

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

4.1.1 Konsep Bisnis

Konsep bisnis siomay Boom ini adalah berbentuk siomay yang memiliki cita rasa manis, gurih, dan pedas. Siomay Boom memiliki tiga tingkat kepedasan, sehingga konsumen dapat memilih tingkat kepedasan yang sesuai dengan lidah mereka masing-masing. siomay Boom ini dibuat dengan menggunakan resep dari warisan leluhur, jadi siomay Boom memiliki ciri khas yang sangat spesial. Bisnis siomay Boom ini berbentuk *home made*. Desain dapur akan dibuat senyaman mungkin agar proses produksi berjalan dengan efektif dan efisien. Harga siomay Boom ini hanya Rp.3.000 – Rp.5.000 saja, harga ini relatif murah dan dapat dijangkau oleh kalangan mahasiswa dan dewasa.

4.1.2 Gambaran Umum Responden

Pada penelitian ini responden yang diambil untuk menjadi sampel diantaranya yaitu wirausahawan, karyawan swasta, mahasiswa, dan ibu rumah tangga di kota Semarang yang berjumlah 30 orang. Gambaran umum responden dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1
Gambaran Umum Responden

No	Keterangan	Jumlah	Persentase
	Jenis Kelamin		
1	Pria	23	76,6
2	Wanita	7	23,3
	Total	30	100,0
	Usia		
1	17 – 24	24	80,0
2	25 – 39	2	6,6
3	40 – 55	4	13,3
	Total	30	100,0
	Pekerjaan		
1	Wirausaha	2	6,6
2	Karyawan Swasta	2	6,6
3	Mahasiswa	24	80,0
4	Ibu Rumah Tangga	2	6,6
	Total	30	100,0
	Penghasilan		
1	<1.000.000	9	30,0
2	1.000.000 – 2.000.000	11	36,6
3	2.000.000 – 3.000.000	4	13,3
4	>3.000.000	6	20,0
	Total	30	100,0

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan tabel tersebut diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden dalam penelitian ini berjenis kelamin pria (76,6%), memiliki usia antara 17-24 (80,0%) dengan pekerjaan sebagai mahasiswa (80,0%) yang

memiliki pendapatan per bulan sekitar 1.000.000 – 2.000.000 (36,6%), sehingga dapat dikatakan responden dari penelitian ini mampu memiliki daya beli terhadap siomay Boom dengan harga yang relatif terjangkau.

Tabel 4.2
Tabulasi Silang antara Usia dan Pekerjaan Responden

Usia	Jenis Pekerjaan				Jumlah
	Wirausaha	Karyawan Swasta	Mahasiswa	Ibu Rumah Tangga	
17-24 Persentase dari total	1	0	23	0	24 80,0
25-39 Persentase dari total	0	1	1	0	2 6,6
40-55 Persentase dari total	1	1	0	2	4 13,3
Total	2	2	24	2	30 100

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar dari responden pada penelitian ini berusia antara 17-24 tahun dengan pekerjaan sebagai mahasiswa sebanyak 24 orang, yang artinya target pasar pada penelitian ini menyasar pangsa pasar mahasiswa.

Tabel 4.3
Jenis Promosi yang Disukai oleh Responden

No	Keterangan	Jumlah	Persentase
1	Buy one get one	15	50
2	Discount	8	26,6
3	Cash Back	1	3,3
4	Bebas biaya ongkos kirim	6	20
	Total	30	100,0

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden lebih menyukai jenis promosi Buy one get one. Sedangkan untuk promosi dengan memberikan Discount hanya memperoleh prosentase sebesar 26,6% saja. Untuk promosi dengan memberikan Cash Back tidak begitu diminati oleh responden karena hanya ada 1 dari 30 responden yang memilih cara promosi ini. Sedangkan untuk promosi Bebas Biaya Ongkos Kirim memiliki prosentase sebesar 20%. Secara keseluruhan jenis promosi Buy One get One yang paling banyak disukai oleh responden yaitu sebesar 50% dari jumlah keseluruhan responden.

4.2 Visi dan Misi

4.2.1 Visi

Visi dari perencanaan bisnis pembuatan produk siomay Boom adalah menyediakan camilan yang sehat bagi masyarakat.

4.2.2 Misi

- a. Menjaga kualitas bahan baku terbaik dalam membuat produk Siomay Boom
- b. Mengutamakan kepuasan konsumen Siomay Boom
- c. Menghadirkan camilan yang sehat dengan harga yang terjangkau

4.3 Analisa Lingkungan

Aspek pasar membahas meliputi segmentasi pasar, target pasar, posisi pasar, dan bauran pemasaran 4P. Di dalam segmentasi pasar membahas meliputi segmentasi demografi, geografis, dan psikografis.

4.3.1 Aspek Pasar

4.3.1.1 Segmenting, Targeting, Positioning

a. *Segmenting*

Segmenting dibagi menjadi tiga bagian yaitu:

i. Segmentasi Demografi

Membagi pasar menjadi kategori usia berumur 17-24 tahun.

