

Bab IV

Hasil dan Pembahasan

4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

4.1.1 Konsep Bisnis

Konsep bisnis kuliner “Waroeng Patin” ini adalah bisnis kuliner yang mulai dijalankan pada bulan maret 2022. Bisnis ini menawarkan produk berupa olahan ikan patin yang dikemas dalam kemasan *rice bowl*. Produk bisnis ini merupakan produk jadi atau makanan yang langsung dapat dikonsumsi oleh konsumen. Produk dari bisnis ini merupakan olahan daging ikan patin *fillet* yang diolah dengan berbagai macam cara seperti dipanggang, digoreng, dan dibuat menjadi sup. Terdapat berbagai macam varian menu dalam bisnis ini. Untuk saat ini menu yang ditawarkan yaitu ikan patin saus inggris, ikan patin goreng tepung, dan ikan patin asam pedas. Kisaran harga dari setiap menu mulai dari Rp. 25.000 sampai Rp. 27.500. Bisnis ini tidak melayani *dine – in* dan hanya melayani penjualan secara online. Pada saat ini penjualan online dilakukan melalui media *whatsapp*, *go-food*, *grab food*, untuk saat ini penjualan melalui *go – food* dan *grab food* terhitung masih rendah. Maka dari itu penjualan dilakukan dengan menawarkan produk secara langsung pada konsumen.

4.2 Visi dan Misi

4.2.1 Visi

Menghidangkan menu yang lezat dan tidak lupa tetap memperhatikan kandungan gizi agar konsumen tetap dapat menjaga kesehatan tubuhnya.

4.2.2 Misi

- Menjaga kualitas bahan baku terbaik dalam membuat produk “Waroeng Patin”.
- Mengutamakan kepuasan konsumen “Waroeng Patin”.
- Menghadirkan makanan yang sehat dengan harga yang terjangkau.

4.3 Analisa Lingkungan

4.3.1 Aspek Pemasaran

4.3.1.1 Gambaran Umum Responden

Tabel 4. 1

Gambaran Umum Responden

No	Keterangan	Jumlah	Presentase
Jenis Kelamin			
1	Pria	22	73.3%
2	Wanita	8	26.7%
Total		30	100%
Usia			
1	17 - 26	20	66.7%
2	27 - 36	5	16.7%
3	37 - 46	3	10%
4	47 - 56	2	6.7%
Total		30	100%
Pekerjaan			
1	Mahasiswa	3	10%
2	Wirausaha	12	40%
3	Karyawan Swasta	12	40%
4	Ibu Rumah Tangga	3	10%
Total		30	100%
Penghasilan			
1	< 1.000.000	4	13.3%
2	1.000.000 - 2.000.000	2	6.7%
3	2.000.000 - 3.000.000	2	6.7%
4	> 3.000.000	22	73.3%
Total		30	100%

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Keterangan : Responden dari penelitian ini merupakan konsumen dari “Waroeng Patin” sampel pada penelitian ini adalah 30 responden sedangkan populasi pada penelitian ini adalah 40 responden

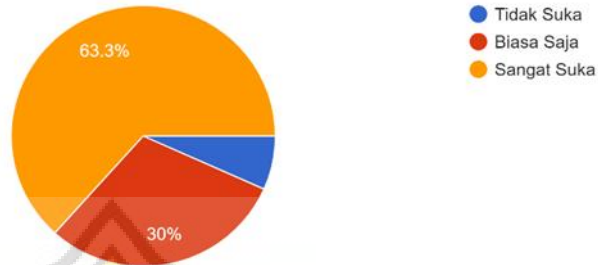
Tabel 4. 2**Tabulasi Silang antara Usia dan Pekerjaan Responden**

Usia	Jenis Pekerjaan				Jumlah
	Mahasiswa	Wirausaha	Karyawan Swasta	Ibu Rumah Tangga	
17 - 26 Presentase dari total	3	7	10	0	20 66.7%
27 - 36 Presentase dari total	0	3	2	0	5 16.7%
37 - 46 Presentase dari total	0	1	0	2	3 10%
47 - 56 Presentase dari total	0	1	0	1	2 6.7%
Total	3	12	12	3	30 100%

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa sebagian besar dari responden pada penelitian ini berusia antara 17-26 tahun dengan pekerjaan sebagai karyawan swasta dan wirausahawan masing – masing sebanyak 12 orang, yang artinya target pasar pada penelitian ini menysasar pangsa pasar yaitu karyawan swasta dan wirausahawa.

Apakah anda menyukai produk "Waroeng Patin"?
30 responses

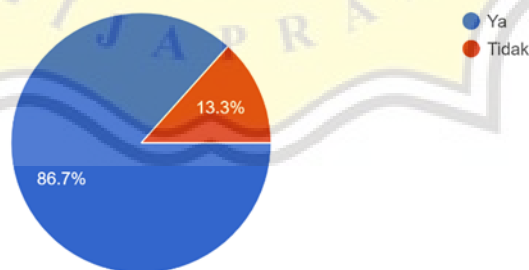


Gambar 4. 1

Grafik Tingkat Kepuasan Konsumen Terhadap Produk

Grafik diatas menunjukkan apakah konsumen menyukai produk dari waroeng patin ini. Dari 30 orang responden yang merupakan konsumen waroeng patin di dapat 19 orang suka dengan produk waroeng patin, 9 orang konsumen menyatakan biasa saja dengan produk waroeng patin, dan 2 orang tidak menyukai produk waroeng patin.

