

BAB III

METODE PENELITIAN

3. Metode Penelitian

3.1. Obyek dan Lokasi Penelitian

Obyek penelitian yang diangkat adalah mengenai Perencanaan Usaha Cafe Doughnut Gemez “Dugem”. Dimana penulis ingin mendirikan bisnis usaha *cafe* yang menyediakan aneka donat dan minuman yang dapat dinikmati di sebuah *cafe* yang dilengkapi dengan fasilitas yang mendukung. Lokasi penelitian yang dipilih adalah di daerah Pleburan Semarang, tepatnya di Jalan Pleburan Barat No. 45, Semarang Selatan, Kota Semarang, Jawa Tengah. Melihat dari peluang pasar bahwa daerah Pleburan adalah tempat yang strategis dan ramai karena berada di pusat kota Semarang yang dekat dengan wilayah sekolah, kampus, dan kantor yang sering dilalui oleh banyak orang.

3.2. Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling

Populasi yang terdapat pada penelitian ini ada dua macam, yaitu seluruh masyarakat di kota Semarang dan pesaing. Seluruh masyarakat yang dimaksud adalah konsumen yang membeli donat di *outlet* kedua pesaing. Pesaing didalam penelitian ini ada dua, yaitu pemilik dari *outlet* Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie.

Kriteria dari responden, yaitu :

- a. Konsumen yang sedang membeli donat di outlet pesaing, yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie minimal dua kali dalam satu bulan terakhir yang dijumpai saat membeli donat di tempat tersebut untuk menentukan konsumen sebagai pelanggan potensial.
- b. Usia responden minimal 17 tahun. Karena menurut (Hurlock, 1980) usia 17 tahun merupakan usia yang dewasa dan telah dianggap matang secara hukum, dan menurut hukum didalam UU nomor 22 tahun 2009 pasal 81 ayat 2 dikatakan bahwa pada usia 17 tahun masyarakat dapat memiliki identitas diri karena pada usia tersebut masyarakat dianggap telah dapat bertanggung jawab atas dirinya sendiri.

Sedangkan kriteria dari kedua pesaing atau pemilik dari Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie yaitu :

- a. *Outlet* donat dengan klasifikasi kelas menengah, dimana pesaing telah memiliki *outlet* sendiri sebagai tempat untuk menjual dan memasarkan donat hasil produksi mereka.
- b. Donat dijual dengan kisaran harga kelas menengah, dimana harga yang ditawarkan bervariasi tetapi tetap terjangkau.

Sampel yang digunakan peneliti adalah teknik sampling *Non Probability Sampling* dengan metode *Purposive Sampling*, dimana penentuan sampel yang diambil adalah dengan pertimbangan tertentu. Sampel dalam penelitian ini ada dua

macam, yaitu 30 responden yang menjadi konsumen di outlet donat pesaing yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie dalam kurun waktu tertentu (minimal dua kali dalam satu bulan terakhir) yang ditemui saat membeli donat di tempat tersebut dan pesaing atau pemilik dari kedua *outlet* donat tersebut. Sampel pada penelitian ini berjumlah 30 orang karena dianggap sudah mewakili jumlah sampel besar yang merupakan ukuran sampel yang layak dalam sebuah penelitian.

3.3 Metode Pengumpulan Data

3.3.1 Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang digunakan yaitu :

1. Data primer :
 - a. Observasi (pengamatan pada *outlet* pesaing)
 - b. Kuesioner (data konsumen yang membeli donat di *outlet* pesaing)
 - c. Wawancara (data dan kondisi pesaing)
 - d. Aspek pemasaran, aspek operasi, aspek SDM (Sumber Daya Manusia), aspek AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan), aspek hukum, aspek sosial, dan aspek risiko.
2. Data sekunder

Data yang termasuk dalam data sekunder, yaitu :

Aspek keuangan, seperti kebutuhan dana, sumber dana, laporan keuangan (proyeksi neraca, proyeksi laba rugi, dan proyeksi aliran kas), dan kriteria investasi (*NPV*, *PI*, *PP*, dan *IRR*)

3.3.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Observasi

Dari segi instrumen yang digunakan, peneliti melakukan observasi secara tidak terstruktur karena peneliti tidak menggunakan instrumen khusus seperti blangko atau pedoman observasi tetapi hanya melakukan pengamatan dan pencatatan saja. Dan dari segi proses pelaksanaan pengumpulan data, peneliti melakukan observasi *nonpartisipan* dimana peneliti hanya berperan sebagai pengamat saja dan tidak terlibat secara langsung dalam kegiatan di *outlet* pesaing.

b. Kuesioner

Dalam penelitian ini, peneliti menyebarkan kuesioner kepada 30 responden yang menjadi konsumen di outlet donat pesaing, yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie yang ditemui saat sedang membeli donat ditempat tersebut. Kuesioner dalam penelitian ini termasuk dalam kuesioner terstruktur dan tertutup dimana peneliti telah menyediakan pilihan jawaban.

c. Wawancara

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara secara langsung dan tidak terstruktur (terbuka) kepada pesaing yang juga memiliki bisnis usaha donat.