Siomay Boom memilih remaja sebagai segmen pasarnya.

Kalangan remaja lebih suka untuk membeli camilan yang

praktis dan murah. Selain itu membagi pasar menjadi kategori

pendapatan yang berbeda. Siomay Boom memberikan layanan

kepada kelas sosial menengah yaitu mahasiswa.

ii. Segmentasi Geografis

Siomay Boom memberikan layanan kepada masyarakat di wilayah Kota Semarang.

iii. Segmen Psikografis

Membagi kategori pembeli yang berbeda berdasarkan gaya hidup. Siomay Boom memberikan layanan kepada konsumen yang menyukai kuliner.

b. *Targeting*

Target konsumen Siomay Boom adalah penduduk di Kota Semarang yang berusia antara 17 – 24 tahun yang merupakan kalangan menengah, yang menyukai kuliner dan menjadikan siomay menjadi variasi camilan pilihan.

c. *Positioning*

Siomay Boom merupakan salah satu jenis kuliner yang dapat dinikmati oleh seluruh kalangan usia. Siomay Boom menjual siomay yang dibuat dengan resep warisan leluhur yang sudah diturunkan secara turun temurun, di dalam siomay terdapat campuran rebung yang membuat rasa Siomay Boom menjadi lebih gurih dan berbeda dari siomay lainnya. Siomay Boom juga memiliki tingkat kepedasan sesuai dengan selera konsumen masing-masing. Dalam setiap proses produksinya Siomay Boom menggunakan bahan baku pilihan yang segar. Siomay Boom dapat

dijadikan sebagai camilan pilihan bagi masyarakat karena rasa yang enak dan harga yang relatif murah. Positioning dapat digunakan untuk mengetahui keunggulan dibandingkan pesaing. Keunggulan tersebut dapat dilihat dalam bauran pemasaran sebagai berikut.

4.3.1.2 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran merupakan seperangkat alat yang di dalamnya terdapat pemasaran produk, harga, tempat, dan promosi (Kotler, 2018).

Tabel 4.4
Bauran Pemasaran Siomay Boom

Keterangan	Siomay Boom
Product	Menjual siomay yang enak, gurih, dan bergizi, terdapat campuran rebung di dalamnya yang menciptakan sensasi berbeda saat dimakan
Price	Harga Siomay Boom Rp.3.000 untuk dititipkan ke restoran atau rumah makan, sedangkan harga Siomay Boom Rp.5.000 untuk di jual di media sosial
Place	Lokasi Siomay Boom berada di Jalan Perumahan Palebon Baru Blok B Nomor 5. Dan terdapat 6 tempat yang dijadikan sebagai saluran distribusi untuk menitipkan siomay diantaranya adalah Jahe Gepuk Palebon, Sambel Setan Palebon, Bakmi 99 Tlogosari, Rumah makan Ramayana Citarum, Tahu Pong Brumbungan, Yuli Snack Brumbungan

Promotion	Promosi dilakukan dengan memberikan Buy one get one untuk setiap pembelian produk Siomay Boom pertama kali, dan juga promosi melalui media sosial
-----------	---

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan dari tabel diatas positioning Siomay Boom adalah membuat produk siomay dengan campuran rebung di dalamnya dengan resep warisan leluhur yang memiliki tiga tingkat kepedasan sesuai dengan keinginan konsumen.

4.3.1.3 Permintaan dan Penjualan

Dalam menentukan perkiraan proyeksi permintaan dan penjualan produk untuk Siomay Boom maka telah dilakukan observasi dan hasil yang didapat adalah, terdapat 6 tempat yang diantaranya adalah angkringan, rumah makan, dan pedagang snack dengan radius maksimal 5 kilometer dari tempat usaha Siomay Boom yang memiliki potensi sebagai tempat untuk menitipkan produk Siomay Boom dan penjualan lainnya akan dilakukan melalui tempat usaha langsung dan juga melalui media sosial.

Tabel 4.5
Perhitungan Potensi Pasar

No	Tempat Penitipan Siomay	Nomor Telepon	Jumlah Siomay yang dititipkan setiap hari	Jumlah Penjualan setiap hari
1	Jahe Gepuk Palebon	089635397651	25	25
2	Sambel Setan Palebon	08122578987	25	25
3	Bakmi 99 Tlogosari	08122816258	25	25
4	Rumah Makan Ramayana Citarum	088809662606	25	25
5	Tahu Pong Brumbungan	087731161481	25	25
6	Yuli Snack Brumbungan	081229475465	25	25
	Total		150	150

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan data pada tabel diatas dan juga ditambah penjualan siomay melalui tempat langsung sebanyak 25 biji siomay dan juga melalui media sosial sebanyak 25 biji siomay setiap harinya, maka proyeksi penawaran dari Siomay Boom setiap harinya sebanyak 200 biji siomay, untuk siomay yang dititipkan ke restoran atau tempat makan berjumlah 25 biji karena hal tersebut merupakan permintaan

dari restoran atau rumah makan tersebut, mereka tidak mau jika hanya dititipkan jumlah yang terlalu sedikit, rata – rata permintaan mereka sebesar 20 – 30 biji siomay, sehingga diambil angka 25 biji siomay untuk dititipkan ke rumah makan atau restoran tersebut, harga Siomay Boom yang dijual melalui media sosial pun disesuaikan dengan siomay yang dititipkan supaya tidak merusak harga pasaran siomay di lapangan. Dan juga kapasitas produksi Siomay Boom per harinya adalah sekitar 200 biji siomay.