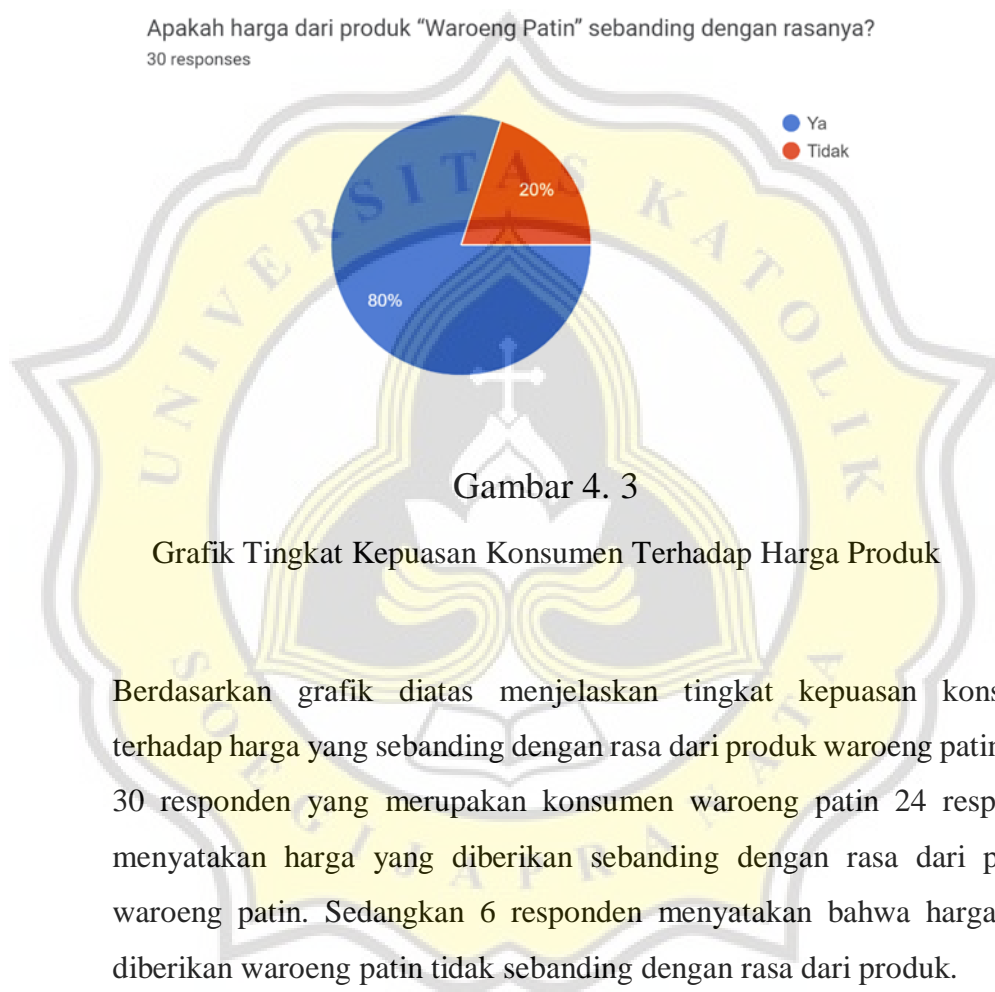
Apakah kemasan produk "Waroeng Patin" dikemas dengan rapi dan menarik?
30 responses



Gambar 4. 2

Grafik Tingkat Kepuasan Konsumen Terhadap Kemasan Produk

Pada grafik diatas menunjukkan tingkat kepuasan konsumen terhadap kemasan yang digunakan pada produk waroeng patin. Kemasan pada bisnis waroeng patin menggunakan *rice bowl paper*. Grafik diatas menunjukkan 26 responden puas dengan kemasan produk, dan 4 responden tidak puas dengan kemasan produk waroeng patin.



Gambar 4. 3

Grafik Tingkat Kepuasan Konsumen Terhadap Harga Produk

Berdasarkan grafik diatas menjelaskan tingkat kepuasan konsumen terhadap harga yang sebanding dengan rasa dari produk waroeng patin. Dari 30 responden yang merupakan konsumen waroeng patin 24 responden menyatakan harga yang diberikan sebanding dengan rasa dari produk waroeng patin. Sedangkan 6 responden menyatakan bahwa harga yang diberikan waroeng patin tidak sebanding dengan rasa dari produk.

Terdapat beberapa hal yang dibahas pada aspek pemasaran, beberapa hal tersebut yaitu *segmentasi*, *targeting*, *positioning*, dan bauran pemasaran 4P. Dalam aspek pemasaran juga terdapat potensi pasar.

4.3.1.2 Segmentasi, Targeting, Positioning

a. Segmentasi

i Segmentasi Demografis

Sebagian besar responden dalam penelitian memiliki usia antara 17-26 (66,7%). Maka dari itu bisnis ini menyasar masyarakat golongan remaja hingga dewasa banyak yang menyukai makanan yang praktis, karena bisnis ini menggunakan rice bowl sebagai kemasan maka dinilai cocok untuk golongan remaja hingga dewasa. Pekerjaan yang sebagian besar konsumen bekerja di kantor yang memiliki pendapatan > 3.000.000, pendidikan mulai SMA atau SMK hingga perguruan tinggi, sedangkan etnis dan agama yaitu semua masyarakat di Indonesia apapun etnis dan agamanya.

ii Segmentasi Geografis

Waroeng patin ini membagi konsumen berdasarkan letak geografisnya, yaitu konsumen yang berada dekat dengan lokasi usaha yaitu Jalan Taman Ketapang Utara no 99 dan konsumen yang berada di wilayah Kota Semarang. Pada sekitar lokasi usaha terdapat sekolah, perumahan dan kantoran yang dapat mendukung penjualan.