3.4. Alat Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan yang dilakukan setelah data dari seluruh responden dan narasumber terkumpul sehingga data memiliki nilai. Alat analisis yang digunakan peneliti terdiri dari dua macam, yaitu :

1. Non Statistik

- a. Analisis Rasio Keuangan, digunakan dalam perhitungan analisis laporan keuangan seperti proyeksi laba rugi, proyeksi aliran kas, dan proyeksi neraca.
- b. Analisis Penilaian Investasi, digunakan dalam perhitungan investasi seperti NPV, PI, PP dan IRR.

2. Statistik

Dalam analisis statistik, analisis yang digunakan oleh peneliti adalah analisis statistik deskriptif (statistik *non probabilitas*) dengan metode analisis potret data (frekuensi dan persentase). Dimana cara untuk menganalisis data adalah dengan mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul. Potret data adalah perhitungan frekuensi suatu nilai dalam suatu variabel dan nilai disajikan sebagai persentase dari keseluruhan. Statistik deskriptif digunakan untuk menganalisis aspek pemasaran, aspek operasi, aspek Sumber Daya Manusia (SDM), aspek hukum, aspek AMDAL (analisis mengenai dampak lingkungan), aspek sosial, dan aspek risiko.

1. Cara Mengolah Data Responden Melalui Kuesioner menurut (Notoatmodjo, 2010) :
 - a. Menyusun beberapa daftar pertanyaan untuk kuesioner.
 - b. Menyebarkan kuesioner kepada 30 responden yang menjadi konsumen di outlet donat pesaing yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie yang ditemui saat sedang membeli donat di tempat tersebut.
 - c. Melakukan *editing* atau memeriksa kembali kelengkapan identitas responden dan jawaban pada kuesioner yang diperoleh setelah data terkumpul.
 - d. Mengolah kuesioner dengan menggunakan alat analisis statistik deskriptif dan dengan menggunakan penyajian data analisis potret data (frekuensi dan persentase).
 - e. Melakukan *coding* atau memberikan kode terhadap item-item pada variabel dari seluruh responden (karakteristik, daftar pertanyaan, dan daftar jawaban) menjadi data angka.
 - f. Melakukan *data entry (processing)*, adalah kegiatan memasukan data yang telah terkumpul ke dalam master tabel melalui program *Statistical Package for the Social Science (SPSS)*, kemudian mentabulasi data (membuat tabel-tabel) berdasarkan variabel dari seluruh responden (karakteristik, daftar pertanyaan, dan daftar jawaban).
 - g. Menyajikan data dari setiap variabel yang diteliti dan hasil pengolahan data tersebut akan dipaparkan dalam bentuk tabel dan angka sehingga lebih mudah dipahami dan ditarik kesimpulan akhirnya.

- h. Melakukan pembersihan data (*cleaning*), adalah kegiatan memeriksa kembali kemungkinan adanya kesalahan-kesalahan kode, ketidaklengkapan, dan sebagainya, kemudian dilakukan pembetulan atau koreksi.
 - i. Menyusun hasil akhir kuesioner pada perencanaan bisnis.
2. Cara Mengolah Data Pesaing Melalui Wawancara :
- a. Menyusun beberapa daftar pertanyaan sebagai pedoman wawancara.
 - b. Melakukan wawancara kepada kedua pesaing, yaitu pemilik Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie.
 - c. Penyajian data, yaitu dengan cara melakukan rekapitulasi untuk mengambil poin-poin penting dalam informasi tersebut.
 - d. Menarik kesimpulan dari keseluruhan hasil wawancara dan memilah hasil wawancara sesuai dengan aspek-aspek yang dibutuhkan dan menyusun hasil rekapitulasi wawancara pada perencanaan bisnis.

3.5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang diterapkan pada setiap aspek dalam perencanaan bisnis Cafe Doughnut Gemez “Dugem”, yaitu :

3.5.1. Aspek Pemasaran

Data yang digunakan dalam menganalisis aspek pemasaran adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif digunakan untuk menganalisis segmen pasar yang dicari (mengenai demografis, geografis, dan psikografis), target pasar, dan *positioning* atau perbandingan mengenai bauran pemasaran (produk, harga,

tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik) menggunakan alat analisis statistik deskriptif dengan metode penyajian data analisis potret data (frekuensi dan persentase) melalui program *Statistical Package for the Social Science (SPSS)*.