Tabel 4.6
Perkiraan Jumlah Penjualan Siomay Boom Pada Tahun 2021

Nama	Jumlah Penjualan / hari	Jumlah Penjualan / tahun
Siomay Boom	200 Siomay	200 x 365 = 73.000

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan oleh peneliti ada banyak sekali restoran dan rumah makan yang ada di Kota Semarang. Dengan banyaknya restoran dan rumah makan yang ada di Kota Semarang kemungkinan besar Siomay Boom mampu terjual sebanyak 200 biji siomay setiap harinya dengan menitipkan produk siomay di rumah makan, pedagang snack ringan, dan juga dibantu dengan penjualan lewat media sosial seperti Facebook dan Instagram.

Tabel 4.7
Proyeksi Penjualan Tahun 2021-2025

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025
Siomay	73.000	80.300	88.330	97.163	106.879
Boom					

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Keterangan:

- A. Pertumbuhan Penjualan Siomay Boom diasumsikan sebesar 10% tiap tahunnya dengan adanya promosi yang dilakukan secara terus-menerus.
- B. Penjualan siomay Boom setiap harinya adalah 200 siomay.

4.3.1.4 Biaya Pemasaran

Berikut merupakan tabel biaya pemasaran yang dibutuhkan Siomay Boom.

Tabel 4.8
Biaya Pemasaran Tahun Pertama

Alat Promosi	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Sticker (1 Pack isi 100)	Rp.7.300.000	Rp.7.665.000	Rp.8.048.250	Rp.8.450.662	Rp.8.873.195
Pulsa Hand Phone	Rp.1.200.000	Rp.1.260.000	Rp.1.323.000	Rp.1.389.150	Rp.1.458.607

Biaya promosi (Buy one get one)	Rp.361.200	Rp.379.260	Rp.398.223	Rp.418.134	Rp.439.040
Total Biaya Per Tahun	Rp.8.861.200	Rp.9.304.260	Rp.9.769.473	Rp.10.257.946	Rp.10.770.842

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Keterangan:

Biaya pemasaran diasumsikan naik 5% setiap tahunnya, karena setiap tahunnya mengalami inflasi.

4.3.2 Aspek Operasi

4.3.2.1 Lokasi Operasi

Lokasi usaha Siomay Boom berada di Jalan Perumahan Palebon Baru Blok B No 5, Semarang dengan luas 90 meter. Lokasi ini sangat strategis karena dekat dengan sekolah, restoran, dan rumah makan. Sehingga sangat cocok bagi pemilik bisnis untuk menitipkan Siomay Boom di lokasi – lokasi tersebut.

4.3.2.2 Volume Operasi

Volume operasi di Siomay Boom untuk tahap pertama akan memproduksi 200 siomay setiap harinya, dan diharapkan akan bertambah setiap bulannya.

4.3.2.3 Mesin dan Peralatan

Mesin dan peralatan yang dibutuhkan untuk membuat siomay adalah Chopper, dandang, penjepit, semprotan air, dan timbangan.

Tabel 4.9
Mesin dan Peralatan

Nama	Harga	Unit	Total	UE	Penyusutan / tahun
Mesin					
<i>Chopper</i>	Rp.600.000	1	Rp.600.000	4	Rp.150.000
Kompor	Rp.300.000	1	Rp.300.000	5	Rp.60.000
Kulkas	Rp.2000.000	1	Rp.2000.000	10	Rp.200.000
Peralatan					
Dandang	Rp.200.000	1	Rp.200.000	8	Rp.25.000
Penjepit	Rp.25.000	1	Rp.25.000	5	Rp.5000
<i>Water spray</i>	Rp.15.000	1	Rp.15.000	5	Rp.3000
Timbangan	Rp.135.000	1	Rp.135.000	5	Rp.27.000
Total			Rp.3.275.000		Rp.470.000

Sumber: Data Survey (2021)

4.3.2.4 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Bahan baku yang dibutuhkan adalah ikan tenggiri fillet, ayam fillet, rebung mentah, telur ayam, es batu, kulit siomay, sagu, bawang putih, cabai rawit, saus sambal, garam, gula pasir, penyedap rasa, dan merica. Bahan penolong yang dibutuhkan adalah kertas mika untuk packaging siomay.

