkan NPV 2 yang positif

$NPV_1$  = NPV yang menghasilkan nilai negatif

$NPV_2$  = NPV yang menghasilkan nilai positif

Jika nilai *Internal Rate of Return* (IRR) perusahaan pada akhir tahun pengembangan usaha lebih besar dari tingkat diskonto, maka pengembangan usaha tersebut dianggap dapat diterima, tetapi jika nilainya lebih rendah, maka pengembangan usaha tersebut dianggap tidak dapat diterima. Semakin tinggi nilai IRR, semakin besar keuntungan yang diperoleh perusahaan dari pengembangan usaha.

#### 2.3.4 Profitability Index (PI)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012: 108), Profitability index (PI) atau benefit and cost ratio (B/C rasio) adalah rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.

Kelebihan dan Kelemahan Profitability Index menurut (Suliyanto:2010) yaitu kelebihan dari Profitability Index (PI):

- a) Memperhitungkan tingkat bunga yang sebenarnya.
- b) Mudah diterapkan karena tidak menggunakan pendekatan *trial and error*
- c) Mudah menyesuaikan dengan risiko yaitu dengan menggunakan tingkat bunga yang berbeda untuk tahun-tahun berikutnya.

Kekurangan dari Profitability Index (PI):

- a) Sulit menentukan rate minimum yang diinginkan.

- b) Tidak menunjukkan rate of return yang sebenarnya.
- c) Adanya asumsi bahwa semua aliran kas masuk bersih segera dapat diinvestasikan kembali pada rate yang dipilih.

Rumus untuk menghitung PI sebagai berikut:

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}}$$

## 2.4 Penelitian Sebelumnya dan Kerangka Pemikiran

### 2.4.1 Penelitian Sebelumnya

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti, Tahun & Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti	Indikator	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1.	Siti Rahmadani, Makmur, SE., MMA, tahun 2019 & Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tahu Dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan P-ISSN 2684-9666 E-ISSN 2684-8503	1. Analisis non <i>financial</i> 2. Aspek keuangan	1. Analisis non <i>financial</i> 2. Aspek produksi 3. Aspek pemasaran 4. PP 5. NPV 6. IRR 7. PI	Penelitian lapangan ( <i>field research</i> ) Observasi, wawancara, dan dokumentasi	Hasil analisis dari aspek keuangan menunjukkan Usaha Tahu dan Tempe ini dikatakan layak dijalankan dengan umur proyek selama 10 tahun pada tingkat discount rate sebesar 10%. Analisis kriteria kelayakan menghasilkan Payback Period (PP) selama 8 bulan 7 minggu, nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp 137.689.184, nilai Profitability Index (PI) sebesar 1,14 % dan Internal Rate of Return (IRR) sebesar 32 %.
2.	Kadek Arianton, Made Ary Meitriana, dan Iyus, Tahun 2019 & Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut Pada Kelompok Bina Karya Di Desa	1. Aspek <i>financial</i> 2. Aspek non <i>financial</i>	1. aspek hukum 2. aspek lingkungan 3. aspek pasar dan pemasaran	Penelitian lapangan ( <i>field research</i> ) Observasi, wawancara, dan dokumentasi	Hasil analisis menunjukan bahwa usaha budidaya rumput laut ditinjau dari aspek hukum belum layak dijalankan, aspek lingkungan sudah

No.	Nama Peneliti, Tahun & Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti	Indikator	Metode Analisis	Hasil Penelitian
	Patas, Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng p-ISSN 2599-1418 E-ISSN 2599-1426		4. aspek teknis dan teknologi 5. aspek manajemen sumber daya manusia 6. PP 7. NPV		layak dijalankan, aspek pasar dan pemasaran sudah layak, aspek teknis dan teknologi sudah layak, aspek manajemen sumber daya manusia sudah layak dan aspek keuangan sudah layak yaitu hasil perhitungan PP sebesar 6 bulan 21 hari < umur ekonomis peralatan yang digunakan 4 tahun, dan hasil perhitungan NPV sebesar Rp. 319.000.000 > 0 (Positif). Untuk kelompok bina karya disarankan untuk mengurus kelengkapan perijinan yang berlaku, serta dokumen.
3.	Besse Faradiba, Musmulyadi, tahu 2020 & Studi Kelayakan Bisnis Usaha Waralaba Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian “Alpokatkocok_Dou big” Di Makassar e-ISSN 2657-0459 p-ISSN 2684-6713	1. Aspek <i>financial</i> 2. Aspek non <i>financial</i>	1. aspek pasar pemasaran 2. aspek manajemen sumber daya manusia 3. aspek teknis dan teknologi 4. aspek hukum 5. PI 6. NPV 7. IRR 8. PP	Penelitian lapangan ( <i>field research</i> ) Observasi, wawancara, dan dokumentasi	Berdasarkan hasil analisis kelayakan investasi baik itu berupa <i>payback period</i> , <i>B/C ratio</i> , perhitungan NPV dan IRR serta uji anova dimana studi kelayakan bisnis dan citra merek yang berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, dapat disimpulkan bahwa bisnis usaha waralaba Alpokatkocok_duobig layak untuk dijalankan dan potensial untuk dikembangkan.

No.	Nama Peneliti, Tahun & Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti	Indikator	Metode Analisis	Hasil Penelitian
4.	Leli Suwita, Usmiar , tahun 2021 & Analisis Kelayakan Usaha Budi Daya Ikan Lele Unit Pembenihan Rakyat Dari Aspek Finansial ISSN 2407-8565 E-ISSN 2579-5295	Aspek <i>financial</i>	1. NPV 2. Net B/C Ratio 3. PP	Penelitian lapangan ( <i>field research</i> ) Observasi, wawancara, dan dokumentasi	Berdasarkan Hasil analisis menunjukkan bahwa budidaya ikan lele unit pembenihan rakyat layak untuk diteruskan dan beroperasi sebagai mestinya, Aspek Finansial menunjukkan nilai NVP lebih dari nol yaitu Rp.67.904.660, Nilai Net B/C Ratio yang dihasilkan lebih besar dari satu yaitu 1,242, dan Payback Period menghasilkan waktu pengembalian investasinya lebih pendek dari pada waktu penggunaan investasi atau dengan kata lain PP = 2 tahun 8,109 bulan.
5.	Vivi Indah Yani, Rachmat Mustofa Pratama, Izza Islami, Iman Supriadi, tahun 2021 & Analisa Kelayakan Bisnis Pada Usaha Sweetin ISSN 2621-2234 p-ISSN 2620-6684	Aspek <i>financial</i>	1. NPV 2. IRR 3. PP	Penelitian lapangan ( <i>field research</i> ) Observasi, wawancara, dan dokumentasi	Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu nilai NPV sebesar Rp. 1.910.819 > dari nol. Nilai IRR sebesar 110% > dari <i>cost of capital</i> 10%. Dan PP 1 bulan. Hal ini berarti kewirausahaan Sweetin ini menunjukkan bahwa secara non-finansial dan finansial layak untuk dijalankan.
6.	Zafirah Maria Ulfaand Ahmad Danu Prasetyo, tahun 2020 & <i>Financial Feasibility Study of the Construction of New High School Building (Case Study of XYZ Foundation)</i>	<i>Financial feasibility study</i>	1. NPV 2. IRR 3. PBP 4. PI	Penelitian lapangan ( <i>field research</i> ) Observasi, wawancara, dan dokumentasi	Berdasarkan hasil studi kelayakan finansial, dapat disimpulkan bahwa proyek ini layak untuk dilaksanakan. Hal ini terbukti dari keempat parameter yang digunakan dalam

No.	Nama Peneliti, Tahun & Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti	Indikator	Metode Analisis	Hasil Penelitian
	EJBMR, <i>European Journal of Business and Management Research</i> Vol. 5, No. 4				penelitian ini, semuanya menunjukkan hasil yang dapat diterima. Yang pertama dilihat dari NPV yang menghasilkan nilai lebih dari 0 yaitu sebesar Rp. 8.434.640.322. Kedua, dari perhitungan IRR proyek ini menghasilkan 18,04% lebih tinggi dibandingkan biaya modal sebesar 10%.
7.	Budi Yulianto, Syamsul Maarif, Chandra Wijaya, Hartrisari Hardjomidjojo, tahun 2019 & Business feasibility analysis of solar power plants in eastsumba energy zone International Journal Of Energy and Environment Volume 10, issue 4 pp.187-194	<i>Financial feasibility study</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. NPV</li> <li>2. PP</li> <li>3. IRR</li> <li>4. Net B/C</li> <li>5. PBP</li> <li>6. Sensivitas</li> </ol>	Penelitian lapangan ( <i>field research</i> ) Observasi, wawancara, dan dokumentasi	Berdasarkan hasil analisis TOPSIS (Technique for Order of Preference by Kemiripan dengan Solusi Ideal), pembangkit listrik tenaga surya (SPP), tabel kelayakan investasi menunjukkan bahwa total nilai sekarang arus kas bersih yang dihasilkan dari perkalian arus bersih dengan faktor yang didiskontokan adalah 43,995 USD. Jika investasi awal (initial investment) adalah 32,143 USD,- maka nilai NPV adalah 11,852 USD. Hasil perhitungan NPV positif sebesar 11.852 USD (> 0). Hal ini menunjukkan bahwa investasi mini SPP yang akan dikembangkan di Sumba Timur (zona

No.	Nama Peneliti, Tahun & Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti	Indikator	Metode Analisis	Hasil Penelitian
					keamanan energi) layak dilakukan.
8.	Irawati HM, Rusdy Setiawan, tahun 2023 & Analisis Perbandingan Penilaian Keputusan Investasi Menggunakan Metode Net Present Value (NPV) Dan Metode Internal Rate Of Return (IRR) E-ISSN 2962-1062	1. Keputusan investasi 2. Metode NPV 3. Metode IRR	1. NPV 2. IRR	Tinjauan Pustaka (Survei Literatur)	NPV dianggap lebih unggul daripada IRR. NPV sesuai denganmaksimisasi kekayaan dan membuat asumsi tingkat pengembalian yang realistis. Namun,meskipunperhitunganIRRlebihrumit daripadaNPV,IRRlebihnyamankarenabiaya modaltidak perlu ditentukan.
9.	Doni Sahat Tua Manalu, Lavyna Br Bangun, tahun 2020 & Analisis Kelayakan Finansial Selada Keriting dengan Sistem Hidroponik (Studi Kasus PT Cifa Indonesia) p-ISSN 2721-2998 e-ISSN 2721-1665	Kelayakan finansial	1. NPV 2. Gross B/C 3. IRR 4. NetB/C 5. PP	<i>Purposive</i>	Berdasarkan hasil analisis finansial, budidaya selada keriting di PT. Cifa Indonesia telah memenuhi kriteria investasi meliputi NPV yang dihasilkan lebih besar dari nol yaitu sebesar Rp. 33.478.083, IRR lebih besar dari tingkat suku bunga yang digunakan yaitu sebesar 52%, Net B/C yang dihasilkan lebih besar dari satu yaitu sebesar 5,56, dan berdasarkan perhitungan payback period menghasilkan waktu pengembalian selama 4 tahun 5 bulan. Dengan demikian berdasarkan analisis finansial yang dilakukan pada budidaya selada keriting di PT. Cifa Indonesia adalah layak untuk dijalankan