1. *Segmenting*

Di dalam segmentasi pasar teknik analisis data yang dilakukan adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada 30 responden yang dijumpai saat sedang membeli donat di *outlet* pesaing yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar. Dari hasil data yang diperoleh akan diolah menggunakan alat analisis statistik deskriptif menggunakan metode penyajian data analisis potret data (frekuensi dan persentase), kemudian hasil data disajikan melalui bentuk tabel dan grafik diagram, dan akan digolongkan menurut variabelnya masing – masing seperti usia, jenis kelamin, pekerjaan, dan penghasilan. Dilakukan dengan cara mengelompokkan kalangan masyarakat berdasarkan segmentasi geografis, yaitu masyarakat yang berada di wilayah Jawa Tengah, tepatnya di kota Semarang yang merupakan pangsa pasar dari Cafe Doughnut Gemez “Dugem”. Segmentasi demografis adalah pengelompokan masyarakat berdasarkan usia, jenis kelamin, pekerjaan, dan penghasilan. Dan segmentasi psikografis adalah pengelompokan masyarakat yang gemar menikmati jajanan donat dan memiliki gaya hidup suka nongkrong atau berkumpul dengan orang – orang terdekat.

2. *Targeting*

Dilakukan dengan cara menetapkan sasaran pasar dari pengelompokan pangsa pasar atau berdasarkan kesimpulan dari hasil segmentasi untuk menentukan target pasar yang akan dituju dan menetapkan konsumen sebagai pelanggan potensial, yaitu berdasarkan target geografis seperti seluruh masyarakat di wilayah kota Semarang dan berdasarkan target demografis seperti seluruh kalangan usia yaitu dari anak – anak, remaja, hingga dewasa. Semua jenis kelamin yaitu laki – laki dan perempuan. Dan merupakan kalangan ekonomi kelas menengah.

3. *Positioning*

Didalam *positioning* teknik analisis data yang dilakukan adalah melakukan observasi dengan membuat perbandingan antara Cafe Doughnut Gemez “Dugem” dengan kedua pesaing yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie melalui observasi dan wawancara. Isi dari perbandingan tersebut adalah mengenai bauran pemasaran 7P seperti produk, harga, tempat, promosi, orang, proses dan bukti fisik yang dilakukan. Sehingga melalui perbandingan tersebut dapat memudahkan dalam mengetahui seberapa besar minat konsumen terhadap produk donat yang diproduksi dan kelebihan apa saja yang ditawarkan oleh pesaing. Menetapkan citra Cafe Doughnut Gemez “Dugem” sebagai *cafe* yang menyediakan produk donat dan minuman yang berkualitas dan bervariasi namun ditawarkan dengan harga yang terjangkau dan dapat dinikmati di sebuah tempat yang dilengkapi dengan fasilitas pendukung seperti sofa untuk menunjang kenyamanan konsumen,

musik, *wifi* atau internet gratis, ruangan *indoor* dengan AC (*no smoking area*) dan ruangan *outdoor* tanpa AC (*smoking area*), berbagai macam pilihan permainan (*board games*) seperti monopoli, ular tangga, halma, *scrabble*, karambol, kartu remi, kartu uno, uno stacko, dan pilihan buku-buku dan majalah untuk dibaca, serta konsep dapur *open kitchen*.

4. Bauran Pemasaran (*product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence*)

Teknik analisis data pada bauran pemasaran 7P adalah dengan melakukan observasi dan menyebarkan kuesioner kepada 30 responden yang dijumpai saat sedang membeli donat di *outlet* pesaing yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar. Dari hasil data yang diperoleh akan diolah menggunakan alat analisis statistik deskriptif menggunakan metode penyajian data analisis potret data (frekuensi dan persentase).

a. *Product* (Produk)

