

## PERANCANGAN USAHA PEMBUKAAN CABANG BARU PADA RUMAH MAKAN

Syifa Salsabila<sup>1</sup>, Endang Chumaidiyah<sup>2</sup>, Yudha Prambudia<sup>3</sup>

Universitas Telkom

syifasalsabila@student.telkomuniversity.ac.id<sup>1</sup>,

endangchumaidiyah@telkomuniversity.ac.id<sup>2</sup>, prambudia@telkomuniversity.ac.id<sup>3</sup>

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan estimasi permintaan pasar pada lokasi cabang dengan dilakukan perhitungan menggunakan metode peramalan. Perhitungan ini diestimasi untuk lima tahun kedepan. Pada aspek teknis dan operasional dilakukan perhitungan biaya operasional dan biaya investasi serta penentuan lokasi untuk pembukaan cabang usaha Sop Buntut Cut Meutia. Pada aspek finansial dilakukan perhitungan investasi apakah layak atau tidak. Penentu suatu usaha dikatakan layak apabila memiliki nilai  $NPV > 0$ ,  $IRR > MARR$ . Hasil penelitian menunjukkan, hasil dari perancangan usaha pembukaan cabang sop buntut ini didapatkan nilai NPV sebesar Rp252.216.017 dengan nilai IRR sebesar 29,64% dan nilai MARR sebesar 8,25%. Simpulan, perancangan usaha pembukaan cabang baru pada usaha sop buntut cut meutia dianggap layak.

**Kata Kunci:** IRR, NPV, PBP, Perancangan Bisnis, Studi Kelayakan Usaha

### ABSTRACT

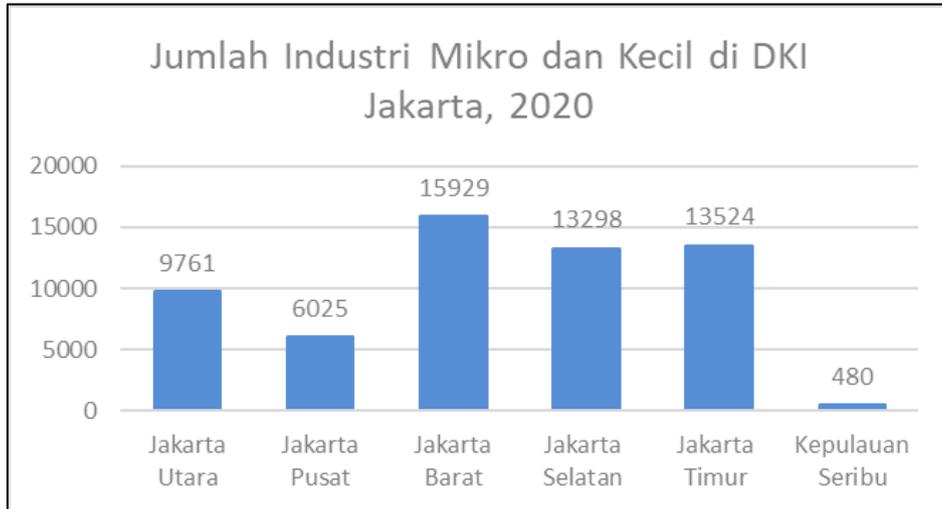
*This study aims to determine the estimated market demand at branch locations by calculating using forecasting methods. This calculation is estimated for the next five years. On the technical and operational aspects, the calculation of operational costs and investment costs is carried out as well as determining the location for the opening of the Sop Buntut Cut Meutia business branch. On the financial aspect, the investment is calculated whether it is feasible or not. The determinant of a business is said to be feasible if it has an NPV value  $> 0$ ,  $IRR > MARR$ . The results showed that the results of the design of the oxtail soup branch opening business obtained an NPV value of IDR 252,216,017 with an IRR value of 29.64% and a MARR value of 8.25%. In conclusion, the business plan to open a new branch in the cut meutia oxtail soup business is considered feasible.*

**Keywords:** IRR, NPV, PBP, Business Design, Business Feasibility Study

### PENDAHULUAN

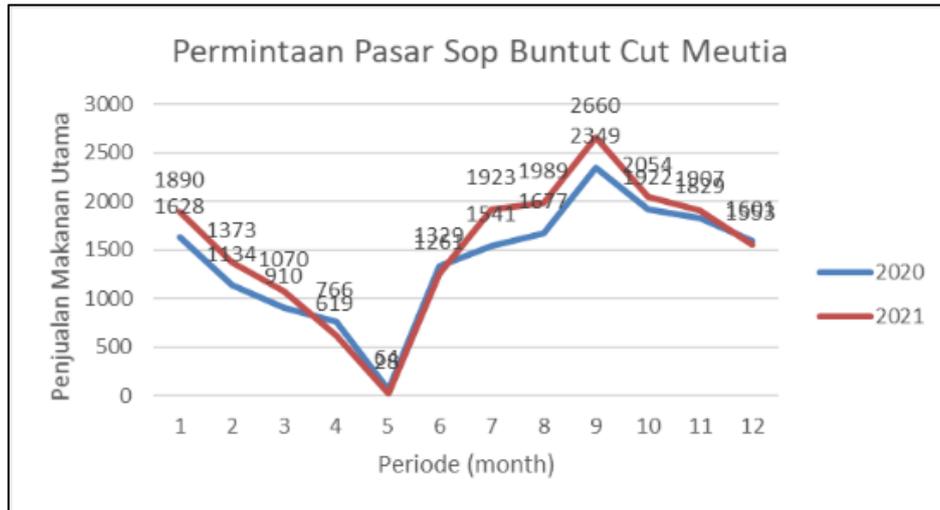
Industri makanan atau kuliner di DKI Jakarta merupakan sektor yang memiliki persentase paling tinggi dibandingkan dengan industri lainnya. Pada tahun 2020, Industri makanan di DKI Jakarta dapat mencapai 37,7 persen. Selanjutnya terdapat Industri Pakaian Jadi sebesar 28,7 persen dan industri furnitur sebesar 5,8 persen (bi.go.id, 2022).

Berdasarkan hasil survei, DKI Jakarta memiliki jumlah IMK (Industri Menengah dan Kecil) sebanyak 59.017 unit yang tersebar di lima Kota dan satu Kabupaten. Berikut merupakan jumlah Industri Mikro dan Kecil atau IMK di DKI Jakarta pada tahun 2020 (Jakarta.bps.go.id, 2022).



**Gambar 1. Jumlah Industri Mikro Kecil di DKI Jakarta Tahun 2020**

Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia Cabang Pusat merupakan suatu usaha yang bergerak pada bidang kuliner. Usaha ini telah berdiri lebih dari 50 tahun lamanya yang merupakan bisnis turun-temurun yang hingga kini telah berjalan tiga generasi. Selain membuka rumah makan cabang pusat ini, Sop Buntut Cut Meutia menjual produknya dalam bentuk bisnis *franchise*. Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia cabang pusat ini memproduksi dan menjual produknya sendiri. Dalam kegiatan produksinya Sop Buntut Cut Meutia cabang pusat ini memfokuskan untuk ketersediaan produk untuk rumah makan cabang pusat.