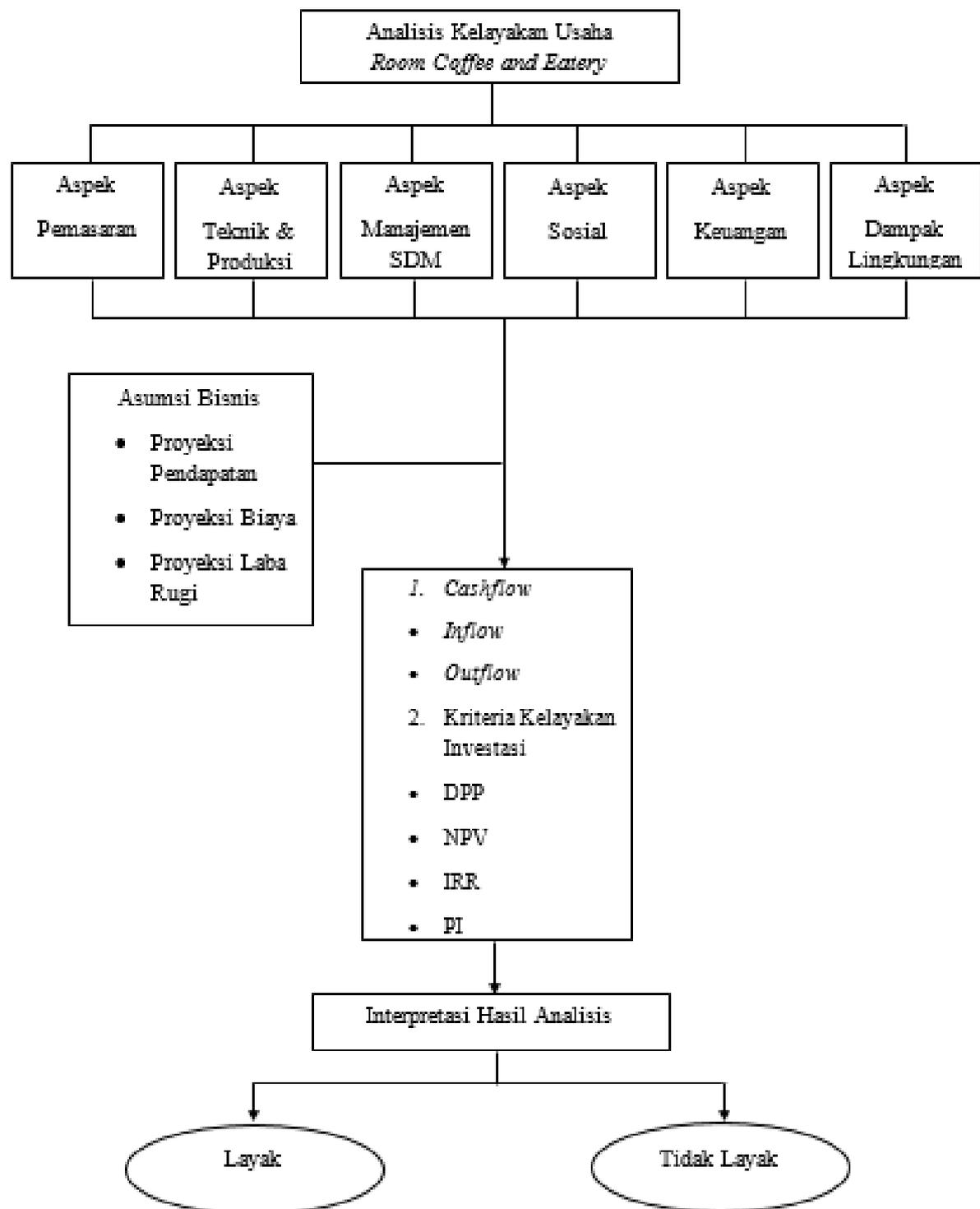
No.	Nama Peneliti, Tahun & Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti	Indikator	Metode Analisis	Hasil Penelitian
10.	Muhtazib, M Rifaldi, tahun 2023 & Analisis Kelayakan Investasi Terhadap Penyewaan Alat Berat pada PT. Tri Daya Jaya Makassar e-ISSN 2988-5418 p-ISSN 2988-6031	Kelayakan investasi	1. NPV 2. IRR 3. PI 4. PP	Penelitian lapangan ( <i>field research</i> ) Observasi, wawancara, dan dokumentasi	Hasil total PV Cash Flow sebesar Rp. 44.790.364.139 sedangkan jumlah investasi yang diusulkan perusahaan sebesar Rp. 35.534.195.000 dan hasil Net Present Value sebesar Rp. 9.256.169.139, sedangkan perhitungan Internal Rate Of Return (IRR) Nampak bahwa nilai IRR 21,27% sehingga nilai DF 12%, kemudian nilai Probability Index (PI) 1,26 yang menunjukkan $PI > 1$ maka dapat dikatakan bahwa investasi layak untuk dilaksanakan

#### 2.4.2 Kerangka Pemikiran

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan kelayakan usaha sehingga dapat diputuskan apakah itu layak untuk diinvestasikan. Untuk mengembangkan usaha di perusahaan ini, terlebih dahulu berbagai aspek ditentukan.

Setelah mendapatkan hasil mengenai studi kelayakan pada *Room Coffee and Eatery*, maka dapat ditarik kesimpulan apakah usaha tersebut layak diteruskan atau tidak. Apabila usaha tersebut dikatakan layak maka usaha akan terus dilanjutkan, sedangkan jika usaha tersebut tidak layak maka perusahaan harus mengadakan perbaikan manajemen dalam perusahaan dan efisiensi terhadap biaya yang dikeluarkan.

Kerangka pemikiran menurut Sugiyono (2019:95) ialah sebuah model konseptual yang tersusun rapih mengenai bagaimana menerangkan teori keterkaitan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai poin-poin masalah yang penting. Dibawah ini merupakan gambaran dari kerangka pemikiran dalam penelitian ini.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

## 2.5 Hipotesis Penelitian

Ada beberapa ahli berpendapat mengenai hipotesis salah satunya ialah Sugiyono (2019:99) hipotesis merupakan hasil jawaban sementara yang didapatkan melalui pengumpulan data. Hipotesis penelitian adalah jawaban sementara terhadap suatu masalah yang sedang diteliti. Hipotesis ini disusun dalam jenis penelitian inferensial, yang bertujuan untuk menguji dan selalu melalui teknik analisis statistik inferensial. Hipotesis penelitian diperlukan dalam penelitian untuk memberikan arah, menjadi dasar pengumpulan dan penafsiran data, serta sebagai acuan dalam menentukan langkah selanjutnya dalam penelitian. Meskipun demikian, dalam beberapa kasus, terdapat penelitian yang tidak memerlukan secara eksplisit rumusan hipotesis, seperti penelitian deskriptif yang lebih fokus pada deskripsi atau gambaran suatu fenomena tanpa menguji hubungan antar variabel. Dalam konteks tersebut, ketiadaan hipotesis penelitian mungkin lebih relevan.

Pada penelitian ini hanya merupakan penelitian berdasar pada analisis untuk mengukur kelayakan usaha pada *Room Coffee and Eatery*.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini dengan adanya metode penelitian berguna untuk tata cara, langkah-langkah, atau prosedur secara ilmiah dalam mendapatkan data untuk tujuan penelitian yang memiliki tujuan tertentu. Metode penelitian merupakan suatu cara ilmiah dalam mendapatkan data untuk tujuan dan kegunaan tertentu.

Metode penelitian deskriptif kuantitatif adalah suatu metode yang bertujuan untuk membuat gambar atau deskriptif tentang suatu keadaan secara objektif yang menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut serta penampilan dan hasilnya. Jenis Penelitian ini adalah kuantitatif dengan menggunakan rancangan penelitian deskriptif observasional. Penelitian digunakan untuk melihat gambaran dari fenomena, deskripsi kegiatan dilakukan secara sistematis dan lebih menekankan pada data factual dari pada penyimpulan. Penelitian observasi merupakan penelitian yg tidak melakukan manipulasi atau intervensi pada subyek peneliti. penelitian ini hanya melakukan pengamatan (observasi) pada subjek penelitian.

#### **3.2 Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian**

Objek penelitian pada penelitian ini ialah melibatkan lebih dari 1 variabel untuk menganalisis studi kelayakan usaha berdasarkan aspek keuangan pada *Room Coffee and Eatery* guna menentukan usaha tersebut layak dijalankan atau tidak.

Unit yang diteliti adalah unit analisis "Siapa yang diperiksa" ialah dapat berupa individu, kelompok, organisasi, atau wilayah. Satu unit, beberapa unit, atau seluruh populasi unit dapat digunakan untuk analisis. Penelitian ini menggunakan perusahaan sebagai unit analisisnya; lebih tepatnya, analisis ini bertujuan untuk mempelajari suatu perusahaan secara keseluruhan, dengan data berasal dari perusahaan tersebut.

Lokasi penelitian ialah tempat yang belum pernah dianalisis baik organisasi/perusahaan/instansi atau daerah (wilayah, kota, kabupaten, provinsi, negara) tertentu. Adapun lokasi yang diteliti yaitu *Room Coffee and Eatery* bertempat di Jl. Alternatif GOR Pakansari, Cibinong, Kab. Bogor, Indonesia.

#### **3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian**

Jenis data yang diteliti ialah data kuantitatif. Data kuantitatif ialah data yang berisi mengenai jumlah, tingkatan, perbandingan, volume, yang bersifat numerik (angka). Jenis data berdasarkan waktu atau periode pengumpulannya ialah data *Time Series* (runtut waktu). Pada penelitian ini menggunakan data rasio yaitu jenis data

yang didapatkan dengan proses pengukuran dan memiliki nilai absolut. Data ini memungkinkan peneliti untuk melakukan operasi sistematis dan dapat diolah dengan mudah.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ialah sebagian besar berasal dari data primer dan ada pula yang berasal dari data sekunder. Data primer yang diperoleh merupakan data yang didapat dari sumber pertama yaitu diperoleh dari *Room Coffee and Eatery* melalui pengumpulan dokumen dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti secara langsung, sedangkan data penelitian yang diterima peneliti secara tidak langsung melalui media perantara disebut data sekunder.

### 3.4 Operasional Variabel

Variabel penelitian ialah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti agar dipelajari sehingga dapat memperoleh informasi mengenai hal tersebut, lalu dapat ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2014). Operasional variabel menjelaskan mengenai variabel yang diteliti, indikator, pengukuran dan skala dari data yang digunakan dalam penelitian.

Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel dari “Studi Kelayakan Usaha Studi Kasus Pada Usaha Room Coffee And Eatery Di Kab. Bogor”

Variabel	Sub Variabel (Dimensi)	Indikator	Skala Pengukuran
Aspek Non Financial	1. Aspek Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi Produk</li> <li>2. Strategi Harga</li> <li>3. Strategi Lokasi</li> <li>4. Strategi Promosi</li> </ol>	Ordinal
	2. Aspek Teknik & Produksi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penentuan Lokasi Bisnis</li> <li>2. Penentuan Luas Produksi</li> <li>3. Pemeliharaan Mesin Peralatan serta Teknologi</li> </ol>	Ordinal
	3. Aspek Manajemen SDM	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penentuan Jumlah Karyawan</li> <li>2. Penentuan posisi masing-masing karyawan secara terstruktur</li> </ol>	Ordinal
	3. Aspek Sosial	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dampak pada masyarakat</li> <li>2. Kontribusi ekonomi</li> </ol>	Ordinal

Variabel	Sub Variabel (Dimensi)	Indikator	Skala Pengukuran
	3. Aspek Dampak Lingkungan	1. Memastikan tidak adanya Pencemaran 2. Gangguan pada ekosistem	Ordinal
Aspek Keuangan	1. Menghitung lamanya waktu atau periode yang diperlukan	<b>DPP (Discounted Payback Period)</b> Layak = $PP < \text{periode payback maksimum}$	Rasio
	2. Menafsirkan finansial	<b>NPV (Net Present Value)</b> Dinyatakan layak jika $PV = \text{positif}$ Dinyatakan tidak layak jika $NPV = \text{negatif}$	Rasio
	3. Tingkat bunga atau tingkat rata-rata keuntungan	<b>IRR (Internal Rate of Return)</b> Layak jika $IRR > \text{presentase biaya modal}$ Tidak layak jika $IRR \leq \text{presentase biaya modal}$	Rasio
	4. Jumlah nilai sekarang penerimaan bersih	<b>PI (Profitability Index)</b> Layak = $PI > 1$	Rasio

### 3.5 Metode Penarikan Sampel

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini ialah perusahaan keluarga yang baru berjalan tanpa adanya studi kelayakan bisnis sebelumnya. Maka teknik penentuan sampel yang cocok digunakan pada penelitian ini yaitu proportionate stratified random sampling atau teknik pengambilan sampel berdasarkan strata (sugiyono, 2010:64). Dikarenakan penelitian ini merupakan analisis guna mengukur kelayakan usaha pada *Room Coffee and Eatery* maka tidak ada nya sampel.

### 3.6 Metode Pengumpulan Data

Data tersebut bersumber dari internal dan eksternal perusahaan. Data yang berasal dari internal perusahaan merupakan data keuangan dan rencana pengembangan usaha perusahaan dengan metode survey wawancara serta metode observasi studi dokumen, sedangkan data eksternal ialah diperoleh dari perusahaan diambil sumber yang tercantum dan asumsi para ahli di bidang tersebut, dan digunakan untuk membenarkan peraturan yang berlaku dan risiko yang muncul dari teori pendukungnya. Peneliti menggabungkan berbagai jenis data untuk melakukan penelitian secara sistematis pada tahap pengumpulan data. Tujuan dari penelitian ini

adalah untuk menghasilkan hasil yang sesuai dengan metode penelitian dan didukung oleh sumber data sekunder yang dikumpulkan peneliti.

### 3.7 Metode Pengolahan/Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik kuantitatif dan deskriptif digunakan untuk menganalisis data. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk menjelaskan fakta-fakta yang berkaitan dengan kegiatan penelitian secara sistematis.

Sedangkan analisis kuantitatif digunakan guna menganalisis kelayakan yang dijalankan oleh usaha *Room Coffee and Eatery* berdasarkan aspek keuangan yaitu DPP (*Discounted Payback Period*), NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), dan PI (*Profitability Index*). Berdasarkan nilai dari DPP (*Discounted Payback Period*), NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), dan PI (*Profitability Index*) dapat menunjukkan rencana pengembangan usaha yang akan dilakukan oleh perusahaan sesuai dengan penilaian bisnis yang telah dilakukan.

#### 3.7.1 Penentuan Analisis Aspek Keuangan

Untuk mengetahui jumlah modal yang dibutuhkan, sumber modal, kelayakan bisnis, dan keuntungan yang dicapai, aspek keuangan dievaluasi dengan 4 metode yaitu DPP (*Discounted Payback Period*), NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), dan PI (*Profitability Index*) yang akan dijelaskan seperti dibawah ini.

##### 1. *Discounted Payback Period*

DPP merupakan suatu varian payback period yang serupa dengan payback period kecuali bahwa arus kas yang diharapkan didiskontokan dengan biaya modal proyek. Metode ini berusaha menghilangkan kelemahan payback period yang tidak memperhitungkan nilai waktu uang. *Discounted Payback Period* (DPP) adalah jumlah tahun yang dibutuhkan hingga *Incremental Cash Flow* yang didiskonto dengan biaya modalnya dapat impas dengan *Initial Cash Flow* atau arus kas keluar awal.