Produk yang dihasilkan oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” terdiri dari bentuk donat yang bervariasi seperti bundar, segitiga, persegi, dan bunga. Rasa dan *topping* yang ditawarkan juga bervariasi seperti *chocolate glazed* (donat dengan *topping* cokelat leleh dan taburan *sprinkles*), *chocolate peanut glazed* (donat dengan *topping* kacang tanah dan cokelat), *vanilla oreo* (donat dengan *topping vanilla* dan taburan biskuit oreo), *cheese* (donat dengan *topping* krim keju dan ditaburi parutan keju), *strawberry* (donat dengan *topping strawberry*,

potongan buah *strawberry*, dan taburan *sprinkles*), *green tea* (donat dengan *topping green tea* dan krim *vanilla*), burger (donat dengan isi daging sapi cincang yang dipanggang dengan saus barbekyu, dilengkapi dengan selada, timun, tomat, tumisan bawang bombay, saus sambal, saus tomat, keju dan mayonnaise), dan pizza (donat dengan *topping* taburan daging sapi cincang yang dipanggang, potongan sosis sapi, bawang bombay, saus sambal, saus tomat, keju dan mayonnaise). Berat adonan donat saat ditimbang yaitu 50 gr, donat yang dibawa pulang akan dikemas dalam sebuah kardus yang didesain khusus dengan menyertakan merek, logo, komposisi, alamat, dan nomor telepon *outlet*, serta kantong plastik yang digunakan adalah kantong plastik yang ramah lingkungan. Pada logo dan kemasan kardus akan dipilih perpaduan beberapa warna yang terang yang memberikan kesan ceria dan cerah.

b. *Price* (Harga)

Penetapan harga yang diberikan pada donat yang siap dijual yang dilakukan dengan menggunakan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) per unit beserta dengan laba yang diinginkan oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” yang dapat dijangkau oleh konsumen dan melalui hasil wawancara kepada pesaing. Harga yang ditawarkan yaitu :

c. *Place* (Tempat)

Tempat atau saluran distribusi pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” untuk menyalurkan produk kepada konsumen dimana konsumen dapat memperoleh

produk dengan mudah, pemilihan tempat usaha sebaiknya dekat dengan letak bahan baku, sumber tenaga kerja, dan sumber daya (air, kondisi udara, tenaga listrik) yang akan memberikan keuntungan bagi perusahaan. Tempat yang dipilih untuk mendirikan Cafe Doughnut Gemez “Dugem” terletak di Jalan Pleburan Barat No. 45, Semarang Selatan, Kota Semarang, Jawa Tengah.

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi adalah upaya yang dilakukan supaya Cafe Doughnut Gemez “Dugem” lebih dikenal oleh masyarakat luas. Promosi yang dilakukan melalui media cetak dan media sosial, dan memanfaatkan setiap media yang sedang populer. Contoh promosi pada media cetak seperti brosur dan kartu nama. Dan contoh promosi pada media sosial seperti melalui *facebook*, *line*, *path*, dan *instagram*.

e. *People* (Orang atau Karyawan)

People adalah orang – orang yang terlibat atas pendirian dan berjalannya Cafe Doughnut Gemez “Dugem”, seperti pemilik, *supplier*, konsumen, dan seluruh karyawan yang bekerja di Cafe Doughnut Gemez “Dugem” yaitu koki, pelayan, dan kasir.

f. *Process* (Proses)

Adalah proses transaksi yang harus dilalui oleh konsumen saat membeli donat sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Contoh :

konsumen memilih donat yang telah disediakan didalam *display* dan memilih minuman yang tertulis pada papan daftar menu yang diletakan didinding atas belakang *display*, konsumen memesan menu pada pelayan, konsumen membayar dikasir dan membawa menu donat yang dipesan ke tempat duduk yang dipilih, konsumen menunggu pesanan minuman datang yang diantar oleh pelayan.

g. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Adalah bukti fisik yang dapat dilihat oleh konsumen seperti desain *outlet* dan fasilitas-fasilitas yang ditawarkan oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.

Sedangkan Data kuantitatif digunakan untuk menganalisis permintaan dan penawaran, langkah – langkahnya yaitu :

5. Permintaan dan Penawaran

Teknik analisis data yang dilakukan untuk mengetahui permintaan dan penawaran adalah melalui observasi dan wawancara kepada kedua pesaing yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie. Penawaran ditetapkan melalui produk, harga dan kelebihan apa saja yang ditawarkan oleh pesaing terhadap pasar dan diminati oleh pasar. Lalu dari hal tersebut dapat diasumsikan penawaran yang dilakukan oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” kepada pasar sebagai peluang yang disesuaikan dengan kapasitas produksi. Permintaan ditetapkan melalui jumlah konsumen yang datang ke tempat pesaing dalam satu hari, lalu dari data jumlah konsumen tersebut dapat dihitung jumlah konsumen dalam satu tahun, dari hal

tersebut dapat diasumsikan jumlah rata – rata konsumen yang datang ke Cafe Doughnut Gemez “Dugem” untuk mengetahui seberapa besar minat konsumen terhadap pendirian Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.

Aspek pemasaran dikatakan layak apabila memiliki STP (*segmenting, targeting, dan positioning*) dan bauran pemasaran yang jelas, serta adanya proyeksi permintaan dan penawaran yang memiliki nilai yang potensial.