Gambar 2. Data Permintaan Pasar Sop Buntut Cut Meutia Pusat

Berdasarkan pada gambar diatas menunjukkan bahwa penjualan pada usaha rumah makan mengalami kenaikan dan penurunan yang signifikan. Hal ini disebabkan oleh dampak Covid-19 yang melanda Indonesia sehingga penjualan terus menurun pada tahun 2020. Namun, usaha ini sedikit demi sedikit mengalami kenaikan disebabkan oleh masa transisi PPKM yang telah mengizinkan masyarakat dapat kembali beraktivitas diluar rumah. Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia cabang pusat ini berada di dalam gang dan cukup kecil untuk menampung seluruh konsumen yang datang dan ingin makan ditempat.

Permasalahan-permasalahan yang ada kemudian dibagi menjadi beberapa faktor, yaitu *man*, *place*, *method*, dan *information* yang digambarkan Permasalahan yang ada pada faktor *man* adalah mengenai sumber daya manusianya. Pada kegiatan proses bisnis, keluarga pemilik usaha turun tangan dalam melayani dan menyiapkan produk usaha akibat kurangnya jumlah tenaga kerja yang ada. Hal ini terjadi karena sulitnya mendapat tenaga kerja yang sesuai. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, kesulitan menemukan tenaga kerja yang sesuai ini diakibatkan oleh banyaknya kritikan konsumen mengenai cita rasa produk yang berubah.

Pada faktor *place*, tempat usaha yang telah ada yaitu di Kota Jakarta Pusat merupakan cabang pertama yang dimiliki oleh pemilik usaha. Sebagai rumah makan legendaris yang telah memiliki banyak pelanggan, rumah makan Sop Buntut Cut Meutia pusat memiliki tempat usaha yang sangat terbatas dari akses menuju tempat maupun dari ketersediaan tempat usaha untuk menampung konsumen dalam jumlah banyak.

Selain itu, fasilitas seperti lahan parkir, toilet, dan area mushola tidak ada pada lokasi usaha tersebut sehingga menjadi suatu permasalahan dari tempat usaha ini.

Selanjutnya faktor *method*. Pada rumah makan Sop Buntut Cut Meutia pusat ini menggunakan *social media* (Instagram dan WhatsApp) sebagai media melakukan promosi. Tetapi jika dilihat pada akun sosial media Insatgram, pemilik usaha melakukan promosi terakhir pada bulan Februari lalu dan isi konten pada akun tersebut tidak ada kegiatan interaktif kepada *followers*-nya. Dengan hal tersebut maka kegiatan promosi belum dilakukan pemasaran secara maksimal yang berdampak pada kecenderungan calon pelanggan yang tidak mengetahui usaha tersebut terlebih pada generasi-generasi sekarang. Untuk mendapatkan jumlah pelanggan yang lebih banyak maka perlu sekali meningkatkan *brand awareness* guna memperkenalkan produk-produk yang dijual.

Faktor terakhir adalah *information*. Penurunan jumlah permintaan pasar ini selain diakibatkan oleh faktor-faktor diatas, disebabkan juga oleh beberapa hal, yaitu akibat adanya pandemi Covid-19 dan juga banyaknya pelanggan yang berasal dari Kota Jakarta Selatan. Berdasarkan pada Gambar I.4, memperlihatkan penurunan jumlah permintaan selama tahun 2020 dan 2021. Pelanggan yang lebih banyak berasal dari luar kota khususnya lebih banyak dari Kota Jakarta Selatan tidak dapat mendatangi untuk membeli produk dari tempat usaha ini akibat adanya pandemi

Dengan perencanaan ini, pemilik usaha mempertimbangkan untuk membuka cabang baru di Kota Jakarta Selatan. Pemilihan kota tersebut dikarenakan pemilik usaha menginginkan untuk membuka kembali cabang usaha di kota tersebut. Selain itu, mengingat produk yang dijual merupakan makanan olahan yang cepat basi maka pemilihan kota tersebutlah menjadi pilihan dalam membuka cabang baru. Kota Jakarta Selatan dikenal sebagai pusat bisnis menjadi rekomendasi dalam mengembangkan bisnis karena berada di daerah yang strategis.

Kota Jakarta Selatan merupakan kota yang sering dikunjungi oleh para wisatawan karena keaneka ragaman kuliner yang ada pada kawasan tersebut. Banyaknya makanan legendaris yang bertahan pada kawasan tersebut menunjukkan bahwa wisatawan tetap tertarik meski banyaknya usaha kekinian yang bermunculan. Sehingga bagi rumah makan Sop Buntut Cut Meutia ini masih memiliki potensi cukup tinggi untuk membuka usaha di area tersebut.

Upaya yang dilakukan dalam memecahkan masalah dari setiap akar masalah yang ada adalah dengan menentukan alternatif solusinya. Masalah yang terjadi pada Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia cabang pusat adalah tidak dapat memenuhi permintaan yang tinggi yang datang ke rumah makan. Hal tersebut disebabkan oleh faktor seperti *Man, place, dan Method*.

**Tabel 1.**  
**Daftar Alternatif Solusi**

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1	Area Kapasitas rumah makan yang terbatas.	Melakukan Perancangan usulan pembukaan Cabang baru di kota yang berbeda untuk meningkatkan jumlah permintaan.
2	Keterbatasan akses menuju tempat.	
3	Tidak ada fasilitas penunjang.	
4	Banyak konsumen yang berasal dari Kota Jakarta Selatan.	Melakukan penambahan tenaga kerja.
6	Keterbatasan jumlah tenaga kerja yang dimiliki.	
7	Sulitnya menemukan tenaga kerja yang sesuai.	Memberikan pelatihan kepada tenaga kerja sesuai SOP yang berlaku
8	Kegiatan pemasaran yang belum maksimal.	Melakukan perancangan program promosi dengan membuat konten produk untuk memperluas pemasaran.
9	Konten Promosi yang dilakukan monoton.	

Berdasarkan tabel alternatif solusi, terdapat empat solusi dari enam akar masalah yang ada. Solusi yang terpilih yaitu melakukan perancangan pembukaan cabang baru di kota yang berbeda untuk memenuhi permintaan pasar sekaligus untuk memperluas pasar.

## KAJIAN TEORI

### Studi Kelayakan Bisnis

Analisis kelayakan merupakan suatu cara yang dilakukan untuk menganalisis suatu kelayakan investasi dari berbagai aspek yang ada secara sistematis dan terukur (Chumaidiyah, 2021). Terdapat tiga tujuan dari analisis kelayakan bisnis yaitu untuk (1) untuk melihat tingkat keuntungan dari suatu investasi, (2) untuk mengevaluasi dan memberikan penilaian terhadap alteratif investasi, dan (3) untuk menentukan prioritas dari investasi (Chumaidiyah, 2021).