*Discounted Payback Period* dapat dihitung dengan rumus menurut Kamaludin dan rini Indriani (2012), sebagai berikut:

$$DPP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Arus Kas yang sudah didikontokan/Tahun}} \times 12 \text{ Bulan}$$

Kriteria investasi menurut *Discounted Payback Period* sama dengan *Payback Period*, yaitu memilih proyek dengan *Discounted Payback Period* yang paling pendek, karena semakin pendek masa *Discounted Payback Period* berarti semakin kecil risikonya dan semakin tinggi likuiditasnya.

##### 2. NPV (*Net Present Value*)

NPV yaitu selisih antara PV kas bersih dengan PV investasi selama umur investasi. Rumus menghitung NPV sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} + C_0$$

Keterangan:

$t$  = tahun pengembangan usaha investasi

$n$  = umur pengembangan usaha investasi

$r$  = tingkat suku bunga

$C_t$  = aliran kas bersih pada tahun ke- $t$

$C_0$  = modal awal investasi pada tahun ke-0

Bila  $NPV > 0$ , maka dapat disimpulkan bahwa investasi yang dilakukan menguntungkan dan layak diterima.

### 3. IRR (*Internal Rate of Return*)

Tingkat bunga yang dapat menyeimbangkan nilai sekarang dari seluruh arus kas masuk dengan arus kas keluar dari investasi proyek dapat dihitung dengan menggunakan nilai rata-rata arus kas (IRR). Rumusnya sebagai berikut:

$$IRR = \frac{(i \times NPV_2) - (1^2 \times NPV_1)}{NPV^2 - NPV_1}$$

Keterangan:

$i_1$  = tingkat suku bunga yang menghasilkan NPV 1 yang negatif

$i_2$  = tingkat suku bunga yang menghasilkan NPV 2 yang positif

$NPV_1$  = NPV yang menghasilkan nilai negatif

$NPV_2$  = NPV yang menghasilkan nilai positif

Jika nilai *Internal Rate of Return* (IRR) perusahaan pada akhir tahun perkembangan usaha berada di atas tingkat diskonto, maka pengembangan usaha tersebut dianggap dapat diterima, tetapi jika nilainya di bawah tingkat diskonto, maka pengembangan usaha tersebut dianggap tidak dapat diterima. Semakin tinggi nilai IRR, semakin besar keuntungan perusahaan dalam pengembangan usaha.

### 4. *Profitability Index*

*Profitability index* (PI) atau *benefit and cost ratio* (B/C rasio) adalah rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.

Rumus untuk menghitung PI sebagai berikut:

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}}$$

Menurut (Suhatman et al., 2023) kriteria penilaiannya yaitu apabila PI lebih dari 1, Artinya investasi tersebut menguntungkan dan layak untuk dipilih. Jika PI kurang dari 1, artinya investasi tidak menguntungkan tidak layak dipilih.

## BAB IV HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN

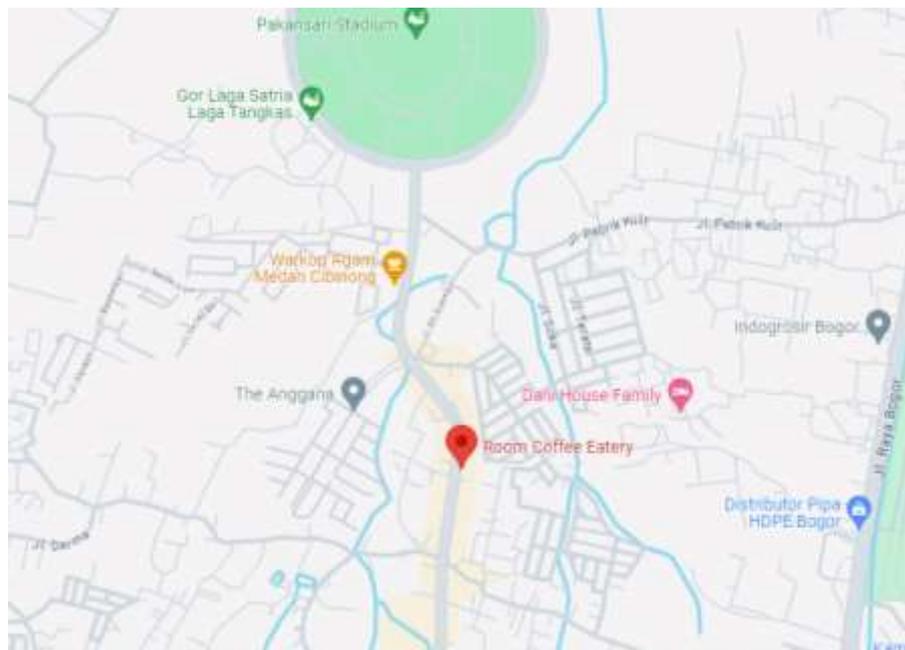
### 4.1 Gambaran Umum Room Coffee and Eatery

*Room Coffee and Eatery* merupakan usaha yang bergerak dibidang *Food and Beverages* dimana usaha milik keluarga ini sudah berdiri sejak akhir tahun 2022. Usaha *Room Coffee and Eatery* yang bergerak pada bidang kuliner menjual makanan beraneka ragam mulai dari *steak*, nasi goreng, pasta, aneka makanan ringan, dan aneka kue. Sedangkan untuk menjual minuman pada *Room Coffee and Eatery* memiliki ciri khas aneka ragam kopi olahannya, bagi pelanggan yang tidak menyukai kopi tersedia pula aneka ragam minuman yang lainnya seperti minuman berbahan dasar teh dan susu.

Usaha *Room Coffee and Eatery* bermodalkan awal dari dana pribadi pemilik usaha ini, modal awal yang dikeluarkan pemilik yaitu sebesar Rp. 494.462.559,- dan usaha *Room Coffee and Eatery* ini menghasilkan omset bulanan yang semakin meningkat. Total penjualan per-hari yang didapatkan mencapai rata-rata pendapatan kotor Rp. 4.603.817,- perharinya.

#### 4.1.1 Lokasi Room Coffee and Eatery

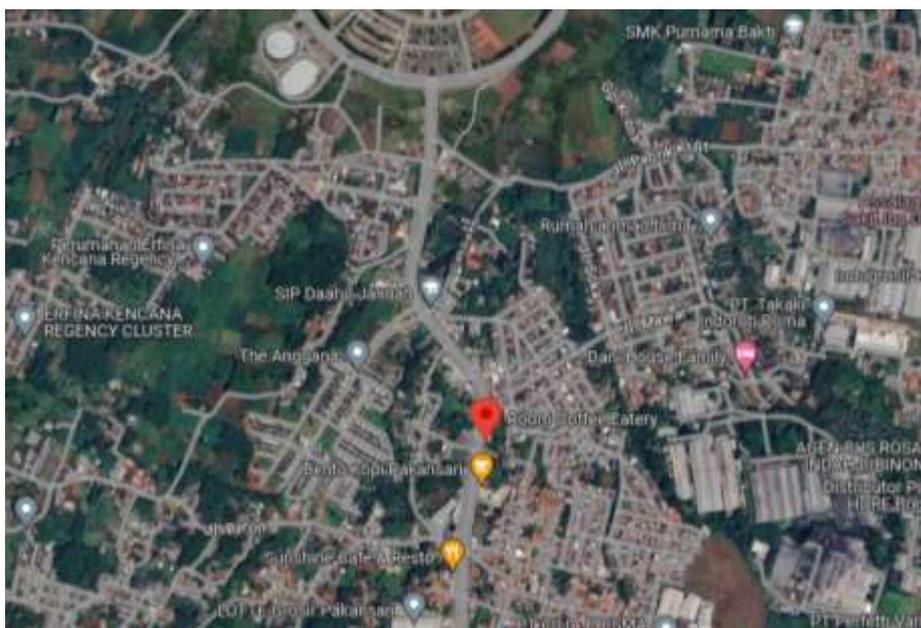
*Room Coffee and Eatery* merupakan usaha milik keluarga yang bergerak dibidang kuliner berlokasi di Jl. Alternatif GOR Pakansari, Cibinong, Kab. Bogor, Jawa Barat. Berikut merupakan gambar peta lokasi *Room Coffee and Eatery*.



Gambar 4.1 Peta Lokasi Room Coffee and Eatery

Berdasarkan Gambar 4.1 dapat dilihat bahwa *Room Coffee and Eatery* memiliki lokasi yang sangat strategis yaitu dekat dengan GOR Pakansari yang merupakan pusat daerah Cibinong, berada dipinggir jalan raya besar sehingga ketika lewat jalan tersebut maka akan langsung terlihat *Room Coffee and Eatery* serta dapat diakses dengan kendaraan beroda dua atau beroda empat, dan lokasi yang dekat dari gerbang tol sentul.

Sedangkan secara letak geografis *Room Coffee and Eatery* ialah sebagai berikut:



Gambar 4. 2 Peta Satelit *Room Coffee and Eatery*

Berdasarkan pada gambar 4.2 yang merupakan peta satelit *Room Coffee and Eatery* dapat dilihat bahwa *Room Coffee and Eatery* berlokasi strategis dan berada ditengah pusat dikelilingi oleh area perkantoran serta kedai kopi lain yang dapat dijumpai di area sekitar.



Gambar 4. 3 *Room Coffee and Eatery* Tampak Dari Depan

Berdasarkan pada gambar 4.3 yang merupakan gambar tampak depan dari *Room Coffee and Eatery*, dapat dilihat bahwa *Room Coffee and Eatery* memiliki beberapa area. Area pada *Room Coffee and Eatery* antara lain area *outdoor*, area *rooftop*, *indoor non-smoking area*, dan *indoor smoking area*.

#### 4.2 Aspek Pemasaran

Pada aspek pemasaran yang akan diteliti ialah merupakan bauran pemasaran yang terdiri dari kegiatan pemasaran lainnya seperti strategi bauran pemasaran (*marketing mix strategy*). Pada strategi bauran pemasaran (*marketing mix strategy*) atau sering disebut juga yaitu Produk, *Price* (harga), *Promotion* (promosi) yang akan dipaparkan dibawah ini.

##### 1. Produk Pada *Room Coffee and Eatery*

Produk yang disediakan oleh *Room Coffee and Eatery* memiliki banyak varian mulai dari aneka ragam minuman, aneka ragam makanan, hingga aneka ragam kue atau *dessert*.

Pada produk minuman yang disediakan oleh *Room Coffee and Eatery* ialah minuman berbahan dasar kopi seperti *manual brew*, *espresso based*, *coffee mocktail*, *milk based*, *mocktail*, *hot series*, dan *tea series*. Produk-produk minuman *Room Coffee and Eatery* digambarkan pada tabel 4.1 dibawah ini.

Tabel 4. 1 Produk Minuman *Room Coffee and Eatery*

No	Gambar	Jenis Minuman
1.	 A manual brew coffee setup on a table in a cafe. A glass pitcher sits on a saucer, with a coffee filter and a small packet next to it. The background shows a cafe interior with warm lighting and a sign.	<i>Manual Brew</i>
2.	 A hand pouring espresso into a glass. The espresso is being poured from a small container into a glass that already contains a layer of milk and a layer of coffee. The background is a blurred cafe interior.	<i>Espresso Based</i>
3.	 A milk-based coffee drink on a saucer. The drink is served in a glass with a thick layer of foam on top. It is placed on a decorative saucer next to a black mug. The background shows a cafe interior with a window.	<i>Milk Based</i>

No	Gambar	Jenis Minuman
4.		<i>Mocktail</i>
5.		<i>Tea Series</i>
6.		<i>Hot Series</i>

*Sumber data: data internal (2024)*

Pada produk makanan yang disediakan oleh *Room Coffee and Eatery* ialah makanan yang beraneka macam seperti aneka *steak*, masakan Indonesia, pasta, aneka makanan ringan atau *snack*, dan aneka kue atau *dessert*. Produk-produk makanan *Room Coffee and Eatery* digambarkan pada tabel 4.2 dibawah ini.

Tabel 4. 2 Produk Makanan *Room Coffee and Eatery*

No	Gambar	Jenis Makanan
1.		<i>Steak</i>
2.		Masakan Indonesia
3.		Pasta

No	Gambar	Jenis Makanan
4.		Makanan Ringan atau <i>Snack</i>
5.		Kue atau <i>Dessert</i>

*Sumber data: data internal (2024)*

Dibalik kesuksesan penjualan produk Room Coffee and Eatery yaitu ada proses pembuatan produk yang dilakukan secara baik dan benar. Pembuatan produk sendiri dilakukan sesuai dengan SOP yang telah ditentukan oleh perusahaan. Berdasarkan pada gambar 4.3 yang merupakan proses pembuatan produk pada *Room Coffee and Eatery*, dapat dilihat pada proses pembuatan produk berbahan dasar kopi menggunakan teknik *latte art* untuk menghasilkan produk *cappuccino hot*.



Gambar 4. 4 Proses Pembuatan Produk

## 2. Harga Jual Produk pada Room Coffee and Eatery

Menurut (Koraag & Ilat, 2016; Sholihah & Jailani, 2023) terdapat beberapa faktor factor yang dapat menentukan dan mempengaruhi penetapan harga jual pada industri makanan dan minuman, yaitu biaya produksi, persaingan pasar, permintaan pasar, tujuan keuntungan, dan segmentasi pasar.