b Targeting

Berdasarkan gambaran umum responden yang didapat dalam penelitian ini, bisnis ini menargetkan konsumen yang berusia antara 17-26 tahun dan memiliki pekerjaan yaitu pekerja kantoran, dan wirausaha. Penargetan tersebut dikarenakan kebanyakan konsumen – konsumen tersebut lebih memilih makanan yang praktis tetapi tetap memiliki rasa yang enak. Maka dari itu produk dari bisnis ini sesuai dengan yang konsumen butuhkan.

c *Positioning*

Positioning adalah suatu tindakan untuk merancang produk serta bauran pemasarannya agar dapat menciptakan kesan tertentu dalam ingatan konsumen. Pada bisnis ini menggunakan strategi *positioning* berdasarkan kualitas dan diferensiasi. Waroeng patin menggunakan bahan baku yaitu ikan patin *fillet* yang dikemas dengan *rice bowl* menjadi sesuatu yang dapat diingat oleh masyarakat. Sedangkan untuk kebanyakan bisnis *rice bowl* di Kota Semarang menggunakan bahan baku seperti daging ayam dan daging sapi. Penggunaan bahan baku ikan patin ini juga dapat menjadi pilihan untuk konsumen yang menyukai olahan ikan dengan dikemas dalam *rice bowl*. Maka dengan pemilihan bahan baku yaitu ikan patin *fillet* dapat menjadi sesuatu yang mudah diingat oleh masyarakat.

4.3.1.3 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran adalah satu perangkat yang di dalamnya menjelaskan mengenai produk, harga, tempat, dan promosi yang akan menentukan tingkat keberhasilan aspek pemasaran dan hal itu bertujuan untuk mendapatkan respon yang diinginkan dari target pasar (Kotler dan Keller, 2007) dalam (Selang, 2013).

- Produk : Bisnis kuliner waroeng patin ini menawarkan produk olahan ikan patin yang dikemas dengan menggunakan *rice bowl*. Daging ikan patin yang digunakan merupakan daging ikan patin *fillet*. Pada setiap produk dari bisnis ini menggunakan nasi sebagai karbohidrat untuk lauknya. Terdapat juga sayuran untuk pelengkap. Pemilihan kemasan menggunakan *rice bowl* dikarenakan *rice bowl* merupakan kemasan yang praktis. Dalam satu *rice bowl* sudah terdapat nasi, lauk utama yaitu ikan patin, dan sayuran.

Hal itu membuat konsumen tidak perlu repot – repot membuka beberapa kemasan.

- Harga : Produk waroeng patin ditawarkan dengan harga berkisar antara Rp. 25.000 sampai Rp. 27.500. Kisaran harga tersebut didapat melalui perhitungan harga pokok produksi dan analisis terhadap harga para pesaing.
- Tempat : Lokasi usaha waroeng patin ini berada di Jalan Taman Ketapang Utara no 99. Pemilihan lokasi ini karena adanya lahan yang cukup untuk melakukan proses produksi sehingga dapat menghemat biaya sewa untuk tempat produksi. Pada sekitar lokasi usaha terdapat beberapa perkantoran, sekolah, dan perumahan. Maka hal itu dapat membantu penjualan produk. Distribusi yang dilakukan pada bisnis ini yaitu dengan menggunakan kendaraan roda 2. Pada radius 5 km dari lokasi produksi konsumen tidak dikenakan biaya pengantaran jika lebih dari 5 km maka akan dikenakan biaya pengantaran produk. Bebas biaya pengantaran pada radius 5 km hanya untuk pelanggan yang langsung memesan melalui media *whatsapp* ataupun melalui *instagram*.
- Promosi : Promosi dilakukan pada bisnis ini melalui *word of mouth*, menyebar brosur, dan media sosial dengan menggunakan platform *instagram*, Platform *instagram* digunakan agar calon konsumen dapat melihat menu dari bisnis ini dan dapat melihat foto produk melalui unggahan pada *instagram*.

Tabel 4. 3

Jenis Promosi yang disukai oleh Responden

No	Keterangan	Jumlah	Presentase
1	<i>Buy one get one free</i>	5	16.7%
2	<i>Discount</i>	9	30%

3	<i>Cash back</i>	3	10%
4	Bebas biaya ongkir	13	43.3%
Total		30	100%

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden lebih menyukai jenis promosi bebas biaya ongkir. Sedangkan untuk promosi dengan memberikan *discount* hanya memperoleh prosentase sebesar 30% saja. Untuk promosi dengan memberikan *cash back* tidak begitu diminati oleh responden karena hanya ada 3 dari 30 responden yang memilih cara promosi ini. Sedangkan untuk promosi *buy one get one free* memiliki presentase sebesar 16,7%. Secara keseluruhan jenis promosi bebas biaya ongkir yang paling banyak disukai oleh responden yaitu sebesar 43,3% dari jumlah keseluruhan responden. Maka dari itu selain promosi melalui media sosial, bisnis ini juga akan memberikan penawaran promo seperti bebas biaya antar untuk radius 5km dari lokasi usaha. Untuk kedepannya tidak menutup kemungkinan bisnis ini akan menggunakan promo – promo seperti *dicount*, *buy one get one free*, dan *cashback* untuk menarik minat konsumen terhadap produk dari waroeng patin.