4.3.2.5 Tata Letak

Tata letak dapur siomay Boom dibuat nyaman, efektif, dan efisien supaya dalam proses produksi siomay Boom berjalan dengan maksimal.



Gambar 4.1. Denah Dapur

Skala = 1:100

Luas Bangunan = 90m²

4.3.2.6 Harga Pokok Produksi

Untuk menghitung harga pokok produksi ada beberapa biaya yang harus diketahui terlebih dahulu diantaranya adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead.

a. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan biaya yang digunakan untuk membuat sebuah produk, dalam hal ini adalah Biaya Bahan Baku dalam memproduksi Siomay Boom. Di bawah ini merupakan tabel rincian Biaya Bahan Baku yang digunakan.

Tabel 4.10

Biaya Bahan Baku dan Biaya Bahan Penolong

Nama	Harga	Siomay Boom
Ikan tenggiri fillet 1,25 kg	Rp.75.000	Rp.375
Ayam fillet 2,5 kg	Rp.100.000	Rp.500
Rebung mentah 1,25 kg	Rp.25.000	Rp.125
Telur Ayam 5 butir	Rp.7.650	Rp.38,25
Es Batu	Rp.300	Rp.1,5
Kulit siomay 2,5 kg	Rp.62.500	Rp.312,5
Sagu 1,25 gram	Rp.6.750	Rp.33,75
Bawang putih 0,75 kg	Rp.15.000	Rp.75
Cabai rawit 1 kg	Rp.17.500	Rp.87,5
Saus sambal	Rp.40.000	Rp.200
Garam	Rp.2.500	Rp.12,5
Gula pasir	Rp.3000	Rp.15

Penyedap rasa	Rp.4000	Rp.20
Merica	Rp.2000	Rp.10
Biaya Bahan Baku per biji		Rp.1.806

Sumber: Data Survey (2021)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total Biaya Bahan Baku Siomay Boom adalah Rp.1.806

Tabel 4.11

Total Biaya Bahan Baku

Total Biaya Bahan Baku / hari	Rp.361.200
Total Biaya Bahan Baku / tahun	Rp.131.838.000

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Keterangan:

Biaya Bahan Baku Siomay Boom diperoleh dari biaya bahan baku dikali dengan jumlah penjualan 200 biji siomay.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung merupakan biaya yang harus dikeluarkan untuk membayar gaji pegawai yang terlibat dalam proses produksi. Tenaga Kerja Langsung dalam bisnis Siomay Boom adalah pegawai harian paruh waktu. Pegawai paruh waktu yang dipekerjakan sebanyak 1 orang dengan gaji Rp.30.000. Dan biaya gaji untuk Manajer (Pemilik) sebesar Rp.1.000.000 tiap bulan.

Tabel 4.12

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung	Gaji	Jumlah	Total
Gaji Manajer (Pemilik)	Rp.1.000.000	1	Rp.12.000.000
Gaji Pegawai Paruh Waktu	Rp.30.000	1	Rp.10.950.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) Per Tahun			Rp.22.950.000

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Keterangan:

Upah pegawai paruh waktu per biji siomay adalah Rp.150 yang dihitung dari (30.000:200). Perkiraan perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung tahun 2021-2025 selanjutnya dapat dipergunakan dalam menghitung aspek keuangan yaitu neraca laba rugi, dan neraca laporan arus kas.

Tabel 4.13

Perkiraan Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung 2021 – 2025

Tahun	Total BTKL
2021	Rp.22.950.000
2022	Rp.25.245.000
2023	Rp.27.769.500
2024	Rp.30.546.450
2025	Rp.33.601.095

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Keterangan:

Asumsikan kenaikannya setiap tahun sebesar 10% terkait laju inflasi tahun 2020 sebesar 8,51%, sehingga dibulatkan menjadi 10%

c. Biaya Overhead

Biaya overhead terdiri atas biaya listrik, biaya air, gas, mika plastik, dan penyusutan peralatan.

Tabel 4.14
Biaya Overhead

Keterangan	Per Bulan	Per Tahun
Biaya listrik	Rp.350.000	Rp.4.200.000
Biaya air	Rp.150.000	Rp.1.800.000
Gas	Rp.250.000	Rp.3.000.000
Mika Plastik	Rp.1.500.000	Rp.18.000.000
Bensin	Rp.300.000	Rp.3.600.000
Penyusutan Peralatan		Rp.470.000
	Total	Rp.31.070.000

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Perkiraan perhitungan Biaya Overhead Tahun 2021 - 2025 dapat digunakan untuk menghitung aspek keuangan antara lain laporan laba rugi, dan laporan arus kas.