3.5.2 Aspek Operasi

Data yang digunakan dalam menganalisis aspek operasi adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif digunakan untuk menganalisis lokasi usaha, volume operasi, mesin dan peralatan, bahan baku dan bahan penolong, tenaga kerja, dan tata letak (*layout*) menggunakan analisis statistik deskriptif dengan metode penyajian data analisis potret data (frekuensi dan persentase).

a. Lokasi Usaha

Teknik analisis data pada lokasi usaha dilakukan dengan cara melakukan observasi pada lokasi outlet kedua pesaing yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie, dan melakukan wawancara kepada pemilik kedua outlet tersebut. Hal tersebut dilakukan untuk mendapatkan informasi yang akurat dan terpercaya mengenai apa saja yang menjadi pertimbangan saat memilih lokasi. Lokasi yang dipilih untuk mendirikan Cafe Doughnut Gemez “Dugem” berada di Jalan Pleburan Barat No. 45, Semarang Selatan, Kota Semarang, Jawa Tengah. Lokasi tersebut

adalah lokasi yang strategis, ramai, tersedianya tempat parkir, dan mudah dijangkau oleh konsumen, sehingga memudahkan konsumen saat membeli.

b. Volume Operasi

Volume operasi harus relevan dengan permintaan pasar untuk menghindari terjadinya kekurangan atau kelebihan kapasitas produk yang dapat menyebabkan kerugian. Apabila permintaan pasar meningkat maka volume operasi juga akan ditingkatkan untuk dapat memenuhi permintaan pasar, dan apabila permintaan pasar menurun maka volume operasi juga akan dikurangi untuk menghindari kelebihan kapasitas dan kerugian. Setiap permintaan pasar dapat dipenuhi berdasarkan pada kapasitas perusahaan atau mesin dan peralatan yang tersedia, suplai bahan baku, dan jumlah tenaga kerja. Di dalam perencanaan volume operasi diperlukan metode *Break Even Point (BEP)*. Oleh sebab itu sangat perlu dilakukan pengamatan mengenai seberapa besar minat konsumen terhadap produk yang dihasilkan.

c. Mesin dan Peralatan

Teknik analisis data pada mesin dan peralatan adalah dengan melakukan observasi ke tempat kedua pesaing yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie, dan melakukan wawancara kepada pemilik dari kedua outlet tersebut untuk dapat mengetahui mesin dan peralatan apa saja yang digunakan dan berapa biaya yang dibutuhkan sehingga proses produksi dapat berjalan secara lebih efektif dan efisien. Peralatan yang dibutuhkan seperti baskom, sendok, kain, pencetak aneka

bentuk, nampan, wajan penggorengan, spatula, peniris, kompor gas, pisau, dan piring. Dan mesin yang dibutuhkan seperti *mixer*, *blender*, dan timbangan elektrik.

d. Bahan Baku dan Bahan Penolong

Bahan baku dan bahan penolong adalah bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi untuk dapat menghasilkan donat yang siap dijual dan dipasarkan. Dalam membeli bahan baku Cafe Doughnut Gemez “Dugem” memesan langsung pada *supplier* khusus bahan kue. Menurut Dickson ada 23 kriteria dalam memilih *supplier*, tetapi tidak semua kriteria tersebut diterapkan oleh perusahaan, dan setiap perusahaan menerapkan kriteria yang berbeda-beda.

Tabel 3.1. Kriteria Pemilihan Supplier Menurut Dickson

No.	Kriteria
1	Kualitas barang
2	Waktu pengiriman
3	Pengalaman kerja supplier
4	Garansi dan layanan pengaduan
5	Kapasitas dan fasilitas produksi
6	Harga barang
7	Kemampuan teknis
8	Posisi keuangan perusahaan
9	Prosedur pengaduan
10	Sistem komunikasi
11	Posisi dan reputasi perusahaan
12	Jiwa bisnis
13	Manajemen dan organisasi
14	Kontrol dalam pengoperasian
15	Perbaikan pelayanan
16	Perilaku
17	Kesan
18	Kemampuan pengemasan
19	Hubungan dengan pegawai
20	Lokasi geografis
21	Jumlah bisnis sebelumnya
22	Bantuan pelatihan