### **Aspek Pasar**

Aspek pasar adalah suatu langkah awal yang dilakukan pada suatu usaha dengan tujuan untuk memastikan produk atau jasa yang akan ditawarkan dapat diterima oleh calon pelanggan (Chumaidiyah, 2021).

### **Aspek Teknis dan Operasional**

Aspek teknis dan operasinal merupakan suatu perencanaan teknis dari keseluruhan kebutuhan seperti yang dibutuhkan dari produk atau jasa yang akan ditawarkan. Adapun tahap-tahap dalam aspek teknis dan operasi meliputi, 1) pemilihan dan perancangan produk; 2) perencanaan kapasitas; 3) pemilihan dan perencanaan proses atau fasilitas produksi; 4) penentuan lokasi; 5) pengorganisasian sistem produksi (Chumaidiyah, 2021).

### **Aspek Finansial**

Pada aspek finansial dilakukan perhitungan mengenai, 1) estimasi biaya produksi; 2) estimasi nilai investasi dan sumber pendanaan; 3) penyusunan cashflow; 4) evaluasi investasi (Chumaidiyah, 2021).

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

NPV adalah nilai sekarang dari arus pendapatan yang ditimbulkan oleh penanaman modal investasi. Kriteria kelayakan dari hasil perhitungan NPV adalah, a) jika  $NPV > 0$ , maka usaha tersebut menguntungkan dan layak untuk dijalankan; b) jika  $NPV = 0$ , maka usaha tersebut mampu mengembalikan modal; c) jika  $NPV < 0$ , maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan akibat merugi (Kasmir, 2012).

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

Nilai pada IRR menunjukkan nilai aktual pengembalian dari suatu usaha. Kriteria kelayakan pada nilai IRR adalah, a) jika nilai  $IRR > MARR$  maka usaha layak untuk dijalankan; b) jika nilai  $IRR < MARR$  maka usaha tidak layak untuk dijalankan (Kasmir, 2012).

### ***Payback Period (PBP)***

PBP adalah suatu teknik penilaian terhadap suatu periode pengembalian investasi suatu proyek atau usaha (Kasmir, 2012).

### **Analisis Sensitivitas**

Analisis sensitivitas bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan analisis proyek jika ada suatu kesalahan atau perubahan dalam perhitungan biaya atau benefit (Djamin, 1992).

### **Peramalan Permintaan**

Peramalan adalah suatu kegiatan dengan melakukan perhitungan untuk menentukan hal-hal yang akan datang secara objektif menggunakan data masa lalu (Sumayang, 2003). *Times series*, metode ini didasarkan pada peramalan menggunakan waktu sebagai dasar perhitungannya (Teguh, 2006). Terdapat empat jenis pola pada peramalan permintaan yaitu, 1) pola data trend; 2) pola data musiman; 3) pola data siklis; 4) pola data acak (Teguh, 2006).

### **Marketing Mix**

Terdapat empat strategi bauran pemasaran yaitu *product*, *price*, *place*, dan *promotion* (Kotler & Keller, 2016).

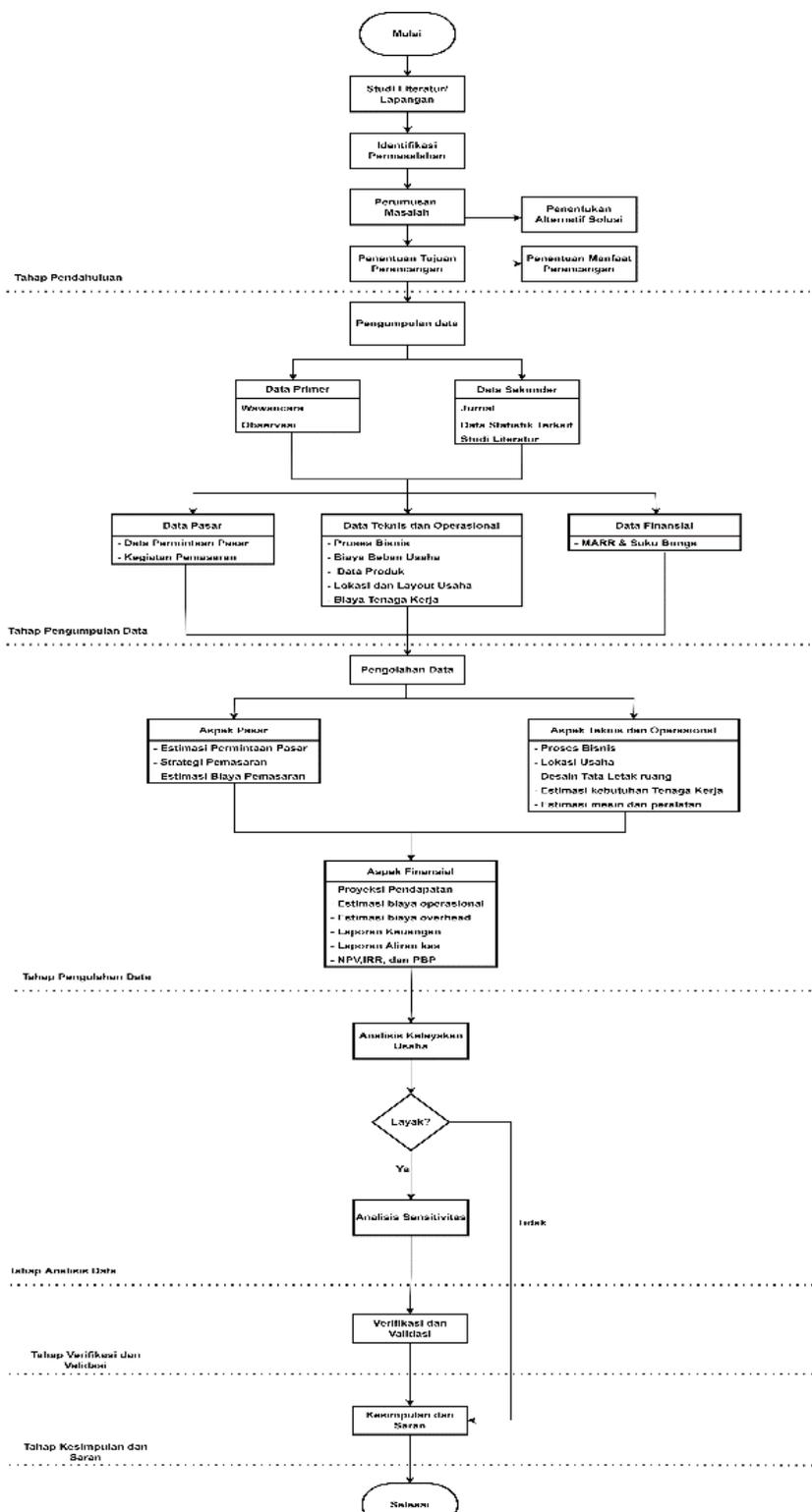
### **STP (Segmenting, Targeting, Positioning)**

Segmenting merupakan suatu proses pengelompokkan pasar menjadi beberapa kelompok yang memiliki keinginan, kebutuhan, dan perilaku yang sama. Segmentasi terbagi menjadi tiga yaitu segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku (Kotler & Keller, 2016).