Segmentasi pasar pada industri makanan dan minuman adalah peristiwa membagi pasar menjadi beberapa kelompok yang lebih kecil berdasarkan jenis yang berbeda, seperti preferensi konsumen terhadap jenis makanan dan minuman, harga, dan lokasi. Hal ini membantu pelaku usaha makanan dan minuman untuk memahami kebutuhan konsumen dan menyesuaikan produk dan strategi pemasaran mereka agar lebih efektif dan efisien (Sholihah & Jailani, 2023). Dibawah ini ialah harga jual produk pada menu yang disediakan oleh *Room Coffee and Eatery*.

Tabel 4. 3 Menu *Room Coffee and Eatery*

<b>Nama Produk</b>	<b>Harga Jual</b>
<b>Makanan Utama</b>	
Nasi Ayam Lada Hitam	Rp 28.500
Nasi Sapi Lada Hitam	Rp 34.500
Nasi Goreng Ayam	Rp 23.500
Nasi Goreng Sosis	Rp 28.500
Nasi Goreng Nugget	Rp 28.500
Nasi Goreng Seafood	Rp 32.500
Sop Iga + Nasi Putih	Rp 55.000

<b>Nama Produk</b>	<b>Harga Jual</b>
Iga Bakar + Nasi Putih	Rp 55.000
Iga Penyet + Nasi Putih	Rp 55.000
Tomyum	Rp 30.000
Tongseng Ayam	Rp 29.000
Mie Tek Tek Goreng	Rp 28.500
Mie Tek Tek Kuah	Rp 28.500
<i>Spaghetti Carbonara</i>	Rp 34.000
<i>Spaghetti Bolognese</i>	Rp 28.500
<i>Beef Steak</i>	Rp 28.500
<i>Beef Steak Korean</i>	Rp 38.500
<i>Beef Steak Cheese</i>	Rp 38.500
<i>Chicken Steak</i>	Rp 23.500
<i>Chicken Steak Korean</i>	Rp 30.000
<i>Chicken Steak Cheese</i>	Rp 30.000
<i>Chicken Steak Original</i>	Rp 44.500
<i>Tenderloin</i>	Rp 60.000
<i>Cordon Blue</i>	Rp 38.500
<i>Mix Grill</i>	Rp 45.000
<b>Makanan Ringan</b>	
<i>Calamari Ring</i>	Rp 25.000
<i>ChickenWings BBQ</i>	Rp 28.500
<i>Colenak Ice Cream</i>	Rp 25.000
<i>Pisang Aroma Ice Cream</i>	Rp 25.000
<i>French Fries</i>	Rp 18.500
Lemper Crispy	Rp 16.000
<i>Mix Platter</i>	Rp 35.000
Pisang Goreng	Rp 20.000
Rujak Cireng	Rp 16.000
Singkong Keju	Rp 22.000
Singkong Original	Rp 16.000
<i>Spring Roll</i>	Rp 22.000

<b>Nama Produk</b>	<b>Harga Jual</b>
<i>Brownies Chocolate</i>	Rp. 18.000
<i>Chocolate Cake</i>	Rp. 22.500
<i>Tiramisu</i>	Rp. 19.500
<i>Mille Crepes</i>	Rp. 22.500
<b>Manual Brew</b>	
<i>Toebroek</i>	Rp 19.000
<i>Turkish</i>	Rp 21.000
<i>Vietnam Drip</i>	Rp 21.000
<i>V60</i>	Rp 24.000
<i>V60 Japanese</i>	Rp 26.000
<i>V60 Japanese Raspberry</i>	Rp 29.000
<b>Espresso Based</b>	
<i>Espresso</i>	Rp 19.000
<i>Doppio</i>	Rp 24.000
<i>Americano Hot</i>	Rp 24.000
<i>Americano Iced</i>	Rp 26.000
<i>Cafe Latte Hot</i>	Rp 26.000
<i>Cafe Latte Iced</i>	Rp 28.000
<i>Cappucino Hot</i>	Rp 25.000
<i>Cappucino Iced</i>	Rp 27.000
<i>Cafe Latte Caramel Hot</i>	Rp 28.000
<i>Cafe Latte Caramel Iced</i>	Rp 29.500
<i>Cafe Latte Vanilla Hot</i>	Rp 28.000
<i>Cafe Latte Vanilla Iced</i>	Rp 29.500
<i>Cafe Latte Hazelnut Hot</i>	Rp 28.000
<i>Cafe Latte Hazelnut Iced</i>	Rp 29.500
<i>Mochaccino Hot</i>	Rp 27.000
<i>Mochaccino Iced</i>	Rp 29.000
<i>Avocado Coffee Hot</i>	Rp 26.000
<i>Avocado Coffee Iced</i>	Rp 29.000
<i>Caramel Machiatto Hot</i>	Rp 29.000

<b>Nama Produk</b>	<b>Harga Jual</b>	
<i>Caramel Machiatto Iced</i>	Rp	30.000
<i>Room on Fire Hot</i>	Rp	24.000
<i>Room on Fire Iced</i>	Rp	26.000
<i>Black Cafe Latte Hot (Charcoal)</i>	Rp	27.000
<i>Black Cafe Latte Iced (Charcoal)</i>	Rp	30.000
<i>Cafe Latte Nusantara Hot (Klepon)</i>	Rp	28.000
<i>Cafe Latte Nusantara Iced (Klepon)</i>	Rp	32.000
<b>Mocktail</b>		
<i>Coffee Mocktail</i>	Rp	33.000
<i>Raspberry Coffee Mocktail</i>	Rp	33.000
<i>Raspberry Vibe Squash</i>	Rp	32.000
<i>Sweet Dream Squash</i>	Rp	32.000
<i>Lychee Mint Splash</i>	Rp	32.000
<b>Non-Coffee</b>		
<i>Chocolate Hot</i>	Rp	26.000
<i>Chocolate Iced</i>	Rp	29.000
<i>Chocolate Caramel Hot</i>	Rp	29.000
<i>Chocolate Caramel Iced</i>	Rp	32.000
<i>Chocolate Vanilla Hot</i>	Rp	29.000
<i>Chocolate Vanilla Iced</i>	Rp	32.000
<i>Chocolate Hazelnut Hot</i>	Rp	29.000
<i>Chocolate Hazelnut Iced</i>	Rp	32.000
<i>Chocolate Mint Iced</i>	Rp	32.000
<i>Avocado Chocolate Hot</i>	Rp	28.000
<i>Avocado Chocolate Iced</i>	Rp	32.000
<i>Red Velvet Hot</i>	Rp	28.000
<i>Red Velvet Iced</i>	Rp	32.000
<i>Taro Hot</i>	Rp	29.000
<i>Taro Iced</i>	Rp	32.000
<i>Matcha Hot</i>	Rp	29.000
<i>Matcha Iced</i>	Rp	32.000

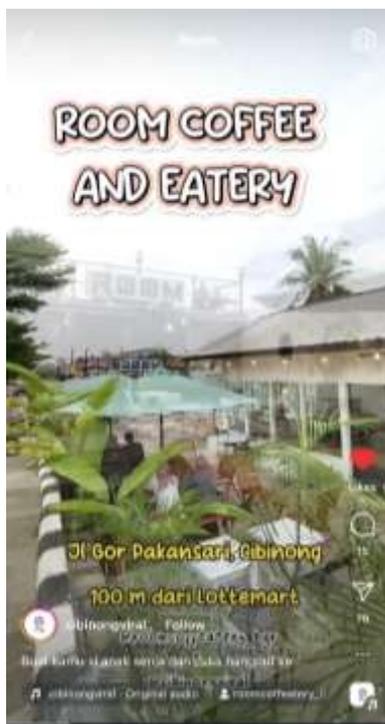
<b>Nama Produk</b>	<b>Harga Jual</b>	
<i>Klepon Hot</i>	Rp	29.000
<i>Klepon Iced</i>	Rp	32.000
<i>Volcano Chocolate Iced</i>	Rp	32.000
<i>Volcano Red Velvet Iced</i>	Rp	32.000
<i>Milkshake Cookies Caramel</i>	Rp	29.000
<i>Milkshake Cookies Hazelnut</i>	Rp	29.000
<i>Milkshake Cookies Vanilla</i>	Rp	29.000
<i>Milkshake Strawberry</i>	Rp	26.000
<i>Milkshake Cookies &amp; Cream</i>	Rp	26.000
<i>Milkshake Cookies Nutella</i>	Rp	36.000
<i>Rainbow Milky</i>	Rp	31.000
<i>Strawberry Sweet</i>	Rp	32.000
<i>Blueberry Sweet</i>	Rp	32.000
<b><i>Tea Series</i></b>		
<i>Sweet Tea Hot</i>	Rp	10.000
<i>Sweet Tea Iced</i>	Rp	12.000
<i>Lemon Tea Hot</i>	Rp	20.000
<i>Lemon Tea Iced</i>	Rp	22.000
<i>Lychee Tea Hot</i>	Rp	23.000
<i>Lychee Tea Iced</i>	Rp	25.000
<i>Rosella Tea Hot</i>	Rp	22.000
<i>Rosella Tea Iced</i>	Rp	22.000
<i>Coco Caramel Tea Iced</i>	Rp	26.000
<i>Coco Vanilla Tea Iced</i>	Rp	26.000
<i>Coco Hazelnut Tea Iced</i>	Rp	26.000
<i>Coco Strawberry Tea Iced</i>	Rp	26.000
<i>Greentea Mint Iced</i>	Rp	27.000
<i>Premium Chamomile Tea</i>	Rp	25.000
<i>Premium White Tea</i>	Rp	25.000
<b><i>Additional</i></b>		
Nasi Putih	Rp	5.000

Nama Produk	Harga Jual
Telor Dadar	Rp 5.000
Telor Ceplok	Rp 5.000
Air Mineral	Rp 8.000

Sumber data: data internal (2024)

### 3. Promosi pada *Room Coffee and Eatery*

Promosi yang dilakukan merupakan promosi era digital atau memanfaatkan *social media*. Pada promosi menggunakan *social media* menggunakan berbagai *platform* atau aplikasi yaitu seperti melalui *instagram* serta *platform* *tiktok* dengan cara membuat video promosi dengan mengundang pemengaruh atau *influencer* dibidang kuliner. Promosi pada *social media* ini dilakukan dengan cara membuat video promosi yang akan diunggah pada *platform* *instagram* dan *tiktok* seperti dibawah ini.

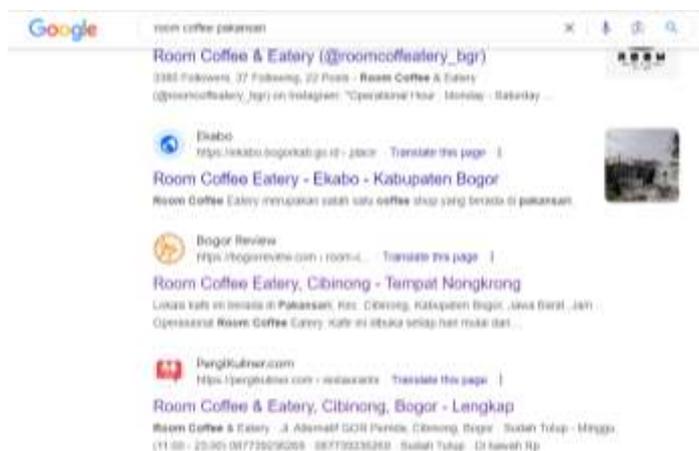


Gambar 4. 6 Promosi Melalui Instagram



Gambar 4. 5 Promosi Melalui Tiktok

Selain promosi melalui aplikasi *social media*, *Room Coffee and Eatery* pula melakukan promosi melalui *website* kuliner seperti dibawah ini.



Gambar 4. 7 Promosi Melalui *Website*

### 4.3 Aspek Teknik dan Produksi

Aspek teknis adalah aspek membahas proses pengembangan proyek teknis dan operasinya. Pada penentuan aspek teknik dan produksi perlu memerhatikan berbagai macam hal seperti dibawah ini.

#### 1. Penentuan Lokasi Bisnis

Lokasi pada *Room Coffee and Eatery* termasuk kategori strategis dikarenakan dekat dengan jalan raya besar yang dapat diakses dengan kendaraan pribadi dan kendaraan umum, dekat dengan daerah perkantoran dinas pemda, dekat dengan fasilitas umum yaitu GOR Pakansari, serta dekat dengan lingkungan masyarakat.

#### 2. Penentuan Produksi

Produk yang diproduksi serta dijual oleh *Room Coffee and Eatery* ialah berupa produk makanan dan minuman. Pada produk minuman, *Room Coffee and Eatery* menawarkan berbagai macam pilihan minuman mulai dari berbahan dasar kopi seperti *manual brew*, *espresso based*, dan *coffee mocktail*. Sedangkan untuk minuman bagi pelanggan yang tidak menyukai kopi, *Room Coffee and Eatery* menyediakan minuman berbahan dasar susu atau *milk based*, *mocktail* berbahan dasar soda, dan aneka ragam teh baik dari teh pada umumnya sampai teh bunga.

*Room Coffee and Eatery* menjual pula aneka ragam makanan dari mulai aneka steak dengan pilihan saus yang berbeda, nasi goreng dengan protein hewani berbeda-beda, aneka pasta, serta aneka ragam *dessert* atau kue.