Sumber : <http://lib.ui.ac.id/naskahringkas/2015-09/S44191->

[Ahmad%20Tri%20Sarifudin](#), diunduh pada hari Senin, tanggal 16 Januari 2017

Dalam pemilihan supplier pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” hal-hal yang perlu dipertimbangkan yaitu : *supplier* telah memiliki pengalaman kerja yang baik dengan perusahaan lain, bahan baku yang dipilih harus berkualitas agar dihasilkan rasa donat yang enak dan sesuai dengan permintaan konsumen, memilih *supplier* yang menawarkan harga rendah tetapi tetap mengutamakan kualitas yang baik, *supplier* memiliki fleksibilitas dimana dapat menerima pesanan tambahan apabila permintaan konsumen meningkat, *supplier* memiliki respon yang cepat dan tepat untuk memenuhi pesanan, pesanan diantar tepat waktu sesuai dengan perjanjian, *supplier* memiliki pelayanan yang baik, *supplier* bersedia menerima pengaduan (kritik dan saran), dan *supplier* bersedia untuk bekerja sama sesuai dengan kesepakatan.

Tabel 3.2. Bahan – Bahan Donat

Bahan Baku Donat	Bahan Baku Minuman	Bahan Penolong
Tepung terigu	Es batu	Sedotan
Mentega	Gula pasir	<i>Tissue</i>
Telur ayam	Teh	Tusuk gigi
Gula halus	Susu	
Garam halus	Bubuk <i>green tea</i>	
Ragi instan	Biskuit oreo	
Air mineral	Es krim <i>vanilla</i> , coklat, dan <i>strawberry</i>	
Minyak goreng	Kopi bubuk	
Coklat batang	Buah <i>strawberry</i>	
<i>Sprinkles</i>	Air mineral	
Kacang tanah	Bubuk <i>green tea</i>	
Krim <i>vanilla</i>		
Biskuit oreo		
Butter cream		
Keju parut		
Krim <i>strawberry</i>		
Buah <i>strawberry</i>		
Bubuk <i>green tea</i>		
Saus sambal		
Saus tomat		
<i>Mayonnaise</i>		
Selada		
Timun		
Tomat		
Bawang bombay		
Daging sapi		
Sosis sapi		
Saus barbekyu		

Sumber : Data primer yang diolah (2016)

e. Tenaga Kerja

Adalah seluruh karyawan yang bekerja di Cafe Doughnut Gemez “Dugem” seperti koki, pelayan, dan kasir. Koki termasuk dalam tenaga kerja langsung karena pekerjaan yang dilakukan berhubungan langsung dengan proses produksi. Sedangkan pelayan dan kasir termasuk dalam tenaga kerja tidak langsung karena pekerjaan yang mereka lakukan tidak berhubungan langsung dengan proses

produksi. Jumlah tenaga kerja harus sesuai dengan yang dibutuhkan oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” dan setiap karyawan yang bekerja harus memenuhi kualifikasi yang dibutuhkan agar proses produksi dapat berjalan lebih efektif dan efisien karena setiap tenaga kerja bekerja sesuai dengan bidangnya masing-masing.

f. Tata Letak (*Layout*)

Teknik analisis data pada tata letak (*layout*) dilakukan dengan cara melakukan observasi pada lokasi kedua pesaing yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie. Dimana tata letak (*layout*) harus diatur dengan baik dan tepat agar setiap tempat dan ruangan dapat memiliki nilai guna dan mempermudah dalam proses produksi sehingga pekerjaan dapat berjalan lebih efektif. Penggunaan ruangan juga harus memperhatikan kesehatan dan keselamatan kerja karyawan. Pemanfaatan setiap ruangan harus memperhatikan nilai keindahan supaya lebih sedap dipandang mata dan tidak terkesan kumuh. Pada tata letak (*layout*) juga harus memperhatikan warna, dekorasi, pencahayaan, dan penunjuk arah. Tata letak (*layout*) pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” terdapat tempat parkir, tempat untuk menjamu konsumen, dapur, *display* atau tempat pemesanan donat dan minuman, tempat kasir, dan toilet.

Data kuantitatif digunakan untuk menganalisis Harga Pokok Produksi (HPP).

$$\text{HPP} = \text{BBB} + \text{BTKL} + \text{BOP}$$

Keterangan :

BBB (biaya bahan baku) = rencana penjualan.

BTKL (biaya tenaga kerja langsung) = jumlah tenaga kerja yang terlibat secara langsung pada proses produksi, yaitu koki.

BOP (biaya overhead) = biaya listrik, air, telepon, gas, kemasan, dan plastik. Hal pertama yang dilakukan adalah menghitung HPP per unit dan selanjutnya melakukan perhitungan pada HPP selama periode tertentu.

Aspek operasi dikatakan layak apabila bisnis yang dijalankan berada di lokasi yang strategis, volume operasi relevan terhadap permintaan pasar, mesin dan peralatan usaha yang efektif dan efisien, bahan baku dan bahan penolong yang sesuai dengan kebutuhan, tenaga kerja yang sesuai dengan jumlah dan kualifikasi pekerjaan, tata letak/*layout* yang efektif, dan memiliki perhitungan HPP.