Tabel 4.15

Perkiraan Perhitungan Biaya Overhead Tahun 2021- 2025

Tahun	Total Biaya Overhead
2021	Rp.31.070.000
2022	Rp.34.177.000
2023	Rp.37.594.700
2024	Rp.41.354.170
2025	Rp.45.489.587

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Keterangan: Asumsikan kenaikannya setiap tahun sebesar 10% terkait laju inflasi tahun 2020 sebesar 8,51%, sehingga dibulatkan menjadi 10%

Tabel 4.16

Total Perhitungan Harga Pokok Produksi

Keterangan	Total
Biaya Bahan Baku	Rp.131.838.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp.22.950.000
Biaya Overhead	Rp.31.070.000
Total Harga Pokok Produksi / tahun	Rp.185.858.000

Sumber: Data Primer (2021)

Harga Pokok Produksi mencakup biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Overhead.

Di bawah ini merupakan tabel perhitungan Penjualan per hari Siomay Boom yaitu 200 biji siomay yang dijual dengan harga Rp.3.000 – Rp.5.000

Tabel 4.17

Perkiraan Penjualan Per hari – Per tahun

Penjualan per hari	Biaya Bahan Baku	Biaya Bahan Baku per hari	Harga Jual	Pemasukan
150 siomay	Rp.1.806	Rp.270.900	Rp.3.000	Rp.450.000
50 siomay	Rp.1.806	Rp.90.300	Rp.5.000	Rp.250.000
Total Pengeluaran per hari		Rp.361.200		

Total Pendapatan per hari				Rp.700.000
Total Pendapatan per tahun				Rp.255.500.000

Sumber: Data Primer (2021)

Keterangan: Perkiraan Pendapatan Tahun pertama sebesar Rp.255.500.000, sedangkan pendapatan kotor per harinya adalah sebesar Rp.700.000 Terdapat 150 biji siomay yang akan dititipkan dan dijual dengan harga Rp.3000. Sedangkan 50 biji siomay akan dijual melalui media sosial dan pembelian di tempat langsung dengan harga Rp.5.000

4.3.3 Aspek Sumber Daya Manusia

Di dalam Aspek Sumber Daya Manusia terdapat hal – hal yang berkaitan dengan tenaga kerja di dalam sebuah usaha yaitu Perencanaan Sumber daya yang dibutuhkan, Job Description, Job Specification, Rekrutmen, seleksi, kompensasi serta Pelatihan dan Pengembangan yang akan diberikan kepada karyawan demi meningkatkan kinerja yang lebih baik lagi, dan Struktur Organisasi yang akan diterapkan dalam bisnis Siomay Boom.

4.3.3.1 Perencanaan Sumber Daya Manusia, *Job Description* dan *Job Specification*

Perencanaan Sumber Daya Manusia di bisnis Siomay Boom yaitu membutuhkan 1 orang pegawai paruh waktu. Pegawai tersebut

bekerja mulai pagi pukul 04.00 – 06.00, dari hari Senin sampai hari minggu.

a. Job Description

i. Manajer Siomay Boom

Bisnis Siomay Boom ini dikelola oleh pemilik sendiri yaitu Marcellino Edward (21 tahun). Tugas dan tanggung jawabnya adalah bertanggung jawab mengatur bisnis Siomay Boom dengan baik, bertanggung jawab mengelola keuangan Siomay Boom dengan baik, bertanggung jawab atas kinerja dari karyawan Siomay Boom agar bekerja dengan baik, dan bertugas untuk terjun langsung dalam proses produksi Siomay Boom.

ii. Pegawai Paruh Waktu

Pegawai paruh waktu bertugas untuk membantu dalam proses produksi Siomay Boom, bertugas untuk membersihkan seluruh peralatan yang digunakan untuk produksi siomay, bertugas untuk menitipkan siomay ke para pelanggan Siomay Boom.

b. Job Specification

Persyaratan yang ditetapkan oleh Siomay Boom dalam mencari karyawan adalah pegawai paruh waktu adalah minimal Lulusan SMP, mampu bertanggung jawab atas pekerjaannya, mampu bekerja dengan baik dan jujur

4.3.3.2 Rekrutmen

Rekrutmen di bisnis Siomay Boom menggunakan cara pengiklanan di Media Sosial dan menggunakan cara *word of mouth*.

4.3.3.3 Seleksi

Seleksi dilakukan setelah pelamar memberikan timbal balik atas iklan lowongan pekerjaan di media sosial. Untuk Pegawai paruh waktu yang melamar akan di tes bagaimana sikap dan cara berbicara saat dilakukan wawancara. Setelah proses tersebut akan dinilai siapakah yang dapat memenuhi persyaratan dan akan diterima menjadi pegawai di Siomay Boom.

4.3.3.4 Kompensasi

Di bawah ini merupakan kompensasi yang akan diberikan kepada karyawan sebesar:

Tabel 4.18

Biaya Gaji Karyawan

	Biaya Gaji Karyawan	Per tahun
Pegawai paruh waktu	Rp.30.000	Rp.10.950.000
Manajer	Rp.1.000.000	Rp.12.000.000
Total Per tahun		Rp.22.950.000

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

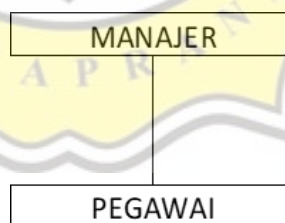
Keterangan:

Gaji pegawai paruh waktu setiap harinya adalah sebesar Rp.30.000 dikalikan dengan 365 hari, sedangkan gaji Manajer setiap harinya sebesar Rp.33.000.