4.3.1.4 Permintaan dan Penawaran

Dalam menentukan perkiraan permintaan dan penawaran produk “Waroeng Patin”, maka dilakukan observasi di beberapa

bisnis yang menjual produk serupa pada bisnisnya pada radius 5 kilometer dari tempat usaha “Waroeng Patin”. Melalui observasi tersebut didapatkan hasil berikut ini :

Tabel 4. 4
Perhitungan Potensi Pasar

No	Nama	No Telp	Target per Hari
1	Gulai Kepala Ikan Pak Untung	(024) 6715170	25
2	RM. Padang Murah - Kedungmundu	081391197937	15
3	Warung Makan Truntum	085103662211	20
4	Rahang Tuna Om Anwar - Pedurungan Lor	082146430728	25
5	Special Ikan Bakar dan Bumbu		20
6	RM. Padang Murah - Fatmawati	082214181998	15
7	Seafood 23 Wonodri	08778183027	25
8	RM. Padang Murah - Wolter	081225835277	15
9	Sri Ayu Pepes	088200662279 4	20
10	Lesehan aldan	082226772993	20
11	Resto Harmoni Rasa	082136638590	20
12	Gulai Kepala Ikan Pak Umar	081575135101	25
13	RM. Padang Murang - Mranggen	0811269245	15
14	Resto Selaras	082136638590	25
15	RM . Padang Murah - Gajah	088200620283 5	15
Total			300

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Tabel 4. 5
Perkiraan Penjualan

Jumlah Penjualan / hari	Jumlah Penjualan / tahun
15	5.115

Sumber : Data primer (2022)

Keterangan : Target penjualan per hari yaitu 15 porsi, penentuan target penjualan per hari 15 dikarenakan bisnis ini hanya berada di satu titik lokasi yang berada di pinggir kota dan bisnis ini masih baru maka target penjualan tidak besar. Pada bisnis waroeng patin ini terdapat 3 menu, pada setiap menunya memiliki target penjualan yaitu 5 porsi maka total penjualan pada waroeng patin yaitu 15 porsi. Pada setiap bulan terdapat 2 hari libur maka dalam setahun bisnis ini buka selama 341 hari. Maka dari itu target penjualan dalam satu tahun yaitu 5.115 porsi.

4.3.1.5 Biaya Pemasaran

Berikut merupakan tabel untuk biaya yang digunakan untuk melakukan pemasaran produk “Waroeng Patin” :

Tabel 4. 6
Biaya Pemasaran

Media Promosi	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Pulsa Handphone	Rp 600.000	Rp 630.000	Rp 661.500	Rp 694.575	Rp 729.304
Brosur	Rp 840.000	Rp 882.000	Rp 926.100	Rp 972.405	Rp 1.021.025
Total	Rp 1.440.000	Rp 1.512.000	Rp 1.587.600	Rp 1.666.980	Rp 1.750.329

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Keterangan :

Biaya pemasaran diasumsikan mengalami kenaikan 5% pada setiap tahunnya, dikarenakan pada setiap tahunnya mengalami inflasi.

4.3.2 Aspek Operasi

4.3.2.1 Lokasi Usaha

Bisnis kuliner “Waroeng Patin” ini berlokasi di Jl. Taman Ketapang Utara no 99. Lokasi ini berdekatan dengan tempat pembelian bahan baku, perkantoran, perumahan, dan sekolah. Oleh sebab itu lokasi bisnis “Waroeng Patin” ini dinilai cocok dan efektif untuk membuka bisnis kuliner “Waroeng Patin”.

4.3.2.2 Volume Operasi

Volume operasi pada bisnis kuliner “Waroeng Patin” adalah 15 porsi setiap harinya. 15 porsi tersebut ditargetkan dapat terjual dalam sehari. Diharapkan kedepannya target penjualan tersebut akan bertambah didukung dengan penjualan perhari yang terus meningkat.

4.3.2.3 Mesin dan Peralatan

Terdapat beberapa mesin dan peralatan yang dibutuhkan untuk memproduksi produk “Waroeng Patin”. Mesin dan peralatan tersebut yaitu :

Tabel 4. 7

Mesin dan Peralatan

Nama	Harga	Unit	Total	UE	Penyusutan / Tahun
Rice Cooker 5 liter	Rp 600.000	1	Rp 600.000	5	Rp 120.000
Kompore	Rp 300.000	1	Rp 300.000	5	Rp 60.000
Kulkas	Rp 2.000.000	1	Rp 2.000.000	10	Rp 200.000
Peralatan					
Teflon penggorengan	Rp 28.000	1	Rp 28.000	2	Rp 14.000
Panci	Rp 24.000	1	Rp 24.000	2	Rp 12.000
Spatula	Rp 8.000	1	Rp 8.000	2	Rp 4.000
Penjepit	Rp 5.500	1	Rp 5.500	5	Rp 1.100
Pisau	Rp 50.000	1	Rp 50.000	3	Rp 16.667
Tatakan untuk memotong	Rp 20.000	1	Rp 20.000	3	Rp 6.667

Sendok sup	Rp	10.000	1	Rp	10.000	5	Rp	2.000
Total				Rp	3.045.500		Rp	436.433

Sumber : Data primer (2022)

4.3.2.4 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Pada bisnis kuliner “Waroeng Patin” ini terdapat 3 varian menu yang ditawarkan kepada konsumen. Pada setiap menu menggunakan bahan baku utama yaitu ikan patin *fillet*. Pada menu pertama yaitu patin saus inggris menggunakan bahan baku patin *fillet*, bawang putih, jahe, bawang bombay, kecap manis, kecap asin, kaldu jamur, saus inggris, mentega, minyak goreng, beras, tomat dan selada. Untuk menu kedua yaitu patin asam pedas menggunakan bahan baku yaitu patin *fillet*, bawang putih, kaldu jamur, garam, gula, air, tomat, daun salam, daun serai, beras, dan cabai. Sedangkan untuk menu yang terakhir adalah patin goreng tepung menggunakan patin *fillet*, tepung terigu, minyak goreng, air, tomat, timun, selada, garam, kaldu jamur, saus sambal, dan beras. Pada bisnis ini menggunakan konsep *rice bowl*. Maka bahan penolong yang dibutuhkan yaitu *paper rice bowl* untuk kemasan produk bisnis “Waroeng Patin”.