3.5.3 Aspek Sumber Daya Manusia

Data yang digunakan dalam menganalisis aspek sumber daya manusia adalah data kualitatif. Data kualitatif digunakan untuk menganalisis struktur organisasi; perencanaan SDM; rekrutmen dan seleksi; *job description dan job specification*; orientasi, pelatihan, dan evaluasi; kompensasi; tunjangan karyawan; memberhentikan karyawan; dan memotivasi karyawan menggunakan analisis

statistik deskriptif menggunakan metode penyajian data analisis potret data (frekuensi dan persentase).

a. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah tingkatan jabatan tenaga kerja yang terdapat dalam perusahaan sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya. Teknik analisis data pada struktur organisasi adalah dengan cara melakukan wawancara kepada kedua pesaing yaitu Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie. Sehingga dari hasil wawancara tersebut dapat ditentukan struktur organisasi yang tepat untuk diterapkan pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.

b. Perencanaan SDM

Adalah langkah didalam pendirian suatu usaha untuk meramalkan jumlah dan kualifikasi sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk dapat menghasilkan tenaga kerja yang potensial dan memiliki peranan yang penting untuk menciptakan dan menjaga keselarasan dalam bekerja.

c. Rekrutmen dan Seleksi

Teknik analisis data pada rekrutmen dan seleksi diperoleh melalui hasil wawancara dengan kedua pesaing atau pemilik dari Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie untuk memperoleh informasi yang akurat dan terpercaya mengenai seleksi yang tepat dilakukan kepada karyawan untuk nantinya diterapkan dalam Cafe Doughnut Gemez “Dugem”. Dalam rekrutmen dan seleksi dilakukan

dengan cara mencari calon tenaga kerja yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan oleh perusahaan agar proses produksi dapat berjalan lebih efektif dan efisien. Rekrutmen pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” dilakukan melalui lowongan pekerjaan melalui media cetak yang ditempelkan didepan outlet sehingga setiap masyarakat yang lewat dapat mengetahui dan melalui media sosial seperti *facebook*, *line*, *path*, dan *instagram*.

d. *Job Description dan Job Spesification*

Job Description adalah analisis pekerjaan dalam bentuk tertulis mengenai isi dari suatu pekerjaan yang harus diselesaikan. *Job Description* yang harus dilaksanakan disesuaikan dengan posisi pekerjaan karyawan di tempat kerja. *Job Spesification* merupakan syarat atau kriteria yang harus dipenuhi oleh karyawan agar suatu pekerjaan dapat dikerjakan oleh orang yang tepat, dan berjalan secara lebih efektif dan efisien.

e. Orientasi, Pelatihan, dan Evaluasi

Orientasi adalah tahap selanjutnya yang harus dilalui oleh karyawan setelah tenaga kerja lolos seleksi dimana karyawan diberikan kesempatan untuk lebih mengenal dan mengetahui mengenai lingkungan kerja dan kelompok kerja yang baru atau bagian dari sosialisasi kerja. Lalu dilakukan pelatihan agar tenaga kerja dapat meningkatkan keahlian dan keterampilan yang dimilikinya, dan karyawan dapat lebih memahami mengenai pekerjaannya. Dan yang terakhir dilakukan evaluasi agar

tenaga kerja dapat mengetahui kesalahan yang dilakukannya sehingga tidak terulang kembali.

f. Kompensasi

Kompensasi adalah upah yang diterima oleh karyawan sebagai balas jasa atas pekerjaan yang telah mereka selesaikan agar karyawan dapat lebih termotivasi dalam bekerja. Teknik analisis data pada kompensasi diperoleh melalui wawancara dengan kedua pesaing atau pemilik dari outlet Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie untuk memperoleh informasi mengenai kompensasi yang layak bagi karyawan agar karyawan merasa hasil kerja kerasnya terbayar dan betah bekerja.

g. Tunjangan Karyawan

Adalah penghargaan yang diterima oleh karyawan atas pekerjaan yang telah mereka selesaikan seperti cuti sakit, sehingga karyawan dapat lebih termotivasi dalam bekerja karena merasa dihargai dan berperan penting dalam perusahaan. Teknik analisis data pada tunjangan karyawan diperoleh melalui wawancara dengan kedua pesaing atau pemilik dari outlet Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie untuk memperoleh informasi mengenai tunjangan yang layak diterima oleh karyawan sehingga hak dan kewajiban yang diterima oleh karyawan seimbang.

h. Memberhentikan Karyawan

Adalah suatu penghentian atau pemutusan hubungan kerja karena beberapa faktor seperti keinginan perusahaan, keinginan karyawan, kesehatan karyawan, atau karyawan meninggal dunia.

i. Memotivasi Karyawan

Adalah suatu cara yang dilakukan oleh pemilik Cafe Doughnut Gemez “Dugem” untuk memberikan semangat kepada karyawannya agar lebih rajin dalam bekerja, seperti memberikan kesempatan kepada karyawan untuk melakukan yang terbaik dan memperhitungkan setiap pendapat karyawan.