#### 3. Pemilihan Mesin Peralatan Dan Teknologi

Pada teknologi pembuatan kopi di *Room Coffee and Eatery* sudah termasuk teknologi mesin yang paling dengan teknologi yaitu menggunakan mesin kopi *Alex Duetto* serta menggunakan mesin penghalus biji kopi atau mesin *grinder Maquinos E65*. Sedangkan pada pembuatan kopi *manual brew* menggunakan mesin *grinder N600 Black* serta menggunakan teko atau *kettle* otomatis *Brewista Gooseneck Kettle*.

Sedangkan pada proses pembuatan makanan menggunakan peralatan seperti pada umumnya yaitu menggunakan kompor mawar dalam pengolahan makanan dan menggunakan *freezer* dengan berbagai macam ukuran untuk penyimpanan bahan baku.

#### 4. Penentuan Layout Pabrik dan Bangunan

Dengan luas tanah 296 m yang dimiliki maka dimanfaatkan untuk bangunan *Room Coffee and Eatery* berukuran 8 m<sup>2</sup> x 37 m<sup>2</sup> yang dimana didalamnya termasuk area produksi yaitu area dapur dan *bar*, area ruangan *indoor*, area *outdoor*, serta area *rooftop*. Lalu untuk sisa lahan yang tersedia dimanfaatkan dengan area taman yang ditumbuhi oleh berbagai macam tumbuhan hias serta dijadikan area panggung untuk *live music*.

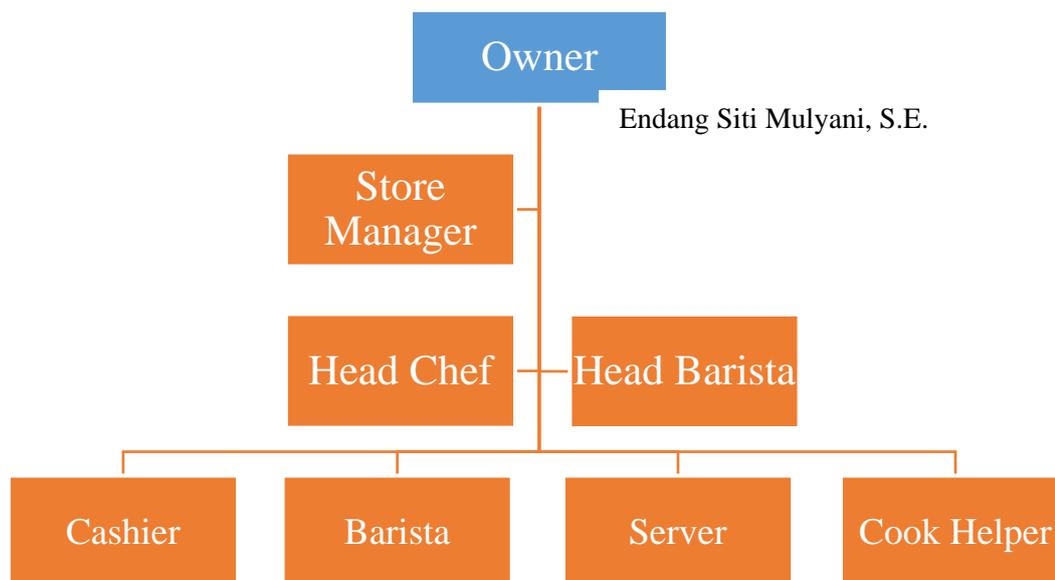
#### 4.4 Aspek Manajemen SDM

Pada saat ini usaha *Room Coffee and Eatery* mempekerjakan 11 orang termasuk *store manager*, pada usaha *Room Coffee and Eatery* seorang *store manager* memegang kekuasaan atau tangan kedua dari seorang *owner* untuk merekrut atau memberhentikan karyawan dengan alasan yang jelas.

Dalam 11 karyawan yang bekerja pada *Room Coffee and Eatery* yaitu terdiri dari 1 orang *store manager*, 1 orang *head barista*, 1 orang *head kitchen*, 1 orang *barista*, 2 orang *cook helper*, 3 orang *server* atau *waiters*, 1 orang *greeter*, dan 1 orang kasir.

Pada usaha *Room Coffee and Eatery* insentif yang diberikan sudah termasuk gaji pokok, uang makan, serta uang *transport*. Diluar itu semua tingkat insentif yang diberikan selain mengacu pada posisi, diukur pula dengan loyalitas, kinerja, komitmen, absensi, inisiatif, dan kemauan yang tinggi untuk belajar hal-hal atau pengetahuan baru. Insentif yang diberikan oleh *Room Coffee and Eatery* ialah berupa uang dengan jumlah yang beragam

Dalam suatu perusahaan maupun organisasi, pembagian tugas serta wewenang sangat diperlukan guna tercapainya suasana kerja yang baik sehingga membuat tujuan organisasi dapat tercapai. Hal ini dapat diwujudkan dengan adanya suatu struktur organisasi. Berikut ini merupakan struktur organisasi pada *Room Coffee and Eatery*.



Gambar 4.8 Struktur Organisasi Pada *Room Coffee and Eatery*

Berikut ini merupakan deskripsi pekerjaan secara umum pada *Room Coffee and Eatery* dari masing-masing bagian, yaitu:

1. *Owner*

Pada suatu usaha, *owner* adalah seseorang yang memiliki hak untuk mengelola dan mengembangkan bisnis tersebut. *Owner* memiliki tanggung jawab penuh terhadap keberlangsungan bisnis dan memiliki hak untuk mengambil keputusan strategis.

2. *Store Manager*

*Store Manager* adalah seorang yang memiliki tanggung jawab penuh atas kondisi seluruh toko dan para karyawan yang berada di dalamnya. Mereka berperan penting dalam mengawasi jalannya bisnis toko, termasuk mengembangkan strategi toko, memimpin staf, mengatur operasional, dan memastikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

3. *Head Barista*

Posisi ini bertanggung jawab untuk memimpin atas barista dan area bar. Tugas dan tanggung jawabnya ialah mampu mengkreasikan minuman baru, bertanggung jawab atas standar penggunaan bahan baku pada minuman serta standar pada rasa minuman, melakukan *inventory* serta mengontrol persediaan bahan baku untuk pembuatan minuman.

4. *Head Chef*

Posisi ini bertanggung jawab atas semua urusan dapur baik dalam hal administrasi maupun pengawasan kinerja di dapur. Tugas dan tanggung jawabnya ialah mampu mengkreasikan menu baru, mengatur dan mengawasi seluruh tugas di dapur, serta mengawasi pelaksanaan pada pengolahan dan bahan baku yang digunakan harus sesuai dengan standar yang ada pada restoran.

#### 5. *Cashier*

Pada *Room Coffee and Eatery* memiliki karyawan *cashier* 1 orang. Posisi ini bertanggung jawab untuk melayani pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan baik secara tunai ataupun non-tunai, dan melakukan laporan keuangan transaksi sesuai dengan *shift* bekerja.

#### 6. *Barista*

Pada *Room Coffee and Eatery* memiliki karyawan *barista* sebanyak 3 orang. Posisi ini bertanggung jawab untuk membuat minuman berbahan dasar kopi serta minuman yang tidak berbahan dasar kopi dengan standar yang sudah ada, meracik, menyiapkan serta menyajikan minuman untuk para pelanggan.

#### 7. *Server*

Pada *Room Coffee and Eatery* memiliki karyawan *server* sebanyak 4 orang. Posisi ini sering juga disebut oleh sebutan *waiter/waitress* yaitu bertanggung jawab melayani pelanggan yang datang pada restoran mulai dari melayani pemesanan menu hingga mengantarkan pesanan kepada pelanggan secara baik dan profesional.

#### 8. *Cook Helper*

Pada *Room Coffee and Eatery* memiliki karyawan *cook helper* sebanyak 2 orang. Posisi ini ialah pelaksana yang bekerja atas perintah *head chef*. Bertanggung jawab untuk menyiapkan bahan baku makanan yang akan diolah restoran dan juga menyiapkan peralatan memasak, serta membantu pengolahan makanan terutama untuk menu yang kompleks.

### 4.5 Aspek Sosial

Keberadaan *Room Coffee and Eatery* membawa pengaruh positif dan mampu meningkatkan mutu hidup masyarakat setempat. Hal ini terjadi dikarenakan pada penyerapan tenaga kerjanya baik tenaga kerja operasional maupun pra operasional usaha *Room Coffee and Eatery* melibatkan masyarakat sekitar sehingga mengurangi angka pengangguran pada daerah sekitar.

Pemberian pada Tunjangan Hari Raya (THR) sebesar Rp. 1.200.000,- yang diberikan kepada lingkup masyarakat sekitar menjadi rutinitas yang dikeluarkan setiap tahunnya oleh *Room Coffee and Eatery*. Pada fungsi sosial perusahaan terhadap

masyarakat juga dilaksanakan setiap ada acara yang dilakukan seperti HUT RI 17 Agustus, Maulid Nabi, dan lain-lainnya yang bersifat sosial.

#### **4.6 Aspek Dampak Lingkungan**

Pada kegiatan operasional usaha *Room Coffee and Eatery* ini sama sekali tidak mengganggu keseimbangan lingkungan sekitar dikarenakan limbah yang dihasilkan hanya berupa limbah cair yang akan diberi netralisir atau diberi nama aerodinamis. Pembuangan hasil limbah cair hasil aerodinamis yang sudah di netralisir pula tidak dibuang ke dalam sungai daerah setempat, akan tetapi akan dimanfaatkan untuk menyiram tanaman disekitar usaha *Room Coffee and Eatery*.

Masyarakat setempat pula tidak merasa terganggu dengan kebisingan akibat mesin yang sedang beroperasi, dikarenakan pada mesin pembuat kopi tidak menghasilkan suara kebisingan yang akan mengganggu lingkungan sekitar.

#### **4.7 Aspek Keuangan**

Aspek keuangan merupakan berperan penting dalam hal menentukan layak atau tidaknya suatu usaha yang dapat dijalankan. Dalam pembahasan aspek keuangan *Room Coffee and Eatery* terdiri dari metode *Discounted Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)* dan *Profitability Index (PI)*.

##### **4.7.1 Kebutuhan Dana Dan Sumber Dana**

Pada *Room Coffee and Eatery* dana investasi awal yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha ini ialah sebesar Rp. 500.00.000,-. Pada kebutuhan peralatan kopi dibutuhkan biaya sebesar Rp. 73.733.990 untuk membeli kebutuhan seperti mesin kopi, grinder kopi, timbangan digital, kulkas penyimpanan, gelas-gelas kopi, dan lainnya. Sedangkan biaya peralatan masak dibutuhkan biaya Rp. 22.711.000 untuk membeli kebutuhan seperti kompor induksi, kulkas penyimpanan bahan baku, penanak nasi, aneka piring dan sendok dengan berbagai macam ukuran, dan lainnya. Untuk biaya furnished membutuhkan biaya sebesar Rp. 109.826.800 untuk membeli kebutuhan furniture seperti aneka sofa dan meja, serta hiasan atau pajangan. Agar lebih jelas rincian pada total biaya untuk mendirikan usaha ini, maka berikut adalah rincian biaya yang diperlukan *Room Coffee and Eatery*.

Tabel 4. 4 Kebutuhan Dana Pada *Room Coffee and Eatery*

<b>Keterangan</b>	<b>Nama Alat</b>	<b>Jumlah Biaya</b>
Peralatan Kopi	Mesin Kopi Alex Duetto	Rp 73.733.990
	Mesin Grinder Maquinos E65	
	Mesin Grinder N600 Black	
	Brewista Gooseneck Kettle 600ml	
	Blender Jtc	
	Showcase Mini	
	Freezer Mini	
	Cup Sealer	
	Microwave	
Etc.		
Peralatan Masak	Freezer L	Rp 22.711.000
	Freezer S	
	Show Case	
	Kompor	
	Blender	
	Aneka Piring	
	Toaster	
	Aneka Sendok Dan Garpu	
	Mesin Crofflee	
Etc.		
Total Furnished	Ikea Kursi Putih	Rp 109.826.800
	Ikea Kursi Hitam	
	Kursi Payung 3 Seat	
	Kursi Payung 2 Seat	
	Kursi Payung 2 Seat	
	Kursi Kayu Lipat	
	Meja Kayu Lipat	
	Akrilik Toilet Kasir No Meja	
	Cash Drawer	
	Bean Bag	
	Kursi Informa	
	Meja Informa	
	Kursi Informa	
	Meja Informa	
	Ac Dan Pemasangan	
	Sofa 2 Set	
	Sofa Kerang 4 Seat	
Jok Lesehan		
Neon Box		
Sound		

<b>Keterangan</b>	<b>Nama Alat</b>	<b>Jumlah Biaya</b>
	Mic	
	Stabilizer	
	Aplikasi Kasir, Tab Dan Printer	
	Karpet Mushola, Tempat Sampah Dll	
	Lampu Dan Aksesories Ikea	
	Pot Bunga, Batu Dll	
	Bakaran Listrik	
	Kursi Cream Informa	
	Kayu2 Pembuatan Meja	
	Lampu Taman, Tempel Dan Gantung	
	Kipas Angin Gantung	
	Kipas Angin Tempel	
	Etc.	
Total Sewa Lahan		Rp 50.000.000
Biaya Listrik Dan Air		Rp 41.008.000
Promosi	Biaya Promosi Opening Band	Rp 17.550.000
	Endorsement Talent Social Media	
	Etc.	
Jasa Pembangunan		Rp 74.460.000
Bahan Bangunan		Rp 89.722.769
Biaya Lain-Lain	Seragam Karyawan	Rp 20.987.441
	Buku Menu	
	Jasa Konsultan Kopi	
	Aplikasi Kasir, Tab Dan Printer	
	Etc.	
<b>Total</b>		<b>Rp 500.000.000</b>

Sumber data: data diolah (2024)

#### 4.7.2 Asumsi Bisnis

Asumsi ialah suatu kondisi yang harus terpenuhi untuk berlangsungnya sebuah teori. Asumsi pula dianggap sebagai titik awal (*starting point*) dalam merumuskan sebuah teori (Siregar & Hardana, 2022). Asumsi bisnis adalah dugaan atau anggapan yang digunakan sebagai dasar atau landasan berpikir dalam berbagai aspek bisnis. Asumsi ini penting karena membantu para ahli bisnis dan ekonomi dalam membuat prediksi, analisis, dan strategi bisnis yang lebih akurat.