4.3.3.5 Pelatihan dan Pengembangan

Pegawai di Siomay Boom sebelumnya akan mendapatkan pelatihan dan pengarahan terlebih dahulu oleh pemilik bisnis Siomay Boom, supaya pegawai di Siomay Boom dapat mengerti tugas dan tanggung jawabnya dengan baik dan benar. Pegawai paruh waktu akan bekerja mulai dari pukul 04.00 – 06.00 pagi. Dan pengembangan yang akan diberikan kepada pegawai Siomay Boom adalah penghargaan bagi pegawai dengan diberi kenaikan gaji sebesar 10% setiap tahunnya.

4.3.3.6 Struktur Organisasi



Gambar 4.2 Struktur Organisasi

4.3.4 Aspek Keuangan

Di dalam aspek keuangan membahas tentang Kebutuhan Dana, Sumber Dana, Proyeksi Laba Rugi, Proyeksi Arus Kas, dan Proyeksi Neraca pada bisnis Siomay Boom.

4.3.4.1 Kebutuhan Dana

Dalam mendirikan bisnis Siomay Boom dana yang dibutuhkan adalah sebagai berikut.

Tabel 4.19
Tabel Kebutuhan Dana

Keterangan	Total (dalam Rupiah)
Biaya Pemasaran	Rp.8.861.200
BBB (Bahan Baku + Bahan Penolong)	Rp.131.838.000
BTKL	Rp.22.950.000
BOP	Rp.31.070.000
Total Kebutuhan Dana / Tahun	Rp.194.719.200

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

4.3.4.2 Sumber Dana

Dalam mendirikan bisnis Siomay Boom dana yang diperoleh berasal dari modal sendiri.

Tabel 4.20
Investasi Bisnis Siomay Boom

Keterangan	Jumlah
Mesin dan Peralatan	Rp.3.275.000
Total	Rp.3.275.000

Sumber: Data Primer (2021)

4.3.4.2 BEP Rupiah dan BEP Unit

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap} &= (\text{Gaji Karyawan} + \text{Biaya Penyusutan} \\ &\text{Peralatan} + \text{Biaya Pajak}) \\ &= (22.950.000 + 470.000 + 6.114.200) \\ &= \text{Rp.29.534.200} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Variabel} &= (\text{BTKL} + \text{BBB}) \\
 &= (22.950.000 + 131.838.000) \\
 &= \text{Rp.154.788.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Rupiah (Rp.3.000)} &= \text{Rp.29.534.200} / ((1 - (2.120 / 3.000))) \\
 &= \text{Rp.29.534.200} / 0,29 \\
 &= \text{Rp.101.842.069}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Rupiah (Rp.5.000)} &= \text{Rp.29.534.200} / ((1 - (2.120 / 5.000))) \\
 &= \text{Rp.29.534.200} / 0,57 \\
 &= \text{Rp.51.814.386}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Unit) (Rp.3.000)} &= 29.534.200 / (3.000 - 2.120) \\
 &= 29.534.200 / 880 \\
 &= 33.561 \text{ biji}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Unit) (Rp.5.000)} &= 29.534.200 / (5.000 - 2.120) \\
 &= 29.534.200 / 2.880 \\
 &= 10.254 \text{ biji}
 \end{aligned}$$

Tabel 4.21

Initial Investment

No	Keterangan	Total
1	Investasi	Rp.3.275.000
2	HPP	Rp.185.858.000
3	Biaya Operasi	Rp.8.861.200
		Rp.197.994.200



LAPORAN LABA RUGI
BISNIS SIOMAY BOOM
TAHUN 2021-2025

Keterangan	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Pendapatan		Rp 255.500.000	Rp 281.050.000	Rp 309.155.000	Rp 340.070.500	Rp 374.077.550
HPP	Rp 185.858.000	Rp 185.858.000	Rp 204.443.800	Rp 224.888.180	Rp 247.376.998	Rp 272.114.698
Laba Kotor		Rp 69.642.000	Rp 76.606.200	Rp 84.266.820	Rp 92.693.502	Rp 101.962.852
Biaya Operasi						
Biaya Pemasaran	Rp 8.861.200	Rp 8.861.200	Rp 9.304.260	Rp 9.769.473	Rp 10.257.947	Rp 10.770.844
Total Biaya Operasi	Rp 8.861.200	Rp 8.861.200	Rp 9.304.260	Rp 9.769.473	Rp 10.257.947	Rp 10.770.844
EBT		Rp 60.780.800	Rp 67.301.940	Rp 74.497.347	Rp 82.435.555	Rp 91.192.008
Pajak (10%)		Rp 6.078.080	Rp 6.730.194	Rp 7.449.735	Rp 8.243.556	Rp 9.119.201
EAT		Rp 54.702.720	Rp 60.571.746	Rp 67.047.612	Rp 74.192.000	Rp 82.072.807