Targeting dilakukan apabila pengidentifikasin segmentasi pasar telah dilakukan. Selanjutnya perusahaan akan menentukan kelompok pasar yang akan ditargetkan dengan menyatukan beberapa variabel (Kotler & Keller, 2016). *Positioning* merupakan suatu proses produk, brand, atau organisasi pada perusahaan di bandingkan dengan produk, brand, ataupun organisasi dari pesaing oleh pelanggan eksiting maupun calon pelanggan.

## METODE PENELITIAN

Sistematika Perancangan ditunjukkan pada Gambar 3 berikut:



Gambar 3. Sistematika Perancangan

Berdasarkan gambar diatas adanya permasalahan yang terjadi. Cara menyelesaikan permasalahan yang ada pada Rumah Makan Cut Meutia dimulai dengan melakukan kegiatan identifikasi dalam menentukan topik pada objek penelitian. Setelah itu adanya pengumpulan data mengenai data pendukung untuk memberikan usulan mengenai perancangan pembukaan cabang baru pada Rumah Makan Sop Buntu Cut Meutia yang diperhatikan dari segi segi aspek pasar, aspek teknis dan operasional, dan aspek finansial. Data-data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan melalui pemilik usaha dengan metode wawancara. Sedangkan data sekunder didapatkan melalui proses pencarian jurnal, data statistik terkait, dan studi literatur. Kemudian menganalisis risiko dan sensitivitas dengan menggunakan data yang didapatkan dari hasil wawancara. dan pengumpulan data yang didapatkan pengolahan data historis usaha untuk mendapatkan hasil kelayakan usaha pada objek penelitian. Tahapan selanjutnya dengan melakukan verifikasi terhadap rencana perencanaan pembukaan cabang baru dan dilakukan validasi yang dilakukan oleh pemilik usaha atau *stakeholder* dari usaha Sop Buntut Cut Meutia.

## HASIL PENELITIAN

### Aspek Pasar

Perhitungan estimasi permintaan pasar ditunjukkan pada Tabel 2 sebagai berikut:

**Tabel 2.**  
**Perhitungan Estimasi Permintaan Pasar**

Year	Estimasi Permintaan Pasar				
	2023	2024	2025	2026	2027
Amount of Buyer	16.918	17.012	17.107	17.203	17.299

Tabel 2 merupakan estimasi permintaan pasar pada lokasi cabang. Perhitungan estimasi pasar lokasi cabang tahun 2023 disamakan sama dengan jumlah penjualan pusat pada tahun 2020 yang dikalikan dengan jumlah permintaan eksisting pada tahun pertama dengan allowance sebesar 1% dan dihitung pula dengan kenaikan rata-rata penduduk DKI Jakarta sebesar 0,56%.

### Aspek Teknis dan Operasional

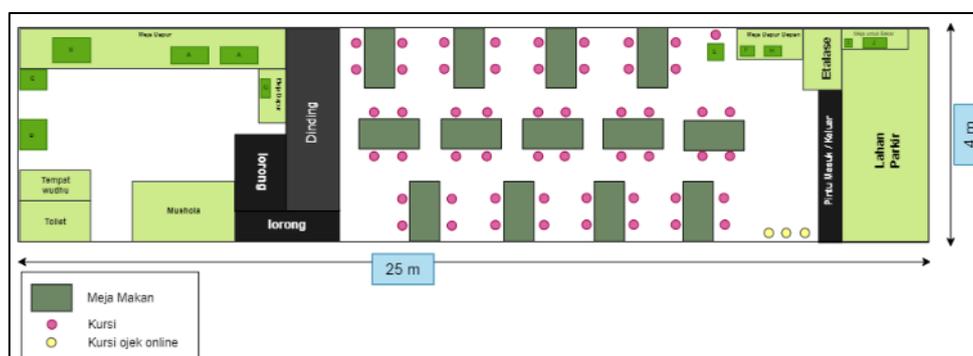
Untuk menentukan jumlah kebutuhan tenaga kerja dapat dilakukan dengan menghitung waktu kerja efektif dalam sebulan yang diimbangi dengan estimasi permintaan konsumen perbulan. Berikut merupakan perhitungan total waktu proses perbulan.

**Tabel 3.**  
**Perhitungan Total Waktu Proses Per Bulan**

Aktivitas	Waktu Proses Per Bulan				
	2023	2024	2025	2026	2027
Proses pengadaan produk	10870	10870	10870	10870	10870
Proses pembukaan dan penutupan toko	4440	4440	4440	4440	4440
Proses pelayanan toko untuk take away	12970	13043	13115	13189	13262
proses pelayanan toko untuk makan ditempat	19455	19564	19673	19783	19894

Perhitungan tabel diatas didapatkan berdasarkan perbandingan dengan waktu kerja efektif tenaga kerja yaitu selama 12960 menit. Berdasarkan pada tabel diatas, didapatkan bahwa jumlah tenaga kerja langsung yang dibutuhkan adalah sebanyak enam orang tenaga kerja yang terdiri dari 4 pelayan, 1 staff dapur, 1 pegawai kasir, dan 1 pemasaran.

Untuk melakukan pembukaan cabang baru makan diperlukan lokasi usaha yang sesuai. Pada pembukaan cabang baru Sop Buntut Cut Meutia Pusat akan dibuka di Tebet, Jakarta Selatan. Berikut merupakan tata letak ruang dari cabang baru usaha Sop Buntut Cut Meutia.



**Gambar 4. Tata letak Ruang (Layout) Usaha**

Untuk membuka suatu usaha baru, maka diperlukan fasilitas, mesin, dan peralatan untuk menunjang kegiatan operasional bisnis. Berikut Tabel 4 merupakan kebutuhan fasilitas dan mesin dari pembukaan cabang baru:

**Tabel 4.**  
**Fasilitas dan Mesin Operasional**

No	Nama Barang	Jumlah	Satuan	Eco. Life
Mesin dan Fasilitas				
1	Etalase	1	Unit	8
2	Kipas Angin dinding	2	Unit	8
3	Alat Pemanggang	1	Unit	8
4	Set Alat Kasir (printer termal)	1	Unit	8
5	Tablet	1	Unit	8
6	rice cooker 6 liter	1	Unit	8
7	Chiller	1	Unit	8

Berikut Tabel 5 merupakan peralatan dari pembukaan cabang baru:

**Tabel 5.**  
**Peralatan Operasional**

No	Nama Barang	Jumlah	Satuan	Eco. Life
Peralatan-Peralatan				
8	Kompor Gas 2 Tungku	2	Buah	8
9	Tabung Gas LPG 3 kg	2	Buah	8
10	Tabung Gas LPG 12 kg	4	Buah	8
11	Selang Regulator	3	Buah	8
12	Meja Kasir	1	Buah	4
13	Meja Untuk alat pemanggang	1	Buah	4
14	meja makan	13	Buah	4
15	kursi	60	Buah	4
16	Panci Besar	4	Buah	4
17	Panci Kecil	2	Buah	4
18	Pisau Set	1	Buah	4
19	Container kecil	4	Buah	4
20	Toples Bumbu	4	Buah	4
21	Tempat Sampah	2	Buah	4
22	Penggorengan	1	Buah	4
23	Termos Nasi 30 Liter	2	Buah	4
24	Set Mangkuk	50	Buah	4
26	Piring	50	Buah	4
27	Sendok Lusinan	5	pack	4
28	Garpu Lusinan	5	pack	4
29	Rak Piring	1	Buah	4
30	Rak Sendok	1	Buah	4

31	Wadah Penyimpanan Sendok & Garpu	10	Buah	4
32	Capitan Makanan	2	Buah	4
33	Sodet	2	Buah	4
34	Saringan Minyak	1	Buah	4
35	Nampan	2	Buah	4
36	Talenan	2	Buah	4
37	Ember	1	Buah	4
38	Gayung	1	Buah	4
39	Stop Kontak	2	Buah	4

### Aspek Finansial

Pada aspek finansial berisi mengenai laporan keuangan usaha yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, dan *cashflow*, sehingga usaha dapat dianalisis dan ditentukan apakah layak untuk dijalankan atau tidak. Berikut merupakan laporan laba rugi dari pembukaan cabang usaha Sop Buntut Cut Meutia.

**Tabel 6.**  
**Laporan Laba Rugi**

Laba Rugi					
Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
Pendapatan					
Total Pendapatan	Rp1.055.391.000	Rp1.098.069.000	Rp1.164.386.000	Rp1.240.827.000	Rp1.303.745.000
Biaya Langsung					
Biaya Pemasaran	Rp635.597.000	Rp666.996.000	Rp699.946.000	Rp734.524.000	Rp770.810.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp172.800.000	Rp174.683.520	Rp176.587.570	Rp178.512.375	Rp180.458.160
Total Biaya Langsung	Rp808.397.000	Rp841.679.520	Rp876.533.570	Rp913.036.375	Rp951.268.160
Biaya Overhead					
Biaya Sewa Tempat	Rp100.000.000	Rp104.940.000	Rp110.124.036	Rp115.564.163	Rp121.273.033
Biaya Listrik	Rp22.519.984	Rp23.632.471	Rp24.799.915	Rp26.025.081	Rp27.310.667
Biaya Air	Rp1.788.000	Rp1.876.327	Rp1.876.327	Rp1.876.327	Rp1.876.327
Biaya Pengiriman	Rp1.800.000	Rp1.888.920	Rp1.982.233	Rp2.080.155	Rp2.1876.327
Biaya Barang Habis Pakai	Rp5.672.712	Rp5.952.944	Rp6.247.019	Rp6.555.622	Rp6.879.470
Depresiasi Fasilitas dan Mesin	Rp976.375	Rp976.375	Rp976.375	Rp976.375	Rp976.375
Depresiasi Peralatan	Rp2.149.203	Rp2.149.203	Rp2.149.203	Rp2.149.203	Rp2.240.308
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp34.991.244	Rp34.991.244	Rp34.991.244	Rp34.991.244	Rp34.991.244
Total Biaya Overhead	Rp168.897.517	Rp174.407.483	Rp183.146.351	Rp190.218.120	Rp197.730.339
Total Harga Pokok	Rp978.294.517	Rp1.018.087.003	Rp1.059.769.922	Rp1.103.254.495	Rp1.148.998.499

Produksi					
Total Harga Pokok Penjualan	Rp978.294.517	Rp1.018.087.003	Rp1.059.679.922	Rp1.103.254.495	Rp1.148.998.499
Laba Kotor (Penghasilan Sebelum Operasi)					
	Rp77.096.483	Rp79.981.997	Rp104.706.078	Rp137.572.505	Rp154.746.501
Biaya Operasional					
Biaya Pemasaran	Rp2.795.000	Rp2.933.073	Rp3.077.967	Rp3.230.018	Rp3.389.581
Biaya THR	Rp17.315.937	Rp17.695.482	Rp17.695.482	Rp17.888.362	Rp18.083.346
Total Biaya Operasional	Rp20.110.937	Rp20.437.754	Rp20.773.449	Rp21.118.381	Rp21.478.927
EBIT (Earning Before Interest and Tax)					
	Rp56.985.546	Rp59.544.243	Rp83.932.630	Rp116.454.125	Rp133.273.574
Beban Bunga					
	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-
EBT (Earning Before Tax)					
	Rp56.985.546	Rp59.544.243	Rp83.932.630	Rp116.454.125	Rp133.273.574
Pajak					
	Rp569.855	Rp594.442	Rp839.326	Rp1.164.541	Rp1.332.736
EAIT (Earning After Interest and Tax)					
	Rp56.415.691	Rp58.948.801	Rp83.093.303	Rp115.289.583	Rp131.940.839

Laporan laba rugi berisi perhitungan pendapatan, total biaya langsung, total biaya *overhea*, dan total biaya operasional. Pada laporan ini akan menggambarkan besar pendapatan yang diperoleh pada periode tertentu.

**Tabel 7.**  
**Laporan Arus Kas**

Arus Kas (Cash Flow)						
Tahun	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Estimasi Arus Kas Masuk						
Model Pemilik	Rp264.147.610					
Pendapatan Penjualan		Rp1.055.391.000	Rp1.098.069.000	Rp1.164.386.000	Rp1.240.827.000	Rp1.303.745.000
Total Kas Masuk	Rp269.147.610	Rp1.055.391.000	Rp1.098.069.000	Rp1.164.386.000	Rp1.240.827.000	Rp1.303.745.000
Estimasi Arus Kas Keluar						
Biaya Mesin dan Fasilitas	Rp7.810.099	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-
Biaya Peralatan	Rp9.816.642	Rp-	Rp-	Rp-	Rp7.741.401	Rp-
Biaya SIUP	Rp2.700.000	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-
Biaya Produksi		Rp635.597.000	Rp666.996.000	Rp699.946.000	Rp734.524.000	Rp770.810.000
Biaya Tenaga Kerja		Rp172.800.000	Rp174.683.520	Rp176.587.570	Rp178.512.375	Rp180.458.160