4.3.2.5 Tata Letak

Bisnis kuliner “Waroeng Patin” merupakan bisnis yang hanya melayani penjualan secara online. Maka dari itu proses produksi produk dari bisnis ini dilakukan dirumah. Tersedianya ruang yang tidak terpakai dapat membantu meminimalisir biaya yang dikeluarkan untuk menyewa tempat usaha.



Gambar 4. 4 Gambar denah bisnis “Waroeng Patin”

Skala = 1:100

Luas bangunan = 90m²

a Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan perhitungan untuk menentukan biaya bahan baku yang digunakan untuk membuat sebuah produk. Dalam hal ini adalah biaya bahan baku dalam memproduksi produk dari “Waroeng Patin”. Di bawah ini merupakan perhitungan berupa tabel rincian biaya bahan baku pada produk “Waroeng Patin”.

Tabel 4. 8**Biaya Bahan Baku Patin Saus Inggris**

Patin Saus Inggris		
Nama	Harga	Patin Saus Inggris
1 kg Ikan Patin Fillet	Rp 40.000	Rp 2.667
125 g bawang putih	Rp 3.250	Rp 325
20 gram jahe	Rp 1.000	Rp 200
150 gram bawang bombay	Rp 5.000	Rp 1.000
135 ml kecap manis	Rp 10.000	Rp 1.000
135 ml kecap asin	Rp 10.000	Rp 1.000
1 bungkus kaldu jamur	Rp 10.000	Rp 667
135 ml saus inggris	Rp 10.000	Rp 2.000
100 gram mentega	Rp 5.000	Rp 1.000
500 ml minyak goreng	Rp 10.500	Rp 1.050
1.5 kg beras	Rp 15.000	Rp 1.000
60 gram tomat	Rp 3.000	Rp 200
1 ikat selada	Rp 5.000	Rp 500
Total		Rp 12.608

Sumber : Data primer (2022)

Tabel 4. 9

Biaya Bahan Baku Patin Asam Pedas

Patin Asam Pedas		
Nama	Harga	Patin Asam Pedas
1 kg Ikan Patin Fillet	Rp 40.000	Rp 2.667
125 g bawang putih	Rp 3.250	Rp 325
1 bungkus kaldu jamur	Rp 10.000	Rp 667
1 bungkus garam	Rp 5.000	Rp 500
1/2 kg gula	Rp 7.000	Rp 700
19 liter air	Rp 8.000	Rp 800
60 gram tomat	Rp 3.000	Rp 200
1 ikat daun salam	Rp 3.000	Rp 600
1 ikat daun serai	Rp 3.000	Rp 600
1,5 kg beras	Rp 15.000	Rp 1.000
125 g cabai	Rp 6.000	Rp 1.200
Total		Rp 9.258

Sumber : Data primer (2022)

Tabel 4. 10**Biaya Bahan Baku Patin Goreng Tepung**

Patin Goreng Tepung			
Nama	Harga		Patin Goreng Tepung
1 kg Ikan Patin Fillet	Rp	40.000	Rp 2.667
500 g tepung terigu	Rp	7.500	Rp 1.500
500 ml minyak goreng	Rp	10.500	Rp 1.050
19 liter air	Rp	8.000	Rp 800
60 gram tomat	Rp	3.000	Rp 200
250 gram timun	Rp	3.250	Rp 650
1 ikat selada	Rp	5.000	Rp 500
1 bungkus garam	Rp	5.000	Rp 500
1 bungkus kaldu jamur	Rp	10.000	Rp 667
135 ml saus sambal	Rp	10.000	Rp 2.000
1,5 kg beras	Rp	15.000	Rp 1.000
Total			Rp 11.533

Sumber : Data primer (2022)

Berdasarkan ketiga tabel diatas dapat diketahui bahwa bisnis ini memiliki 3 menu yaitu patin saus inggris, patin asam pedas, dan patin goreng tepung. Ketiga menu tersebut tentu menggunakan bahan baku yang berbeda – beda. Maka dari itu ketiga tabel diatas menunjukkan biaya bahan baku dari setiap menu yaitu, patin saus inggris Rp. 12.608, patin asam pedas Rp. 9.258, dan patin goreng tepung Rp. 11.533.

Tabel 4. 11

Total Biaya Bahan Baku

Total Biaya Bahan Baku / hari	Rp 167.000
Total Biaya Bahan Baku / tahun	Rp 56.947.000

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Keterangan :

Biaya bahan baku produk “Waroeng Patin” diperoleh dari biaya bahan baku dikali dengan target jumlah penjualan yaitu 15.

b Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang wajib dikeluarkan untuk membayar gaji pegawai yang bekerja di “Waroeng Patin”. Tenaga kerja pada bisnis ini merupakan pegawai paruh waktu yang jumlahnya 1 tenaga kerja dengan gaji Rp. 75.000.

Tabel 4. 12

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung	Gaji	Jumlah	Total
Gaji Manajer (Pemilik)	Rp -	1	Rp -
Gaji Pegawai	Rp 75.000	1	Rp 25.575.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung per Tahun			Rp 25.575.000

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Tabel 4. 13

Total Biaya Tenaga Kerja Langsung 2023 - 2027

Tahun	Total BTKL
2023	Rp 25.575.000
2024	Rp 28.132.500
2025	Rp 30.945.750
2026	Rp 34.040.325
2027	Rp 37.444.358

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Keterangan :

Diasumsikan mengalami kenaikan inflasi setiap tahun sebesar 10%.

c Biaya Overhead

Biaya *overhead* terdiri dari biaya listrik, biaya air, gas, kemasan *rice bowl*, biaya bahan bakar, dan penyusutan peralatan.