Sumber: Data Primer (2021)

Keterangan:

HPP = (BBB + BTKL + BOP)

Biaya Pemasaran Rp.708.333 per bulan

Pendapatan – HPP = Laba Kotor

LAPORAN ARUS KAS
BISNIS SIOMAY BOOM
TAHUN 2021-2025

Kas Masuk	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Pendapatan		Rp 255.500.000	Rp 281.050.000	Rp 309.155.000	Rp 340.070.500	Rp 374.077.550
Modal Sendiri	Rp 197.994.200					
Total Kas Masuk	Rp 197.994.200	Rp 255.500.000	Rp 281.050.000	Rp 309.155.000	Rp 340.070.500	Rp 374.077.550
Kas Keluar						
Investasi	Rp 3.275.000					
Biaya Pemasaran		Rp 8.861.200	Rp 9.304.260	Rp 9.769.473	Rp 10.257.947	Rp 10.770.844
HPP		Rp 185.858.000	Rp 204.443.800	Rp 224.888.180	Rp 247.376.998	Rp 272.114.698
Total Kas Keluar	Rp 3.275.000	Rp 194.719.200	Rp 213.748.060	Rp 234.657.653	Rp 257.634.945	Rp 282.885.542
Selisih	Rp 194.719.200	Rp 60.780.800	Rp 67.301.940	Rp 74.497.347	Rp 82.435.555	Rp 91.192.008
Saldo Kas Awal		Rp 194.719.200	Rp 255.500.000	Rp 322.801.940	Rp 397.299.287	Rp 479.734.842
Saldo Kas Akhir	Rp 194.719.200	Rp 255.500.000	Rp 322.801.940	Rp 397.299.287	Rp 479.734.842	Rp 570.926.851

Keterangan: Modal = (Investasi Rp.3.275.000 + HPP Rp.185.858.000 + Biaya Operasi Rp.8.861.200).

Total Kas Keluar = Biaya Pemasaran + HPP

Selisih = Total Kas Masuk – Total Kas Keluar

Saldo Kas Awal = Saldo Kas Akhir Tahun Sebelumnya

Saldo Kas Akhir = Selisih + Saldo Kas Awal

LAPORAN NERACA

BISNIS SIOMAY BOOM

Tahun 2020-2025 (dalam rupiah)

Aktiva	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Kas	Rp 194.719.200	Rp 255.500.000	Rp 322.801.940	Rp 397.299.287	Rp 479.734.842	Rp 570.926.851
Aktiva Tetap	Rp 3.275.000	Rp 3.275.000	Rp 3.275.000	Rp 3.275.000	Rp 3.275.000	Rp 3.275.000
Total Aktiva	Rp 197.994.200	Rp 258.775.000	Rp 326.076.940	Rp 400.574.287	Rp 483.009.842	Rp 574.201.851
Passiva						
Modal	Rp 197.994.200	Rp 197.994.200	Rp 197.994.200	Rp 197.994.200	Rp 197.994.200	Rp 197.994.200
EAT		Rp 54.702.720	Rp 60.571.746	Rp 67.047.612	Rp 74.192.000	Rp 82.072.807
Laba Ditahan			Rp 54.702.720	Rp 115.274.466	Rp 182.322.078	Rp 264.394.886
Total Passiva	Rp 197.994.200	Rp 252.696.920	Rp 313.268.666	Rp 380.316.278	Rp 454.508.278	Rp 544.461.893

Sumber: Data Primer (2021)

Keterangan:

Total Aktiva = Kas + Aktiva Tetap

Total Passiva = Modal + EAT

Pada tahun pertama laba bersih setelah pajak yang diperoleh adalah sebesar Rp.54.702.720 dan terus meningkat setiap tahunnya.

4.3.5 Analisis Kelayakan

4.3.5.1 NPV

Net Present Value atau nilai bersih adalah selisih antara Present Value kas bersih dengan Present Value Investasi. Untuk menghitung Net Present Value maka harus diketahui berapa Present Value kas bersihnya. Present Value kas bersih dapat dicari dengan menghitung cash flow perusahaan selama umur investasi tertentu.