<b>Langsung</b>						
Biaya Sewa Tempat		Rp100.000.000	Rp104.940.000	Rp110.124.036	Rp115.564.163	Rp121.273.033
Biaya Listrik		Rp.22.519.984	Rp23.632.471	Rp24.799.915	Rp26.025.031	Rp27.310.667
Biaya Air		Rp1.788.000	Rp1.876.327	Rp1.876.327	Rp1.876.327	Rp1.876.327
Biaya Pengiriman		Rp1.800.000	Rp1.888.920	Rp1.982.233	Rp2.080.155	Rp2.182.915
Biaya Barang Habis Pakai		Rp5.672.712	Rp5.952.944	Rp6.247.019	Rp6.555.622	Rp6.879.470
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung		Rp34.991.244	Rp34.991.244	Rp34.991.244	Rp34.991.244	Rp34.991.244
Biaya Pemasaran		Rp2.795.000	Rp2.933.073	Rp3.077.967	Rp3.230.018	Rp3.389.581
THR		Rp17.315.937	Rp17.504.681	Rp17.695.482	Rp17.888.362	Rp18.083.346
Pinjaman Bunga		Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-
Angsuran Pokok		Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-
Pajak		Rp569.855	Rp595.442	Rp839.326	Rp1.164.541	Rp1.332.736
Total Estimasi Arus Kas Keluar	Rp20.327.641	Rp995.849.732	Rp1.035.994.622	Rp1.078.167.119	Rp1.130.153.240	Rp1.168.587.478
Arus Kas Bersih	Rp248.819.969	Rp59.541.268	Rp62.074.378	Rp86.218.881	Rp110.673.760	Rp135.157.522
Saldo Kas Awal		Rp248.819.969	Rp308.361.237	Rp370.435.615	Rp456.654.496	Rp567.328.256
Saldo Kas Akhir	Rp248.819.969	Rp308.361.237	Rp370.435.615	Rp456.654.496	Rp567.328.256	Rp702.485.777

Laporan arus kas atau *cashflow* menggambarkan informasi mengenai pemasukan dan pengeluaran dari kegiatan bisnis yang dilakukan pada periode tertentu.

**Tabel 8.**  
**Proyeksi Neraca**

<b>NERACA</b>						
Tahun	2023	2024	2025	2026	2027	
<b>AKTIVA</b>						
<b>Aset Lancar</b>						
Saldo Kas Akhir	Rp308.361.237	Rp370.435.615	Rp456.654.496	RP567.328.256	Rp702.485.777	
Total Aset Lancar	Rp308.361.237	Rp370.435.615	Rp456.654.496	RP567.328.256	Rp702.485.777	
<b>Aset Tetap &amp; Tidak Berwujud</b>						
<b>Aset Tidak Berwujud</b>						
SIUP	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	
Total Aset Tidak Berwujud	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	
<b>Aset Tetap</b>						
Biaya Mesin dan Fasilitas	Rp7.810.999	Rp7.810.999	Rp7.810.999	Rp7.810.999	Rp7.810.999	
Biaya Peralatan	Rp9.816.642	Rp9.816.642	Rp9.816.642	Rp17.558.043	Rp17.558.043	
Total Aset Tetap	Rp17.627.641	Rp17.627.641	Rp17.627.641	Rp25.369.042	Rp25.369.042	
<b>Akumulasi Depresiasi &amp; Amortisasi</b>						
Akumulasi Depresiasi Mesin dan Fasilitas	Rp976.375	Rp1.952.750	Rp2.929.125	Rp3.905.500	Rp4.881.874	
Akumulasi Depresiasi & Amortisasi	Rp3.125.577	Rp6.251.155	Rp9.376.732	Rp12.502.310	Rp15.718.993	
Total Aset Tetap & Tidak Berwujud	Rp17.202.064	Rp14.076.486	Rp10.950.909	Rp15.566.732	Rp12.350.049	
Total Aset	Rp325.563.301	Rp384.512.101	Rp467.605.405	Rp582.894.988	Rp714.835.827	
<b>PASSIVA</b>						
<b>Liabilitas</b>						

Sisa Hutang	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-
Total Liabilitas	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-
Ekuitas					
Modal Pemilik	Rp269.147.610	Rp269.147.610	Rp269.147.610	Rp269.147.610	Rp269.147.610
EAIT	Rp56.415.691	Rp56.415.691	Rp83.093.303	Rp115.289.583	Rp131.940.839
Akumulasi EAIT	Rp56.415.691	Rp115.364.491	Rp198.457.794	Rp313.747.378	Rp445.688.216
Total Ekuitas	Rp325.563.301	Rp384.512.101	Rp467.605.405	Rp582.894.988	Rp714.835.827
Total Liabilitas & Ekuitas	Rp325.563.301	Rp384.512.101	Rp467.605.405	Rp582.894.988	Rp714.835.827

Laporan neraca berisi total jumlah aset dengan total jumlah lialibilitas dan ekuitas yang memiliki nilai sama sehingga mendapatkan hasil yang *balance*.

### Analisis Kelayakan Usaha

Menentukan kelayakan pada usaha yang dirancang dibutuhkan data finansial seperti laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Dari laporan-laporan tersebut dapat melakukan analisis kelayakan dengan menghitung Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Payback period (PBP). Nilai MARR yang ditentukan berdasarkan tingka suku bunga Bank Mandiri yaitu sebesar 8,25%. Suatu usaha akan dikatakan layak apabila memiliki nilai  $IRR > MARR$ . Berikut merupakan perhitungan kelayakan pembukaan cabang baru pada usaha sop buntut cut meutia.

**Tabel 9.**  
**Perhitungan NPV dan PBP**

Year	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Period	0	1	2	3	4	5
Initial Cash Flow (Cash Out)	Rp268.147.610				Rp7.741.401	
Operational Cash Flow (Cash In)	Rp-	Rp59.541.268	Rp62.074.378	Rp86.218.881	Rp118.415.161	Rp135.157.522
Salvage Value						Rp9.650.049
Working Capital						Rp248.819.969
Net Cash	-Rp269.147.610	Rp59.541.268	Rp62.074.378	Rp86.218.881	Rp110.673.760	Rp393.627.540
p/f Factor	8,25%	1	0,923787529	0,853383398	0,788344941	0,728263225
NPV	-Rp269.147.610	Rp55.003.481	Rp52.973.244	Rp67.970.218	Rp80.599.629	Rp264.817.055
NPV Cumulative	-Rp269.147.610	Rp214.144.129	Rp161.170.886	-Rp93.200.667	-Rp12.601.038	Rp252.216.017
		MARR			8,25%	
		NPV			Rp252.216.017	
		Payback Periode			4,0	

Berdasarkan perhitungan diatas didapatkan bahwa nilai NPV sebesar Rp 252.216.017 dengan periode pengembalian adalah 4 tahun. Selanjutnya untuk menentukan IRR dibutuhkan nilai NPV dan MARR. Berikut merupakan tabel perhitungan untuk menentukan IRR.