Tabel 4. 14

Biaya Overhead

Keterangan	Per Bulan	Per Tahun
Biaya Listrik	Rp 200.000	Rp 2.400.000
Biaya Air	Rp 125.000	Rp 1.500.000
Gas 12 Kg	Rp 220.000	Rp 2.640.000
Rice Bowl Paper	Rp 900.000	Rp 10.800.000
Bensin	Rp 150.000	Rp 1.800.000
Kantong Plastik	Rp 20.000	Rp 240.000
Sticker (1 pack isi 100)	Rp 100.000	Rp 1.200.000
Penyusutan Peralatan		Rp 436.433
Total		Rp 21.016.433

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Tabel 4. 15
Total Biaya Overhead 2023 - 2027

Tahun	Total Biaya Overhead
2023	Rp 21.016.433
2024	Rp 23.118.077
2025	Rp 25.429.884
2026	Rp 27.972.873
2027	Rp 30.770.160

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Keterangan :

Diasumsikan mengalami kenaikan inflasi setiap tahun sebesar 10%.

Tabel 4. 16
Total Harga Pokok Produksi

Total Perhitungan Harga Pokok Produksi	
Keterangan	Total
Biaya Bahan Baku	Rp 56.947.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 25.575.000
Biaya Overhead	Rp 21.016.433
Total Harga Pokok Produksi	Rp 103.538.433

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Keterangan :

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

Tabel 4. 17
Perkiraan Pendapatan

Patin Saus Inggris	Rp 12.608	Rp 63.042	Rp 27.500	Rp 137.500	Rp 387.500	Rp 132.137.500
Patin Asam Pedas	Rp 9.258	Rp 46.292	Rp 25.000	Rp 125.000		
Patin Goreng Tepung	Rp 11.533	Rp 57.667	Rp 25.000	Rp 125.000		

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Keterangan:

Perkiraan pendapatan kotor tahun pertama sebesar Rp 132.137.500, sedangkan pendapatan kotor per harinya adalah sebesar Rp 387.500. Target penjualan setiap menu adalah 5 produk, maka total target penjualan yaitu 15 produk seharinya. Pada semua menu memiliki harga jual yang sama yaitu Rp.25.000 dan Rp 27.500

4.3.3 Aspek Sumber Daya Manusia

Terdapat beberapa hal didalam aspek sumber daya manusia. Beberapa hal tersebut adalah perencanaan sumber daya yang dibutuhkan, *job description*, *job specification*, kompensasi. Pada aspek sumber daya manusia juga akan menjelaskan mengenai struktur organisasi dalam bisnis “Waroeng Patin”.

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

Perencanaan sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam bisnis “Waroeng Patin” adalah 1 orang tenaga kerja. Untuk saat ini proses produksi dibantu oleh 1 anggota keluarga dari pemilik yaitu

orang tua dari pemilik. Anggota keluarga tersebut membantu dalam proses produksi. Untuk kedepannya tidak menutup kemungkinan untuk merekrut tenaga kerja untuk membantu dalam menjalankan bisnis waroeng patin ini.

a *Job Description*

1. Pemilik “Waroeng Patin”

Pada bisnis “Waroeng Patin” ini akan dikelola langsung oleh pemilik yaitu Griffin Nehemia (22 tahun). Beberapa tugas dan tanggung jawabnya adalah, bertanggung jawab mengatur dan mengawasi jalannya bisnis “Waroeng Patin” dengan baik, Bertanggung jawab mengelola keuangan bisnis “Waroeng Patin” dengan baik, bertanggung jawab atas kinerja karyawan “Waroeng Patin”, dan bertugas untuk terlibat langsung pada proses produksi, distribusi, dan pemasaran pada bisnis “Waroeng Patin”.

2. Pegawai

Bisnis “Waroeng Patin” menggunakan 1 tenaga kerja yang dimana tenaga kerja tersebut merupakan orang tua dari pemilik. Orang tua pemilik memiliki tugas yaitu membantu proses produksi.

b *Job Specification*

Persyaratan yang di tetapkan pada bisnis “Waroeng Patin” dalam mencari pegawai adalah tidak ada minimal pendidikan, mampu bertanggung jawab atas tugas dan pekerjaannya, dapat bekerja dengan rajin, baik, dan jujur.

4.3.3.2 Kompensasi

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

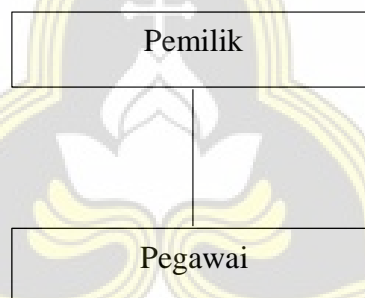
Tabel 4. 18
Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung	Gaji	Jumlah	Total
Gaji Manajer (Pemilik)	Rp -	1	Rp -
Gaji Pegawai	Rp 75.000	1	Rp 25.575.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung per Tahun			Rp 25.575.000

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Gaji pegawai paruh waktu adalah Rp. 50.000 setiap harinya dikalikan dengan 341 hari.

4.3.3.3 Struktur Organisasi



4.3.4 Aspek Keuangan

Pada aspek keuangan terdapat beberapa pembahasan mengenai kebutuhan dana, sumber dana, proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca, dan laporan penjualan pada bisnis “Waroeng Patin”.

4.3.4.1 Kebutuhan Dana

Dalam mendirikan bisnis kuliner “Waroeng Patin” dana yang dibutuhkan adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 19
Kebutuhan Dana

Keterangan	Total (Dalam Rupiah)
Biaya Pemasaran	Rp 1.440.000
BBB	Rp 56.947.000
BTKL	Rp 25.575.000
BOP	Rp 21.016.433
Total Kebutuhan Dana / tahun	Rp 104.978.433

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

4.3.4.2 Sumber Dana

Dalam mendirikan bisnis kuliner “Waroeng Patin” dana yang diperoleh berasal dari modal sendiri.