Tabel 4.22
NPV

EAT	Depresiasi	Cash Inflow	Discount Factor 11%	Present Value
Rp 54.702.720	Rp 470.000	Rp 55.172.720	0,9	Rp 49.655.448
Rp 60.571.746	Rp 470.000	Rp 61.041.746	0,811	Rp 49.504.856
Rp 67.047.612	Rp 470.000	Rp 67.517.612	0,731	Rp 49.355.375
Rp 74.192.000	Rp 470.000	Rp 74.662.000	0,658	Rp 49.127.596
Rp 82.072.807	Rp 470.000	Rp 82.542.807	0,593	Rp 48.947.885
Total PV				Rp 246.591.159
Initial Invesment				Rp 197.994.200
NPV				Rp 48.596.959

Sumber: Data Primer (2021)

Keterangan:

$$\text{Laba Bersih} + \text{Depresiasi} = \text{Cash Inflow}$$

$$\text{Cash Inflow} \times \text{Discount Factor} = \text{Present Value}$$

$$\text{NPV} = \text{PV-Initial Investment}$$

Asumsi *discount factor* menggunakan 11% karena sebagian besar modal berasal dar pinjaman bank, bunga pinjaman dari bank BRI sebesar

8,25% sedangkan disini digunakan discount factor sebesar 11% dan masih menguntungkan.

4.3.5.2 Profitability Index

Profitability Index adalah rasio aktivitas dari total nilai penerimaan bersih saat ini dengan nilai pengeluaran investasi saat ini selama umur investasi. Jika $PI > 1$ Maka usulan proyek diterima, Jika $PI < 1$ Maka usulan proyek ditolak.

Tabel 4.23
Profitability Index

Total PV	Rp 246.591.159,26
Initial Investment	Rp 197.994.200,00
Profitability Index	1,245446378

Sumber: Data Primer (2021)

Profitability Index adalah rasio aktivitas dari total nilai penerimaan bersih saat ini dengan nilai pengeluaran investasi saat ini selama umur investasi. Jika $PI > 1$ Maka usulan proyek diterima, Jika $PI < 1$ Maka usulan proyek ditolak

$$PI = \text{Total PV} / \text{Initial Investment}$$

Nilai PI sebesar 1,2 lebih besar dari satu maka proyek diterima.

4.3.5.3 Payback Period

Payback period merupakan teknik penilaian terhadap periode pengembalian investasi suatu proyek.

Tabel 4.24
Payback Period

Initial Investment	Rp 197.994.200,00	
Cash Inflow th 1	Rp 55.172.720,00	
Belum Tertutup	Rp 142.821.480,00	
Cash Inflow th 2	Rp 61.041.746,00	
Belum Tertutup	Rp 81.779.734,00	
Cash Inflow th 3	Rp 67.517.612,30	
Belum Tertutup	Rp 14.262.121,70	
Cash Inflow th 4	Rp 74.661.999,82	
Sudah Tertutup		0,1910225
Payback Period		3,1910225

Payback Period = 3 tahun (0,19 x 12 bulan)

= 3 tahun 2 bulan

kurang dari 5 tahun maka layak untuk dijalankan.

4.3.5.4 IRR (*Internal Rate of Return*)

IRR merupakan tingkat diskon yang menjadikan sama antara *Present Value* kas bersih dan *Present Value* investasi yang menunjukkan *Net Present Value* nilainya sama dengan nol.

Tabel 4.25
IRR (Internal Rate of Return)

Tahun	Cash Inflow	Discount Factor 19%	Present Value	Discount Factor 21%	Present Value
1	Rp 55.172.720	0,84	Rp 46.345.085	0,826	Rp 45.572.667
2	Rp 61.041.746	0,706	Rp 43.095.473	0,683	Rp 41.691.513
3	Rp 67.517.612	0,593	Rp 40.037.944	0,564	Rp 38.079.933
4	Rp 74.662.000	0,499	Rp 37.256.338	0,467	Rp 34.867.154
5	Rp 82.542.807	0,419	Rp 34.585.436	0,386	Rp 31.861.524
	Total PV		Rp 201.320.276		Rp 192.072.790
	NPV		Rp 3.326.076		-Rp 5.921.410

Interpolasi

19%	Total PV 19%	Rp 202.400.203	Total PV 19%	Rp 202.400.203
	Total PV 21%	Rp 193.104.840	Initial Investment	Rp 197.633.000
		Rp 9.295.363		Rp 4.767.203

Perhitungan IRR

$$\text{IRR} = 19\% + (3326076 / 9247486) \times 2\%$$

$$= 19\%$$

Berdasarkan hasil analisis, hasil perhitungan IRR sebesar 19,01% > suku bunga, maka IRR > tingkat suku bunga dikatakan layak

4.4 Analisa Keuntungan/ Kegagalan dan Proyeksi ke Depan

Aspek Pemasaran	Dari keterangan di atas menunjukkan bahwa aspek pemasaran dalam bisnis ini sudah memenuhi dan cukup menguntungkan
Aspek Operasi	Dari keterangan di atas menunjukkan bahwa aspek operasi dalam bisnis ini sudah memenuhi dan cukup menguntungkan
Aspek Sumber Daya Manusia	Dari keterangan di atas menunjukkan bahwa aspek sumber daya manusia dalam bisnis ini sudah memenuhi dan cukup menguntungkan
Aspek Keuangan	Dari keterangan di atas menunjukkan bahwa aspek sumber daya manusia dalam bisnis ini sudah memenuhi dan cukup menguntungkan