**Tabel 10.**  
**Perhitungan IRR**

Table of Interpolation Calculation						
Year	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Net Cash	-Rp269.147.610	Rp59.541.268	Rp62.074.378	Rp86.218.881	Rp110.673.760	Rp393.627.540
p/f Factor 29%	1	0,775193798	0,600925425	0,4658333663	0,3611111367	0,279931292
NPV	-Rp269.147.610	Rp46.156.022	Rp37.302.072	Rp40.163.657	Rp39.965.553	Rp110.188.666
NPV Cumulative	-Rp269.147.610	-Rp222.991.588	-Rp185.689.517	-Rp145.525.860	-Rp105.560.307	Rp4.628.359
Net Cash	-Rp269.147.610	Rp59.541.268	Rp62.074.378	Rp86.218.881	Rp110.673.760	Rp393.626.540
p/f Factor 30%	1	0,769230769	0,591715976	0,455166136	0,350127797	0,269329074
NPV	-Rp269.147.610	Rp45.800.975	Rp36.730.401	Rp39.243.915	Rp38.749.960	Rp106.015.341
NPV Cumulative	-Rp269.147.610	-Rp223.346.635	-Rp186.616.234	-Rp147.372.319	-Rp108.622.359	-Rp2.607.018
IRR	29,64%					

Setelah mendapatkan dua nilai IRR yang didapatkan dari hasil perhitungan NPV positif dan NPV negatif selanjutnya kedua IRR tersebut dihitung dan didapatkan nilai IRR adalah 29,64%. Nilai tersebut lebih besar dari nilai MARR yaitu 8,25%. Sehingga pembukaan cabang usaha sop buntut cut meutia dapat dikatakan layak.

### Analisis Sensitivitas

Perhitungan sensitivitas dilakukan untuk memperkirakan dampak yang akan terjadi jika terdapat perubahan biaya pada estimasi finansial yang dapat mempengaruhi jalannya kegiatan usaha. Pada tugas akhir ini, dilakukan perhitungan sensitivitas pada kenaikan biaya bahan baku, kenaikan biaya *overhead*, penurunan permintaan pasar, dan penurunan harga jual.

**Tabel 11.**  
**Perhitungan Sensitivitas pada Peningkatan Biaya Pemesanan**

No	Percentage increase	NPV
1	8%	Rp36.674.945
2	9%	Rp(2.598.009)
IRR	8,93%	

Kenaikan biaya pemesanan pada cabang baru usaha sop buntut adalah sebesar 8,93%. Sehingga kenaikan biaya pemesanan akan mulai mempengaruhi kelayakan usaha apabila terjadi kenaikan sebesar 8,93%.

**Tabel 12.**  
**Perhitungan Sensitivitas pada Peningkatan Biaya *overhead***

No	Percentage increase	NPV
1	18%	Rp6.526.718
2	19%	Rp (8.134.179)
IRR	18,45%	

Kenaikan biaya *overhead* pada cabang baru usaha Sop Buntut adalah sebesar 18,45%. Sehingga kenaikan biaya bahan baku akan mulai mempengaruhi kelayakan usaha apabila terjadi kenaikan sebesar 18,45%.

**Tabel 13.**  
**Perhitungan Sensitivitas pada Penurunan Harga Jual**

No	Percentage Increase	NPV
1	5%	Rp23.978.379
2	6%	Rp(21.667.733)
IRR	5,53%	

Penurunan harga jual pada cabang baru usaha sop buntut adalah sebesar 5,53%. Sehingga penurunan harga jual akan mulai mempengaruhi kelayakan usaha apabila terjadi penurunan sebesar 5,53%.

**Tabel 14.**  
**Perhitungan Sensitivitas pada Penurunan Permintaan Pasar**

No	Percentage Increase	NPV
1	5%	Rp24.567.157
2	6%	Rp(21.121.318)
IRR	5,54%	

Penurunan permintaan pasar pada cabang baru usaha sop buntut adalah sebesar 5,54%. Sehingga penurunan permintaan pasar akan mulai mempengaruhi kelayakan usaha apabila terjadi penurunan sebesar 5,54%.

### **Hasil Rancangan**

Dari proses perancangan yang telah dilakukan maka akan menghasilkan sebuah hasil rancangan. Pada aspek teknis menggambarkan proses bisnis dan waktu yang dibutuhkan untuk melakukan proses bisnis. Selanjutnya, menentukan jumlah tenaga kerja, lokasi cabang, *layout* cabang, dan kebutuhan peralatan untuk menunjang operasional. Kelayakan pada usaha ditentukan berdasarkan pertimbangan nilai

NPV,IRR, dan PBP. Berikut merupakan hasil dari rancangan pada pembukaan Cabang Usaha Sop Buntut Cut Meutia.

**Tabel 15.**  
**Hasil Rancangan**

No	Perancangan	Hasil Rancangan
1	Proses Bisnis	Dalam proses bisnis untuk pembukaan cabang terdapat tambahan pegawai untuk bagian kasir dan pemasaran.
2	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah tenaga kerja ada sebanyak 8 tenaga kerja yang terdiri dari, a) 1 pegawai kasir; b) 1 staff dapur; c) 4 pelayan; c) 1 pegawai pemasaran
3	Lokasi Usaha	Lokasi usaha terpilih berdasarkan perhitungan menggunakan metode <i>factor rating</i> . Lokasi yang terpilih berada di Tebet, Jakart Selatan
4	<i>Layout</i> Usaha	Tempat usaha dengan luas 100 m <sup>2</sup> berisikan: toilet, mushola, ruang wudhu, kulkas, area dapur depan, area dapur belakang, etalase, ruang makan, dan area parkir.
5	Kebutuhan Mesin dan Peralatan	Mesin dan fasilitas yang dibutuhkan dalam membuka cabang usaha terdiri dari etalase, kipas angin, alat pemanggang, alat kasir, tablet, <i>rice cooker</i> , dan <i>chiller</i> serta terdapat beberapa peralatan lainnya.
6	NPV	Nilai NPV layak diterima karena bernilai positif yaitu Rp 252.216.017
7	IRR	Nilai IRR adalah sebesar 29,64%. Nilai IRR > MARR sehingga IRR dapat diterima.
8	<i>Payback period</i>	Periode pengembalian modal adalah selama 4 tahun.

## PEMBAHASAN

*Net Present Value* (NPV) adalah metode analisis investasi yang mengukur sejauh mana suatu proyek atau investasi akan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan (sampoerna.university, 2022). Nilai NPV yang didapatkan adalah sebesar Rp.252.216.017. Nilai NPV yang positif menunjukkan bahwa investasi cabang baru pada usaha sop buntut Cut Meutia akan menghasilkan keuntungan yang lebih besar daripada biaya investasinya. Hal ini menunjukkan bahwa proyek memiliki potensi untuk menciptakan nilai tambah bagi perusahaan dan dianggap sebagai proyek yang layak untuk dilaksanakan (Ramadhani, 2020).