Tabel 4. 20
Sumber Dana

Keterangan	Jumlah
Mesin dan Peralatan	Rp 3.045.500
Total	Rp 3.045.500

Sumber : Data primer (2022)

4.3.4.3 Laporan Penjualan Tahun 2022

Tabel 4. 21

Tabel Laporan Penjualan Tahun 2022

Nama Produk	Harga	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agust	Sept	Okt	Nov
Patin Saus Inggris	27.500	12	16	21	35	32	53	44	53	69
Patin Asam Pedas	25.000	9	7	12	20	16	20	27	29	32
Patin Goreng Tepung	25.000	10	14	20	21	24	29	22	38	46
Total		31	37	53	76	72	102	93	120	147
Total Penjualan Maret - November		731								

Sumber : Data Primer (2022)

Keterangan : Harga jual produk adalah 27.500 dan 25.000

4.3.4.4 BEP Rupiah dan BEP Unit

- Biaya Tetap
 - = Gaji karyawan + biaya penyusutan peralatan + biaya pajak
 - = Rp 25.575.000 + Rp 436.433 + Rp 2.715.907
 - = Rp 28.727.340
- Biaya Variabel
 - = BTKL + BBB
 - = Rp 25.575.000 + Rp 56.947.000
 - = Rp 73.997.000
- BEP Rupiah (Rp. 25.000)
 - = $Rp\ 28.727.340 / ((1 - (16.133 / 25.000)))$
 - = Rp 28.727.340 / 0,36
 - = Rp 79.798.166
- BEP Unit (Rp. 25.000)
 - = $Rp\ 28.727.340 / (25.000 - 16.133)$
 - = Rp 28.727.340 / 8.867
 - = 3.239 Unit

- BEP Rupiah (Rp. 27.500)
 - = Rp 28.727.340 / ((1 - (16.133 / 27.500))
 - = Rp 28.727.340 / 0,42
 - = Rp 68.398.428
- BEP Unit (Rp. 27.500)
 - = Rp 28.727.340 / (27.500 – 16.133)
 - = Rp 28.727.340 / 10.867
 - = 2.643 Unit

Tabel 4. 22

Initial Investment

Mesin dan Perlatan	Rp	3.045.500
Harga Pokok Produksi	Rp	103.538.433
Biaya Pemasaran	Rp	1.440.000
Initial Investment	Rp	108.023.933

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

4.3.4.5 Laporan Laba Rugi

Tabel 4. 23

Proyeksi Laporan Laba Rugi

Keterangan	2023	2024	2025	2026	2027
Pendapatan	Rp 132.137.500	Rp 145.351.250	Rp 159.886.375	Rp 175.875.013	Rp 193.462.514
HPP	Rp 103.538.433	Rp 113.892.277	Rp 125.281.504	Rp 137.809.655	Rp 151.590.620
Laba Kotor	Rp 28.599.067	Rp 31.458.973	Rp 34.604.871	Rp 38.065.358	Rp 41.871.894
Biaya Operasi					
Biaya Pemasaran	Rp 1.440.000	Rp 1.512.000	Rp 1.587.600	Rp 1.666.980	Rp 1.750.329
Total Biaya Operasi	Rp 1.440.000	Rp 1.512.000	Rp 1.587.600	Rp 1.666.980	Rp 1.750.329
EBT	Rp 27.159.067	Rp 29.946.973	Rp 33.017.271	Rp 36.398.378	Rp 40.121.565
Pajak 10%	Rp 2.715.907	Rp 2.994.697	Rp 3.301.727	Rp 3.639.838	Rp 4.012.156
EAT	Rp 29.874.973	Rp 32.941.671	Rp 36.318.998	Rp 40.038.216	Rp 44.133.721

Sumber : Data primer (2022)

Keterangan :

Proyeksi laporan laba rugi diatas sudah menggunakan target penjualan 15 porsi per hari dan harga jual produk yaitu 25.000 dan 27.500

$HPP = (BBB + BTKL + BOP)$

$Pendapatan - HPP = \text{Laba kotor}$

4.3.4.6 Laporan Arus Kas

Tabel 4. 24

Laporan Arus Kas Tahun 2022

Kas Masuk	2022
Pendapatan	Rp 19.112.500
Modal Sendiri	Rp 8.000.000
Total Kas Masuk	Rp 27.112.500
Kas Keluar	
Investasi	Rp 1.045.500
Biaya Pemasaran	Rp 1.440.000
HPP	Rp 21.844.998
Total Kas Keluar	Rp 24.330.498
Selisih	Rp 2.782.002
Saldo Kas Awal	Rp 4.500.000
Saldo Kas Akhir	Rp 7.282.002

Sumber : Data primer (2022)

Keterangan :

Laporan arus kas diatas masih menggunakan harga jual produk yaitu 27.500 dan 25.000

Total Kas Keluar = Biaya Pemasaran + HPP

Selisih = Total Kas Masuk – Total Kas Keluar

Saldo Kas Awal = Sisa modal setelah membeli mesin, peralatan, dan bahan baku

Saldo Kas Akhir = Selisih + Saldo kas awal

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 mengetahui berapa

present value kas bersihnya. *Present value* kas bersih dapat diperoleh dengan menghitung *cash flow* perusahaan selama umur investasi tertentu.