Tabel 4. 5 Asumsi Bisnis

Asumsi Bisnis							
Asumsi pendapatan		Thn ke - 0	1	2	3	4	5
a.	Proyeksi kenaikan omset		0	5%	5%	5%	5%
b.	Jumlah omset		1.485.470.413	1.559.743.934	1.637.731.130	1.719.617.687	1.805.598.571
<b>Asumsi Biaya</b>							
	Kenaikan biaya variabel			5%	5%	5%	5%
	Kenaikan biaya non variabel			2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
a.	Biaya Variabel						
1)	Bahan baku kopi	300.000.000	300.000.000	315.000.000	330.750.000	347.287.500	364.651.875
2)	Bahan baku masakan	204.000.000	204.000.000	214.200.000	224.910.000	236.155.500	247.963.275
b.	Biaya non variabel						
1)	Gaji Karyawan		304.534.764	312.148.133	319.951.836	327.950.632	336.149.398
2)	Biaya transportasi	12.000.000	12.000.000	12.300.000	12.607.500	12.922.688	13.245.755
3)	Peralatan masak	22.711.000	22.711.000	23.278.775	23.860.744	24.457.263	25.068.695
4)	Buku menu	1.350.000	1.350.000	1.383.750	1.418.344	1.453.802	1.490.147
5)	Seragam karyawan	2.100.000	2.100.000	2.152.500	2.206.313	2.261.470	2.318.007
6)	Biaya listrik dan air	24.654.990	24.654.990	25.271.365	25.903.149	26.550.728	27.214.496
7)	Biaya promosi	17.550.000	17.550.000	17.988.750	18.438.469	18.899.430	19.371.916
8)	Iuran lingkungan	7.000.000	7.000.000	7.175.000	7.354.375	7.538.234	7.726.690
9)	Sambungan internet	24.564.000	24.564.000	25.178.100	25.807.553	26.452.741	27.114.060
		<b>615.929.990</b>	<b>920.464.754</b>	<b>956.076.373</b>	<b>993.208.282</b>	<b>1.031.929.989</b>	<b>1.072.314.314</b>

Sumber data: data diolah (2024)

### 4.7.3 Proyeksi Pendapatan

Proyeksi pendapatan adalah perkiraan berapa banyak uang yang akan dihasilkan perusahaan selama periode waktu tertentu. Apabila sebuah perusahaan ingin mengetahui berapa banyak uang yang akan dihasilkannya di bulan depan, itu mungkin menghasilkan laporan proyeksi pendapatan yang merinci berapa banyak yang telah mereka belanjakan dan jual dalam satu bulan (Andoko et al., 2023). Proyeksi pendapatan melibatkan analisis dan prediksi tentang pendapatan yang diharapkan dari penjualan produk atau layanan, serta pengeluaran yang diperlukan untuk mencapai tujuan bisnis. Proyeksi pendapatan sangat penting dalam manajemen keuangan karena membantu perusahaan dalam membuat keputusan strategis, seperti menentukan investasi, sumber pembiayaan, dan strategi pengendalian biaya.

Tabel 4. 6 Proyeksi Pendapatan

Anggaran pendapatan	1	2	3	4	5
Jumlah omset awal	1.485.470.413				
Kenaikan omset (basis tahun dasar)		5%	10%	15%	20%
Proyeksi pendapatan	1.485.470.413	1.559.743.934	1.634.017.454	1.708.290.975	1.782.564.496

Sumber data: data diolah (2024)

### 4.7.4 Proyeksi Biaya

Proyeksi biaya adalah perkiraan berapa banyak biaya yang akan dikeluarkan oleh sebuah perusahaan atau bisnis selama periode waktu tertentu. Ini melibatkan analisis dan prediksi tentang biaya yang akan timbul dalam operasional bisnis, seperti biaya tetap, biaya variabel, biaya peralatan, biaya pemasaran, dan biaya operasional lainnya. Proyeksi biaya sangat penting dalam manajemen keuangan karena membantu

perusahaan dalam membuat keputusan strategis, seperti menentukan investasi, sumber pembiayaan, dan strategi pengendalian biaya.

Tabel 4. 7 Proyeksi Biaya

Anggaran biaya	1	2	3	4	5
Jumlah biaya awal variabel	504.000.000	529.200.000	554.400.000	579.600.000	604.800.000
Jumlah biaya awal non variabel	487.224.668	499.405.284	511.585.901	523.766.518	535.947.135
Kenaikan biaya variabel		5%	10%	15%	20%
Kenaikan biaya non variabel (basis tahun dasar)		3%	5%	8%	10%
Proyeksi biaya	991.224.668	1.028.605.284	1.065.985.901	1.103.366.518	1.140.747.135

Sumber data: data diolah (2024)

#### 4.7.5 Proyeksi Laba Rugi

Proyeksi laba rugi merupakan sebuah laporan yang digunakan untuk bertujuan agar menentukan atau mengetahui besaran pendapatan bersih yang diterima oleh *Room Coffee and Eatery* setiap tahunnya, proyeksi laba rugi yang dilakukan dibuat selama 5 tahun kedepan yaitu tahun 2023 – tahun 2027. Laporan laba rugi yang bersifat proyeksi merupakan rencana keuangan dalam sebuah proposal, bukan merupakan laporan dari apa yang telah terjadi. Ini bisa dijadikan acuan bagir perusahaan untuk menentkan target kegiatan usaha dalam 1 (satu) periode. SIREGAR

Dibawah ini merupakan proyeksi laba rugi pada *Room Coffee and Eatery* selama 5 tahun yaitu tahun 2023 - tahun 2027.

Tabel 4. 8 Proyeksi Laba Rugi

Anggaran laba rugi	1	2	3	4	5
Jumlah laba (rugi) awal	494.245.745				
Kenaikan Laba (Rugi)		25%	50%	75%	100%
Proyeksi laba rugi	494.245.745	617.807.182	741.368.618	864.930.054	988.491.490

Sumber data: data diolah (2024)

#### 4.8 Proyeksi Analisis Keuangan

Pada proyeksi analisis kelayakan usaha *Room Coffee and Eatery* menggunakan beberapa kriteria investasi yaitu, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate Of Return (IRR)*, *Profitability Index (PI)*. Sedangkan *Discounted Payback Period (DPP)* digunakan untuk menghitung jangka waktu pengembalian investasi pada usaha *Room Coffee and Eatery*.

##### 4.8.1 Discounted Payback Period (DPP)

*Discounted payback period (DPP)* ialah merupakan metode yang sama dengan metode *Payback Period (PP)* akan tetapi metode ini memperhitungkan tingkat suku bunga yang berlaku.

$$\begin{aligned}
 DPP &= \frac{\text{Investasi}}{\text{Arus Kas yang sudah didikontokan/Tahun}} \times 12 \\
 &= \frac{494.462.559}{412.179.480} \times 12 \\
 &= 14,4 \text{ bulan} \sim 1 \text{ Tahun 2 Bulan}
 \end{aligned}$$

Hasil diatas *Discounted Payback Period* menginterpretasikan bahwa usaha ini akan mengembalikan nilai investasi dalam waktu 1 Tahun 2 Bulan.

Menurut (Ekayana Etc, 2021) kriteria investasi menurut perhitungan *Discounted Payback Period* sama dengan metode perhitungan *Payback Period*, yaitu memilih proyek dengan *Discounted Payback Period* yang paling pendek, karena semakin pendek masa pada *Discounted Payback Period* maka dapat diartikan semakin kecil risikonya dan semakin tinggi likuiditasnya.

Kriteria investasi dengan *Discounted Payback Period* sama dengan *Payback Period*, yaitu memilih proyek dengan *Discounted Payback Period* yang paling pendek karena semakin pendek masa *Discounted Payback Period* berarti semakin sedikit risiko dan semakin banyak likuiditas.

DPP merupakan revisi dari *Payback Period* yang tidak mempertimbangkan *cost of capital*, baik PP atau DPP sering digunakan sebagai indikator untuk project *riskiness* (Fatoni, 2023).

#### 4.8.2 *Net Present Value (NPV)*

Pada metode *net present value (NPV)* ialah merupakan metode yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai sekarang dari aliran kas masuk bersih (*proceeds*) dengan nilai sekarang dari biaya pengeluaran suatu investasi.

Oleh karena itu, untuk melaksanakannya perhitungan kelayakan investasi dengan metode NPV diperlukan data aliran kas keluar awal (*initial cash outflow*), aliran kas masuk bersih di masa yang akan datang dan *rate of return* yang diinginkan. Perhitungan NPV dapat dilihat pada tabel 4.14 dibawah ini.

Tabel 4. 9 *Net Present Value (NPV) Pada Room Coffee and Eatery*

Tahun	Net Cash Flow	Discount Factor (7,10%)	PV
1	441.444.223	0,934	412.179.480
2	867.340.649	0,872	756.154.879
3	917.827.115	0,814	747.123.628
4	533.455.752	0,760	405.453.000
5	567.653.171	0,710	402.842.901
Total Present Value			2.723.753.888
Investasi			494.462.559
<b>Net Present Value</b>			<b>2.229.291.329</b>

Sumber data: data diolah (2024)

Dari hasil perhitungan diatas, diperoleh nilai NPV positif yaitu Rp2.229.291.329 dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak dikembangkan.

Kriteria kelayakan jika *Net Present Value (NPV)* lebih besar dari nol atau bernilai positif. Sebaliknya, jika *Net Present Value (NPV)* suatu investasi lebih kecil dari nol atau bernilai negatif maka investasi tersebut dinyatakan tidak layak (Sutanto, 2021).

#### 4.8.3 *Internal Rate of Return (IRR)*

Metode *Internal Rate of Return (IRR)* ialah merupakan suatu metode untuk menghitung suatu tingkat bunga yang dapat menyamakan antara *present value* dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi. Pada umumnya metode *Internal Rate of Return* harus dicari dengan cara *trial and error*. Pada perhitungan sebelumnya dengan tingkat bunga 7,10% menghasilkan NPV yang positif.

Selanjutnya, tingkat suku bunga dikurangi untuk menemukan suku bunga yang menghasilkan nilai bersih nilai (NPV) negatif. Untuk mendapatkan NPV sama dengan nol, interpolasi dilakukan. Perhitungan NPV yang menghasilkan nilai bersih negatif diperoleh melalui metode *trial and error*, yang ditunjukkan pada tabel di bawah ini.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka diperoleh IRR lebih tinggi yaitu 121% maka usaha *Room Coffee and Eatery* layak untuk di kembangkan.

Menurut (Ramadhani, 2017) jika  $IRR >$  dari tingkat bunga yang disyaratkan maka proyek investasi dinyatakan layak, namun apabila  $IRR <$  dari tingkat bunga yang disyaratkan maka dinyatakan tidak layak.

#### 4.8.4 *Profitability Index (PI)*

Metode *Profitability Index (PI)* ialah merupakan metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang (*proceeds*) dengan nilai sekarang investasi (*outlays*). Nilai *proceeds* untuk investasi ialah sebesar Rp. 2.723.753.888 dan nilai *outlays* ialah sebesar Rp 494.462.559.

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode PI merupakan suatu investasi yang diusulkan dinyatakan layak apabila PI lebih besar dari satu ( $PI > 1$ ). *Profitability index* adalah *present value* dari arus kas dibandingkan dengan nilai investasi awal. Jika nilai index diatas 1 maka usaha dikatakan layak dan begitu sebaliknya. Perhitungan PI dapat dijelaskan dibawah ini.

$$Profitability Index (PI) = \frac{Proceeds}{Outlays} = \frac{Rp\ 2.723.753.888}{Rp\ 494.462.559} = 5,51$$

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh *profitability index* positif 5,51 dikarenakan  $> 1$  artinya usaha *Room Coffee and Eatery* dinyatakan layak. Menurut (Suhatman et al., 2023) kriteria penilaiannya yaitu apabila PI lebih dari 1, Artinya investasi tersebut menguntungkan dan layak untuk dipilih. Jika PI kurang dari 1, artinya investasi tidak menguntungkan tidak layak dipilih.

#### 4.9 Analisis dan Pembahasan

Analisis dan pembahasan yang dilakukan ialah aspek keuangan atau aspek finansial. Kelayakan berdasarkan aspek finansial ditinjau dari beberapa metode ialah metode *Discounted Payback Period* (DPP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI).