*Internal Rate of Return* (IRR) adalah tingkat suku bunga di mana nilai sekarang dari arus kas masuk sama dengan nilai sekarang dari arus kas keluar. Nilai IRR yang didapatkan adalah 29,64%, dan tingkat Minimum Acceptable Rate of Return (MARR) adalah 8,25%. Jika tingkat pengembalian internal lebih tinggi dari MARR, proyek dianggap menguntungkan (Najmuddin & Rachmawati, 2021). Dalam kasus ini,

karena nilai IRR (29,64%) lebih tinggi dari MARR (8,25%), proyek pembukaan cabang baru dianggap menguntungkan.

Payback Period (PBP) adalah periode waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi awal dari arus kas bersih yang dihasilkan oleh proyek. Dapat diasumsikan bahwa PBP dari proyek ini memenuhi batas waktu yang dianggap wajar oleh perusahaan. PBP yang lebih pendek menunjukkan bahwa investasi akan cepat dikembalikan, dan ini menjadi pertimbangan tambahan dalam menilai layak atau tidaknya proyek tersebut (Liestyowati, 2015).

Dari hasil analisis menggunakan metode NPV, IRR, dan PBP tersebut, disimpulkan bahwa perancangan usaha pembukaan cabang baru pada usaha sop buntut Cut Meutia dianggap layak untuk dilaksanakan. Nilai NPV yang positif menunjukkan bahwa proyek ini dapat menciptakan nilai tambah bagi perusahaan, nilai IRR yang tinggi menunjukkan tingkat pengembalian yang menguntungkan, dan PBP yang memenuhi batas waktu yang wajar menunjukkan bahwa investasi dapat cepat dikembalikan.

Analisis sensitivitas yang dilakukan menunjukkan beberapa hasil. Pertama, Kenaikan biaya pemesanan pada cabang baru usaha sop buntut adalah sebesar 8,93%. Sehingga kenaikan biaya pemesanan akan mulai mempengaruhi kelayakan usaha apabila terjadi kenaikan sebesar 8,93%. Kenaikan biaya pemesanan dapat mempengaruhi biaya operasional dan keuntungan usaha. Pemesanan adalah salah satu aspek penting dalam manajemen persediaan dan rantai pasokan. Ketika biaya pemesanan meningkat, perusahaan mungkin perlu membayar lebih untuk mengamankan persediaan barang. Dampak kenaikan biaya pemesanan tersebut harus dievaluasi dalam konteks keseluruhan biaya operasional dan pendapatan perusahaan untuk mengetahui sejauh mana hal ini mempengaruhi kelayakan usaha (Achriani et al., 2021).

Kedua, kenaikan biaya *overhead* pada cabang baru usaha Sop Buntut adalah sebesar 18,45%. Sehingga kenaikan biaya bahan baku akan mulai mempengaruhi kelayakan usaha apabila terjadi kenaikan sebesar 18,45%. Biaya *overhead* meliputi berbagai biaya yang tidak langsung terkait dengan produksi barang atau layanan, seperti biaya administrasi, biaya listrik, biaya sewa, dan biaya pengelolaan. Kenaikan biaya *overhead* sebesar 18,45% dapat berdampak pada biaya operasional secara keseluruhan.

Penurunan harga jual pada cabang baru usaha sop buntut adalah sebesar 5,53%. Sehingga penurunan harga jual akan mulai mempengaruhi kelayakan usaha apabila terjadi penurunan sebesar 5,53%. Penurunan harga jual dapat berdampak langsung pada pendapatan perusahaan (Priharto, 2018). Dengan harga jual yang lebih rendah, pendapatan dari penjualan produk atau layanan juga akan menurun.

Penurunan permintaan pasar pada cabang baru usaha sop buntut adalah sebesar 5,54%. Sehingga penurunan permintaan pasar akan mulai mempengaruhi kelayakan usaha apabila terjadi penurunan sebesar 5,54%. Penurunan permintaan pasar akan berdampak langsung pada penjualan produk atau layanan. Jika permintaan pasar menurun, maka jumlah penjualan juga akan menurun (Kotler & Keller, 2009).

## SIMPULAN

Simpulan pada penelitian ini yaitu, a) berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode NPV, IRR, dan PBP, maka perancangan usaha pembukaan cabang baru pada usaha sop buntut cut meutia dianggap layak; b) hasil analisis sensitivitas yang dilakukan adalah terjadi peningkatan biaya bahan baku, peningkatan biaya *overhead*, penurunan harga jual, dan penurunan jumlah permintaan pasar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Achriani, N., Ruhyanto, A., & Yanti, R. A. E. (2021). Pengaruh Biaya Operasional terhadap Laba Perusahaan Media Group Electronic and Celluler Malangbong. *J-KIP*, 2(3), 171-178. <https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/J-KIP/article/viewFile/6394/4330>
- bi.go.id. (2022). *Laporan Perekonomian Provinsi DKI Jakarta Februari 2022*. <https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/lpp/pages/laporan-perekonomian-provinsi-dki-jakarta-februari-2022>.
- Chumaidiyah, E. (2021). *Analisis dan Perancangan Perusahaan*. Bandung: Tel-U Press
- Djamin, Z. (1992). *Perencanaan Dan Analisa Proyek*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Jakarta.bps.go.id. (2022). *Profil Industri Mikro Kecil Provinsi DKI Jakarta 2020*. <https://jakarta.bps.go.id/publication/2022/03/15/c5da38d310921b78e36f3005/pr ofil-industri-mikro-kecil-provinsi-dki-jakarta-2020.html>
- Kasmir, J. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran*, (12<sup>th</sup> ed.). Jakarta: Pt. Indeks
- Liestyowati, L. (2015). Analisis Kelayakan Investasi Bisnis Jasa Pengiriman Barang Ditinjau dari Aspek Keuangan (Studi Kasus Pada CV. Wahana). *Jurnal Ekonomi*, 17(3), 421-435. <https://ejournal.borobudur.ac.id/index.php/1/article/view/283>

- Najmuddin, M. I., & Rachmawati, F. (2021). Analisa Kelayakan Finansial Proyek Apartemen (Studi Kasus: Tower Aubrey Grand Shamaya Surabaya). *Jurnal Teknik ITS*, 10(2), 130-135. <https://ejurnal.its.ac.id/index.php/teknik/article/download/69510/6691>
- Priharto, S. (2018). *Mengetahui Pentingnya Menentukan Harga Jual Produk*. <https://cpssoft.com/blog/manajemen/mengetahui-pentingnya-menentukan-harga-jual-produk/>
- Ramadhani, N. (2020). *Definisi Mengenai NPV atau Net Present Value*. <https://www.akseleran.co.id/blog/npv-adalah/>
- Samporna.University. (2022). *Pengertian Net Present Value, Manfaat, Rumus dan Cara Hitung*. <https://www.sampoernauniversity.ac.id/id/npv-adalah/>
- Sumayang, L. (2003). *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Teguh, B. (2006). *Perencanaan dan Pengendalian Produksi*. Jakarta: Ghalia Indonesia