Tabel 4. 25

NPV

EAT	Discount Factor 11%	Present Value
Rp 29.874.973	0,901	Rp 26.917.351
Rp 32.941.671	0,812	Rp 26.748.637
Rp 36.318.998	0,731	Rp 26.549.187
Rp 40.038.216	0,659	Rp 26.385.184
Rp 44.133.721	0,593	Rp 26.171.297
Total PV		Rp 132.771.655
Initial Investment		Rp 108.023.933
NPV		Rp 24.747.722

Sumber : Data primer (2022)

Keterangan :

Discount factor menggunakan 11% karena sebagian besar modal berasal dari pinjaman bank, sedangkan bunga pinjaman dari bank BRI sebesar 8,25%.

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. 26

Profitability Index

Total PV	Rp 132.771.655
Initial Investment	Rp 108.023.933
Profitability Index	1,229094807

Sumber : Data primer (2022)

Keterangan :

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

Nilai PI sebesar 1,22 lebih besar dari satu maka proyek diterima.

4.3.5.3 *Payback Periode*

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

Tabel 4. 27

Payback Periode

Initial Investment	Rp 108.023.933
Cash Inflow th 1	Rp 29.874.973
Belum Tertutup	Rp 78.148.960
Cash Inflow th 2	Rp 32.941.671
Belum Tertutup	Rp 45.207.289
Cash Inflow th 3	Rp 36.318.998
Belum Tertutup	Rp 8.888.292
Cash Inflow th 4	Rp 40.038.216
Sudah Tertutup	0,221995199
Payback Periode	3,221995199

Sumber : Data primer (2022)

Keterangan :

$$\text{Payback Period} = 3 \text{ tahun } (0,46 \times 12 \text{ bulan})$$

= 3 tahun 4 bulan

kurang dari 5 tahun maka proyek bisnis ini layak untuk dijalankan.

4.3.5.4 *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. 28

Internal Rate of Return

Tahun	Cash Inflow	Discount Factor 18%	Present Value	Discount Factor 20%	Present Value
1	Rp 29.874.973	0,847	Rp 25.304.102	0,833	Rp 24.885.853
2	Rp 32.941.671	0,718	Rp 23.652.120	0,694	Rp 22.861.519
3	Rp 36.318.998	0,609	Rp 22.118.270	0,579	Rp 21.028.700
4	Rp 40.038.216	0,516	Rp 20.659.719	0,482	Rp 19.298.420
5	Rp 44.133.721	0,437	Rp 19.286.436	0,402	Rp 17.741.756
	Total PV		Rp 111.020.647		Rp 105.816.248
	NPV		Rp 2.996.713		-Rp 2.207.686

Interpolasi

18%	Total PV 18%	Rp 111.020.647	Total PV 18%	Rp 111.020.647
	Total PV 20%	Rp 105.816.248	Initial Investment	Rp 108.023.933
		Rp 5.204.399		Rp 2.996.713

Perhitungan
IRR

$$18\% + (2.996.713 / 5.204.399) \times 2\%$$
$$18\% + (0,575803925) \times 2\%$$
$$18\% + 0,011516079$$
$$19,15\%$$

Berdasarkan hasil analisis, hasil perhitungan IRR sebesar 19,15% > suku bunga, maka IRR > tingkat suku bunga dikatakan layak.

4.3.6 Analisis Keuntungan / Kegagalan dan Proyeksi ke Depan

Tabel 4. 29

Tabel Analisis Keuntungan / Kegagalan dan Proyeksi ke Depan

Aspek Pemasaran	Dari analisis aspek pemasaran di dalam perencanaan bisnis ini akan mengikuti perkembangan teknologi yang ada, dengan memasarkan produk di media sosial. Biaya pemasaran dapat dilihat di tabel Aspek pemasaran bahwa biaya pemasaran dalam setahun hanya Rp 1.400.000, - hal tersebut masih menguntungkan bagi bisnis ini karena akan mendapatkan feedback yang cukup baik juga dari konsumen. (<i>Word of mouth</i>)
Aspek Operasi	Dari analisis aspek operasi diatas, dalam perencanaan bisnis ini lokasi yang digunakan yaitu dirumah pemilik, dikarenakan adanya lahan lebih yang dapat dimanfaatkan dan terdapat perkantoran, perumahan, dan sekolah didekat lokasi usaha maka lokasi tersebut dapat dikatakan strategis dan sudah tersedianya pasar maka dapat membantu meningkatkan angka penjualan. Tidak adanya biaya sewa bangunan maka biaya yang dikeluarkan juga berkurang dan lokasi yang saat ini masih menguntungkan untuk bisnis ini. Untuk kedepanya tidak menutup kemungkinan untuk berpindah lokasi yang lebih strategis agar penjualan pada bisnis ini dapat terus meningkat.

Aspek Sumber Daya Manusia	<p>Dari analisis aspek sumber daya manusia dalam perencanaan bisnis ini akan menguntungkan jika memiliki karyawan yang dapat membantu proses produksi. Menggunakan tenaga kerja sangat efisien untuk bisnis ini. Untuk kedepannya bisnis ini akan menambah jumlah karyawan karena permintaan yang terlalu banyak nantinya.</p>
Aspek Keuangan	<p>Dilihat dari analisis perencanaan aspek keuangan bisnis ini akan memenuhi kriteria dan cukup menguntungkan jika bisnis ini dijalankan dengan konsisten dan fokus, bisa dilihat dalam tabel Payback Period dana investasi akan kembali dalam waktu 3 tahun 4 bulan, hal ini sangat layak untuk dijalankan karena kurang dari 5 tahun sudah kembali, dan mendapatkan keuntungan, juga dalam tabel IRR dapat dilihat bahwa hasil perencanaan perhitungan IRR bisnis ini adalah 19,15% yang dimana lebih besar dari suku bunga, maka bisnis ini akan mendatangkan keuntungan dan layak dijalankan.</p>