Pada perhitungan kelayakan finansial dengan metode *Discounted Payback Period* (DPP) memperoleh hasil periode pengembalian sebesar 1 tahun 2 bulan yang kurang dari umur kriteria (5 tahun). Menurut (Ekayana Etc, 2021) kriteria investasi menurut *Discounted Payback Period* sama dengan *Payback Period*, yaitu pemilihan proyek dengan *Discounted Payback Period* yang paling terpendek, karena semakin pendek masa *Discounted Payback Period* berarti semakin kecil risikonya dan semakin tinggi likuiditasnya. DPP merupakan revisi dari *Payback Period* yang tidak mempertimbangkan *cost of capital*, baik PP atau DPP sering digunakan sebagai indikator untuk project *riskiness* (Fatoni, 2023).

Pada perhitungan kelayakan finansial dengan metode *Net Present Value* (NPV) mendapatkan hasil positif sebesar Rp. 2.229.291.329. Kriteria kelayakan jika *Net Present Value* (NPV) lebih besar dari nol atau bernilai positif. Sebaliknya, jika *Net Present Value* (NPV) suatu investasi lebih kecil dari nol atau bernilai negatif maka investasi tersebut dinyatakan tidak layak (Sutanto, 2021).

Pada perhitungan kelayakan finansial dengan metode *Internal Rate of Return* (IRR) didapatkan hasil sebesar 121%. Menurut (Ramadhani, 2017) jika  $IRR >$  dari tingkat bunga (7,10%) yang disyaratkan maka proyek investasi dinyatakan layak, namun apabila  $IRR <$  dari tingkat bunga yang disyaratkan maka dinyatakan tidak layak.

Pada perhitungan kelayakan finansial dengan metode *Profitability Index* (PI) mendapatkan hasil sebesar 5,51. PI merupakan manfaat dibagi dengan biaya yang

dikeluarkan atau dapat dikenal pula dengan B/C Rasio. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh *profitability index* positif 5,51 dikarenakan  $> 1$  artinya usaha *Room Coffee and Eatery* dinyatakan layak. Menurut (Suhatman et al., 2023) kriteria penilaiannya yaitu apabila PI lebih dari 1, Artinya investasi tersebut menguntungkan dan layak untuk dipilih. Jika PI kurang dari 1, artinya investasi tidak menguntungkan tidak layak dipilih.

Tabel 4. 10 Hasil Analisis Kelayakan Pada *Room Coffee and Eatery*

No	Alat Analisis	Hasil Analisis	Kriteria	Keterangan
1	Discounted Payback Period (DPP)	1 Tahun 2 Bulan	DPP < umur kriteria (5 tahun)	LAYAK
2	Net Present Value (NPV)	Rp. 2.229.291.329	NPV > 0	LAYAK
3	Internal Rate of Return (IRR)	121%	IRR > tingkat suku bunga (0.7%)	LAYAK
4	Profitability Index (PI)	5,51	PI > 1	LAYAK

Sumber data: data diolah (2024)

Hasil dari analisis studi kelayakan usaha berdasarkan aspek keuangan yang ditunjukkan oleh tabel 4.16 dapat disimpulkan bahwa usaha *Room Coffee and Eatery* layak untuk dijalankan dikarenakan memenuhi keseluruhan kriteria kelayakan investasi dari beberapa metode penelitian kelayakan investasi yang ditinjau dari aspek finansial. Oleh karena itu, dapat ditarik kesimpulan bahwa usaha *Room Coffee and Eatery* layak dilaksanakan.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Penelitian ini menganalisa kelayakan bisnis usaha pada Room Coffee and Eatery berdasarkan aspek keuangan yang dimana menggunakan laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan dan telah diolah oleh penulis. Dari hasil analisa tersebut maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil studi kelayakan usaha berdasarkan aspek pemasaran, aspek teknik dan produksi, aspek manajemen sumber daya manusia, aspek sosial, dan aspek dampak lingkungan dinyatakan layak dikarenakan memenuhi serta sesuai dengan penjelasan dari masing-masing kategori aspek.
2. Hasil perhitungan analisis kelayakan usaha berdasarkan aspek keuangan dengan metode *Discounted Payback Period* (DPP) mendapati hasil sebesar 1 tahun 2 bulan yang kurang dari umur kriteria (5 tahun). semakin pendek masa *Discounted Payback Period* berarti semakin kecil risikonya dan semakin tinggi likuiditasnya.
3. Hasil perhitungan analisis kelayakan usaha berdasarkan aspek keuangan dengan metode *Net Present Value* (NPV) mendapati hasil sebesar Rp.2.229.291.329. Kriteria kelayakan jika *Net Present Value* (NPV) lebih besar dari nol atau bernilai positif.
4. Hasil perhitungan analisis kelayakan usaha berdasarkan aspek keuangan dengan metode *Internal Rate of Return* (IRR) mendapati hasil sebesar 121%. Jika  $IRR >$  dari tingkat bunga (0,7%) yang disyaratkan maka proyek investasi dinyatakan layak.
5. Hasil perhitungan analisis kelayakan usaha berdasarkan aspek keuangan dengan metode *Profitability Index* (PI) mendapati hasil sebesar 5,51. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh *profitability index* positif 5,51 dikarenakan  $> 1$  artinya usaha *Room Coffee and Eatery* dinyatakan layak.

Berdasarkan kesimpulan diatas yang telah dikemukakan berdasarkan hasil analisis studi kelayakan berdasarkan aspek keuangan maka usaha Room Coffee and Eatery dapat dinyatakan layak untuk dijalankan.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas maka saran yang diajukan oleh peneliti ialah sebagai berikut:

1. Hasil dari analisis studi kelayakan usaha berdasarkan aspek keuangan yang menyatakan usaha layak untuk dijalankan atau dikembangkan dengan mempertimbangkan beberapa hal yang berkaitan agar tidak terjadi kesalahan di masa mendatang.
2. Alangkah lebih baik jika *Room Coffee and Eatery* melaksanakan perhitungan laporan keuangan sesuai dengan standar atau aturan laporan keuangan perusahaan yang telah ditetapkan.
3. Meningkatkan promosi penjualan mulai dari lebih aktif pada sosial media, lebih mengedukasi para karyawan untuk menawarkan produk, hingga memperluas pangsa pasar dikarenakan mengingat jumlah konsumen yang dari hari ke hari semakin menunjukkan peningkatan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aditama, R. A., & Sos, S. (2020). *Pengantar Bisnis: Dilengkapi dengan Studi Kelayakan Bisnis*. AE Publishing.
- Adnyana, I. M. (2020). *Buku: Studi Kelayakan Bisnis*.
- Afiyah, A., & Muhammad Saifi, D. (2015). *Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat “Cozy” Kademangan Blitar)*. Brawijaya University.
- Akiang, M., Ayustia, R., & Kristianto, A. H. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Hidroponik Tinjauan Aspek Finansial (Sekolah Tinggi ilmu Manajemen Shanti Bhuana, Bengkayang, Kalimantan Barat). *Management and Sustainable Development Journal*, 2(2), 18–26.
- Andoko, A., Satria, F., & Satria, F. (2023). Penganggaran Pendapatan dan Penjualan pada PT Tunas Harapan Meubelindo, Kota Medan-Sumatera Utara. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Kalam*, 2(2), 175–181.
- Aziza, N. (2023). *Studi Kelayakan Bisnis (Tinjauan Komprehensif atas Kelayakan Bisnis): BAB 8: ASPEK PRODUKSI*. PT. Mifandi Mandiri Digital.
- Brigham, E.F & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management*. In *Cengage Learning*. [https://doi.org/https://doi.org/10.1097/00004010-197702040-00014](https://doi.org/10.1097/00004010-197702040-00014)
- Cahyoningtyas, R. A. (2023). Konsep bagi hasil (profit sharring) dalam prespektif syariah. *Al-Iqtishady: Jurnal Ekonomi Syariah*, 01(02), 23–41.
- Dewi, L. K. (2015). Pengaruh Profitabilitas, Leverage Dan Likuiditas Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Industri Makanan Dan Minuman Di Bursa Efek Indonesia. *Katalogis*, 3(8).
- Dvorský, J., Švihlíková, I., Kozubíková, L., Frajtova Michalíková, K., & Balcerzak, A. P. (2023). Effect of CSR implementation and crisis events in business on the financial management of SMEs. *Technological and Economic Development of Economy*.
- Dwiputra, A. (2011). *Studi Kelayakan Bisnis Bamba’s Cold & Creamery Dengan Menggunakan Capital Budgeting*. STIE Indonesia Banking School.
- Easterby-Smith, M., Jaspersen, L. J., Thorpe, R., & Valizade, D. (2021). *Management and business research*. Sage.
- Ekayana Etc. (2021). Book Chapter Penganggaran. *Penganggaran Perusahaan*, 23.
- Fahmi, I., & Hadi, Y. L. (2009). *Studi Kelayakan Bisnis: teori dan aplikasi*.

- Faradiba, B., & Musmulyadi, M. (2020). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Waralaba Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian “Alpokatkocok\_Doubig” Di Makassar. *PAY Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 2(2), 52–61.
- Fatoni, M. (2023). Analisis Kelayakan Bisnis Jasa Cuci Sepatu Di Massa Pandemi Covid 19 Dengan Metode Capital Budgeting. *Jurnal TRINISTIK: Jurnal Teknik Industri, Bisnis Digital, Dan Teknik Logistik*, 2(1), 33–39. <https://doi.org/10.20895/trinistik.v2i1.715>
- Fauzi, P. M., Chumaidiyah, E., & Suryana, N. (2019). Analisis kelayakan serta perancangan aplikasi website pada Startup Digital Creative Fotografi berdasarkan aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya*, 5(2), 60–66.
- H Nasir Asman, M. M. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)*. Penerbit Adab.
- Haming, M., & Basalamah, S. (2003). *Studi kelayakan investasi: proyek & bisnis*.
- Harahap, I. F., Harahap, G., & Lubis, Y. (2023). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Penangkar Bibit Tanaman Buah Mangga Dengan Teknik (Grafting) Terhadap Pendapatan Produsen. *Jurnal Ilmiah Pertanian (JIPERTA)*, 5(1), 25–31.
- Ibrahim, H. M. Y. (2003). *Studi kelayakan bisnis*. PT Rineka Cipta.
- Ira, I., & Setiawan, R. (2023). Analisis Perbandingan Penilaian Keputusan Investasi Menggunakan Metode Net Present Value (NPV) dan Metode Internal Rate of Return (IRR). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 1(2), 93–102.
- Irfani, A. S. (2020). *Manajemen Keuangan dan Bisnis; Teori dan Aplikasi*. Gramedia Pustaka Utama.
- Jaya, A., Kuswandi, S., Prasetyandari, C. W., Baidlowi, I., Mardiana, M., Ardana, Y., Sunandes, A., Nurlina, N., Panus, P., & Muchsidin, M. (2023). *Manajemen keuangan*. PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Jebrin, A. (2017). The Theoretical Strategic Approach in the Feasibility Study. *Journal of Economics, Management and Trade*, 19(2), 1–14. <https://doi.org/10.9734/jemt/2017/36268>
- Kapp, K. (2019). *The Implication of the HEQSF Act for Human and Financial Resources*. University of Pretoria (South Africa).
- Kasmir, J. (2016). *Studi kelayakan bisnis*.
- Kasmir, S. E. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis: Edisi Revisi*. Prenada Media.
- Koraag, J. F., & Ilat, V. (2016). Analisis of cost-volume-profit for planning profit at

- the tofu factory “Ibu Siti.” *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(03), 803–812.
- Ma’rifah, A., Azis, M. R. I., Alamsyah, S., & Oktaviany, M. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pada Usaha Kuliner Risol Mayo. *MRBEST*, 1(3), 61–69.
- Manalu, D. S. T., & Bangun, L. B. (2020). Analisis Kelayakan Finansial Selada Keriting dengan Sistem Hidroponik (Studi Kasus PT Cifa Indonesia). *AgriHumanis: Journal of Agriculture and Human Resource Development Studies*, 1(2), 117–126.
- Moria, H., & Elmnifi, M. (2020a). Feasibility Study into Possibility Potentials and Challenges of Renewable Energy in Libya. *Article in International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(03), 12546–12560. <https://www.researchgate.net/publication/343678963>
- Moria, H., & Elmnifi, M. (2020b). *Studi Kelayakan Kemungkinan Potensi dan Tantangan Energi Terbarukan di Studi Kelayakan Kemungkinan Potensi dan Tantangan Teknologi Teknik Mesin , Yanbu Industrial College .*
- Muhammad Sujai, S. E., MM, M. S., Cahyadi, N., S ST, M. M., Asmawati, M. S., ST, I. A. S., SE, S. H., Yucha, N., SE, M., & Irhamni, F. (2022). *Manajemen Keuangan*. CV Rey Media Grafika.
- Muhammad Sujai, S. E., MM, M. S., Cahyadi, N., S ST, M. M., Asmawati, M. S., ST, I. A. S., SE, S. H., Yucha, N., SE, M., Irhamni, F., Thompson, A., Suwita, L., Usmiar, U., Umar, H., Ulfa, Z. M., Prasetyo, A. D., Afyah, A., Muhammad Saifi, D., Harahap, I. F., ... Elmnifi, M. (2020). Studi kelayakan bisnis. *Journal of Management Studies*, 1(2), 297–320. <https://doi.org/10.1111/joms.12666>
- Muhtazib, M., & Rifaldi, M. (2023). Analisis Kelayakan Investasi Terhadap Penyewaan Alat Berat pada PT. Tri Daya Jaya Makassar. *Lokawati: Jurnal Penelitian Manajemen Dan Inovasi Riset*, 1(5), 401–411.
- Nugroho, M., & Astuti, F. Y. (2021). Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Pedaging. *Jurnal Manajemen Dayasaing*, 23(1), 59–72. <https://doi.org/10.23917/dayasaing.v23i1.14065>
- Overton, R. (2007). *Feasibility studies made simple*. Martin Books.
- Pasaribu, L. A., & Saragih, L. (2020). Analisis Kelayakan Bisnis Cafe Pada Khalizta Coffee & Resto Kota Pematangsiantar. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 2(2), 148–158.
- Putri, N. T., & Putera, A. N. (2022). *Studi Kelayakan Bisnis Praktis: Konsep Dan Aplikasi*. Andalas University Press.
- Rahmadani, S. (2019). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM

- Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan. *Hirarki: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 76–83.
- Ramadhani, H. (2017). Analisis Kelayakan Investasi Aktiva Tetap Penambahan Mesin Percetakan Pada Linexa Production Samarinda. *Ekonomia*, 6(1), 1–8.
- Rio Haribowo, S. E. (2024). *Studi Kelayakan Bisnis*. PT KIMHSAFI ALUNG CIPTA.
- Sari, N. (2021). Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Kuliner Khas Daerah Sumatera Utara di Jakarta. *Journal of Business Administration Economics & Entrepreneurship*.
- Setyawan, dodiet aditya. (2021). *Tahta Media Group v. penelitian*.
- Sholihah, N., & Jailani, H. (2023). Analisis Cost-Volume-Profit dalam Menentukan Harga Jual pada Restoran Sushi Syakira Sekarteja. *Pekobis: Jurnal Pendidikan, Ekonomi, Dan Bisnis*, 8(33), 10–32493.
- Siregar, B. G., & Hardana, H. A. (2022). *Metode Penelitian EKonomi dan Bisnis*. Merdeka Kreasi Group.
- Suhatman, R. C., Fauzi, A., Husadha, C., Ismawan, R. J., Aristawidya, S., Ambarita, S. F. N., Ananda, W., & Zalendra, Z. (2023). Pengaruh Kriteria Investasi Terhadap Keberlanjutan Bisnis Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Manajemen Dan Pemasaran Digital*, 1(4), 272–283.
- SULISTIYO, H., Saleh, A., & Susanto, H. (2014). Analisis Kelayakan Investasi Harumi “Home Spa” Di Kota Bandung. *Reka Integra*, 2(1).
- Sulistiyowati, W. S. (2019). Buku Ajar Analisa Kelayakan Usaha. *Umsida Press*, 1–111.
- Sunyoto, D., & Admojo, T. (2014). *Konsep dasar riset pemasaran dan perilaku konsumen*.
- Sutanto, I. I. (2021). Analisis Pemilihan Investasi Ternak Ayam Broiler (Studi Kasus Alih Fungsi Lahan Pertanian Pada Peternakan Ayam Broiler Di Desa Rejosari Kecamatan Karang Tengah Kabupaten Demak). *E-Logis: Jurnal Ekonomi Logistik*, 2(2).
- Suwita, L., & Usmiar, U. (2021). ANALISIS KELAYAKAN USAHA BUDI DAYA IKAN LELE UNIT PEMBENIHAN RAKYAT DARI ASPEK FINANSIAL. *Jurnal Menara Ekonomi: Penelitian Dan Kajian Ilmiah Bidang Ekonomi*, 7(1).
- Syafitri, E. M., Wiwoho, R. D., & Utomo, P. Y. (2023). Financial Analysis and Crystal Ice Cube Busines. *Jurnal Multidisiplin Madani*, 3(7), 1573–1575.
- Thompson, A. (2005). *APPENDIX I-BUSINESS FEASIBILITY STUDY OUTLINE*.

Ulfa, Z. M., & Prasetyo, A. D. (2020). Financial Feasibility Study of the Construction of New High School Building (Case Study of XYZ Foundation). *European Journal of Business and Management Research*, 5(4).

Umar, H. (2005). Studi kelayakan bisnis. *Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama*.

Wickert, C., Post, C., Doh, J. P., Prescott, J. E., & Prencipe, A. (2021). Management Research that Makes a Difference: Broadening the Meaning of Impact. *Journal of Management Studies*, 58(2), 297–320. <https://doi.org/10.1111/joms.12666>

Yulianto, B., Maarif, S., Wijaya, C., & Hardjomidjojo, H. (2019). Business feasibility analysis of solar power plants in east-sumba energy zone. *International Journal of Energy and Environment*, 10(4), 187–194.

<https://www.bps.go.id>

<https://www.bappenas.go.id>

<https://jabarprov.go.id>

<https://www.kemenparekraf.go.id>

<https://www.idx.co.id>

<https://wikiwirausaha.id>

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Chairunnisa Rahmawati Putri  
Alamat : Perumahan Griya Bukit Permata, Kecamatan Bojong Gede, Kabupaten Bogor  
Tempat dan tanggal lahir : Jakarta, 28 November 2002  
Agama : Islam  
Pendidikan

- SD : SDN Cipayung 01
- SMP : SMPIT Anugerah Insani
- SMA/K : SMKN 3 Bogor
- Perguruan tinggi : Universitas Pakuan

Bogor, Juli 2024

Peneliti,



(Chairunnisa Rahmawati Putri)

# LAMPIRAN

## Lampiran 1 Kebutuhan Investasi

Kebutuhan investasi								
A. AKTIVA TETAP			Harga Per unit	Biaya Perolehan	Umur Ekonomis	Nilai Sisa	Biaya Penyusutan	
1	Mesin kopi	1	unit	34.650.000	34.650.000	5 thn	5.000.000	5.930.000
2	Mesin kopi	1	unit	5.390.000	5.390.000	5 thn	250.000	1.028.000
3	Furniture	1	paket	109.826.800	109.826.800	5 thn	15.000.000	18.965.360
4	Pembangunan gedung	1	paket	164.182.769	164.182.769	5 thn	-	32.836.554
5	Sewa lahan	1	paket	50.000.000	50.000.000	5 thn	-	10.000.000
6	Biaya jasa konsultan	1	paket	10.000.000	10.000.000	5 thn	-	2.000.000
	<b>Jumlah aktiva tetap</b>				<b>374.049.569</b>			<b>70.759.914</b>
<b>B. MODAL KERJA</b>								
1	Bahan baku kopi	1	Bulan	25.000.000				
2	Bahan baku masakan	1	Bulan	17.000.000				
4	Biaya transportasi	1	Bulan	1.000.000				
5	Peralatan masak	1	thn	22.711.000				
6	Buku menu	1	thn	1.350.000				
7	Seragam karyawan	1	thn	2.100.000				
8	Biaya listrik dan air	1	thn	24.654.990				
9	Biaya promosi	1	thn	17.550.000				
10	Iuran lingkungan	1	thn	7.000.000				
11	Sambungan internet	1	Bulan	2.047.000				
	<b>Jumlah modal kerja</b>				<b>120.412.990</b>			
<b>C. Kebutuhan Investasi</b>								
1	Aktiva Tetap			374.049.569				
2	Modal Kerja			120.412.990				
	<b>Jumlah kebutuhan investasi</b>				<b>494.462.559</b>			

## Lampiran 2 Asumsi Biaya

Asumsi Bisnis							
Asumsi pendapatan		Thn ke - 0	1	2	3	4	5
a.	Proyeksi kenaikan omset		0	5%	5%	5%	5%
b.	Jumlah omset		1.485.470.413	1.559.743.934	1.637.731.130	1.719.617.687	1.805.598.571
<b>Asumsi Biaya</b>							
	Kenaikan biaya variabel			5%	5%	5%	5%
	Kenaikan biaya non variabel			2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
a.	Biaya Variabel						
1)	Bahan baku kopi	300.000.000	300.000.000	315.000.000	330.750.000	347.287.500	364.651.875
2)	Bahan baku masakan	204.000.000	204.000.000	214.200.000	224.910.000	236.155.500	247.963.275
b.	Biaya non variabel						
1)	Gaji Karyawan		304.534.764	312.148.133	319.951.836	327.950.632	336.149.398
2)	Biaya transportasi	12.000.000	12.000.000	12.300.000	12.607.500	12.922.688	13.245.755
3)	Peralatan masak	22.711.000	22.711.000	23.278.775	23.860.744	24.457.263	25.068.695
4)	Buku menu	1.350.000	1.350.000	1.383.750	1.418.344	1.453.802	1.490.147
5)	Seragam karyawan	2.100.000	2.100.000	2.152.500	2.206.313	2.261.470	2.318.007
6)	Biaya listrik dan air	24.654.990	24.654.990	25.271.365	25.903.149	26.550.728	27.214.496
7)	Biaya promosi	17.550.000	17.550.000	17.988.750	18.438.469	18.899.430	19.371.916
8)	Iuran lingkungan	7.000.000	7.000.000	7.175.000	7.354.375	7.538.234	7.726.690
9)	Sambungan internet	24.564.000	24.564.000	25.178.100	25.807.553	26.452.741	27.114.060
		<b>615.929.990</b>	<b>920.464.754</b>	<b>956.076.373</b>	<b>993.208.282</b>	<b>1.031.929.989</b>	<b>1.072.314.314</b>

## Lampiran 3 Laporan Proyeksi

		Tahun ke-	1	2	3	4	5
<b>A.</b>	<b>Pendapatan</b>						
	Penjualan		1.485.470.413	1.559.743.934	1.637.731.130	1.719.617.687	1.805.598.571
<b>B.</b>	<b>Biaya</b>						
1.	Harga Pokok Penjualan						
a.	Bahan baku kopi		300.000.000	315.000.000	330.750.000	347.287.500	364.651.875
b.	Bahan baku masakan		204.000.000	214.200.000	224.910.000	236.155.500	247.963.275
	Harga Pokok Penjualan		504.000.000	529.200.000	555.660.000	583.443.000	612.615.150
	Laba Kotor		981.470.413	1.030.543.934	1.082.071.130	1.136.174.687	1.192.983.421
	Contribution Margin		0,66	0,66	0,66	0,66	0,66
2.	Biaya Usaha						
a.	Gaji Karyawan		304.534.764	312.148.133	319.951.836	327.950.632	336.149.398
b.	Biaya transportasi		12.000.000	12.300.000	12.607.500	12.922.688	13.245.755
c.	Peralatan masak		22.711.000	23.278.775	23.860.744	24.457.263	25.068.695
d.	Buku menu		1.350.000	1.383.750	1.418.344	1.453.802	1.490.147
e.	Seragam karyawan		2.100.000	2.152.500	2.206.313	2.261.470	2.318.007
f.	Biaya listrik dan air		24.654.990	25.271.365	25.903.149	26.550.728	27.214.496
g.	Biaya promosi		17.550.000	17.988.750	18.438.469	18.899.430	19.371.916
h.	Iuran lingkungan		7.000.000	7.175.000	7.354.375	7.538.234	7.726.690
i.	Sambungan internet		24.564.000	25.178.100	25.807.553	26.452.741	27.114.060
k.	Biaya penyusutan		70.759.914	70.759.914	70.759.914	70.759.914	70.759.914
	Jumlah Biaya		487.224.668	497.636.287	508.308.196	519.246.903	530.459.078
<b>C.</b>	<b>Laba (Rgi)</b>						
	Laba sebelum bunga dan pajak (EBIT)		494.245.745	1.062.107.647	1.129.422.934	616.927.784	662.524.343
	-/- Interest		-	-	-	-	-
	Laba sebelum pajak (EBT)		494.245.745	1.062.107.647	1.129.422.934	616.927.784	662.524.343
	-/- Pajak penghasilan (perorangan) 25,0%		123.561.436	265.526.912	282.355.734	154.231.946	165.631.086
	Laba setelah pajak (EAT) / Net Income		370.684.309	796.580.735	847.067.201	462.695.838	496.893.258
<b>D.</b>	<b>Cashflow</b>	Tahun ke-	1	2	3	4	5
a.	EAT		370.684.309	796.580.735	847.067.201	462.695.838	496.893.258
b.	Penyusutan		70.759.914	70.759.914	70.759.914	70.759.914	70.759.914
	Non Dsicounted Casflow		441.444.223	867.340.649	917.827.115	533.455.752	567.653.171
	Discounted Cashflow		412.179.480	756.154.879	747.123.628	405.453.000	402.842.901
	Akumuasi Non Discounted Cashflow		441.444.223	1.308.784.872	2.226.611.986	2.760.067.738	3.327.720.909
	Akumuasi Discounted Cashflow		412.179.480	1.168.334.359	1.915.457.987	2.320.910.987	2.723.753.888
<b>E.</b>	<b>Present Value</b>	Tahun ke-	1	2	3	4	5
a.	Cashflow		441.444.223	867.340.649	917.827.115	533.455.752	567.653.171
b.	Discount factor 7,10%		0,933706816	0,871808418	0,814013463	0,760049918	0,709663789
	Present Vaue		412.179.480	756.154.879	747.123.628	405.453.000	402.842.901