Aspek SDM dikatakan layak apabila memiliki struktur organisasi; perencanaan SDM; rekrutmen dan seleksi; orientasi, pelatihan dan evaluasi yang terstruktur dan sistematis, serta memiliki *job description* dan *job specification* yang jelas, dan pemberian gaji yang sesuai.

3.5.4 Aspek Keuangan

Data yang digunakan dalam menganalisis aspek keuangan adalah data kuantitatif. Data kuantitatif digunakan untuk menganalisis kebutuhan dana, sumber dana, laporan keuangan (proyeksi neraca, proyeksi laba rugi, dan proyeksi aliran kas), dan kriteria investasi (*NPV*, *PI*, *PP*, dan *IRR*).

1. Kebutuhan Dana

Melakukan perhitungan mengenai keseluruhan biaya yang dibutuhkan untuk mendirikan Cafe Doughnut Gemez “Dugem”.

2. Sumber Dana

Melakukan perhitungan mengenai sumber dana atau sumber modal yang dibutuhkan dalam pendirian bisnis usaha, dimana sumber dana berasal dari modal sendiri (dana pribadi pemilik usaha Cafe Doughnut Gemez “Dugem”).

3. Laporan Keuangan

Melakukan perhitungan mengenai perkiraan proyeksi laba rugi, proyeksi aliran kas, dan proyeksi neraca dalam bisnis usaha yang dijalankan dalam setiap periode. Untuk mendapatkan informasi mengenai pemasukan dan pengeluaran kas dalam periode tertentu serta kemampuan dalam memenuhi segala kewajiban.

4. Kriteria Investasi

Melakukan perhitungan mengenai kelayakan bisnis yang ditinjau menggunakan empat kriteria, yaitu metode *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Payback Period (PP)*, dan *Internal Rate of Return (IRR)*.

a. *Net Present Value (NPV)*

Net Present Value adalah selisih antara *Present Value* dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+K)^t} - I_0$$

CF_t = aliran kas pertahun pada periode t

I_0 = investasi awal pada tahun 0

K = suku bunga (*discount rate*)

Kriteria penilaian :

Jika $NPV > 0$, maka usaha diterima

Jika $NPV < 0$, maka usaha ditolak

Jika $NPV = 0$, maka usaha *break even point* (BEP)

b. *Profitability Index (PI)*

Metode *Profitability Index* adalah cara menghitung perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) dari rencana penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang dari investasi yang telah dilaksanakan.

$$PI = \frac{PV \text{ Kas Masuk}}{PV \text{ Kas Keluar}}$$

Kriteria penilaian :

Jika $PI > 0$, maka investasi dikatakan layak atau menguntungkan

Jika $PI < 0$, maka investasi dikatakan tidak layak atau tidak menguntungkan.

c. *Payback Period (PP)*

Payback Period adalah suatu periode yang diperlukan oleh perusahaan untuk menutup kembali pengeluaran investasinya.

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

d. *Internal Rate of Return (IRR)*.

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa yang akan datang, atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal.

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t}$$

t = tahun ke

n = jumlah tahun

I_0 = nilai investasi awal

CF = arus kas bersih

Jika $IRR >$ tingkat suku bunga maka usaha dikatakan layak.

Aspek keuangan dikatakan layak apabila kebutuhan dana digunakan sesuai dengan kebutuhan operasional usaha, tersedianya sumber dana dalam pendirian usaha, memiliki laporan keuangan (proyeksi neraca, proyeksi laba rugi, dan proyeksi aliran kas) yang terstruktur, dan memiliki analisis keuangan (*NPV*, *PI*, *PP*, dan *IRR*) yang menyatakan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan.

3.5.5 Aspek AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan)

Data yang digunakan dalam menganalisis aspek AMDAL adalah data kualitatif. Data kualitatif digunakan untuk menganalisis UU AMDAL dan jenis limbah produksi yang dihasilkan. Teknik analisis data pada aspek AMDAL diperoleh melalui observasi dan wawancara pada kedua pesaing yaitu pemilik dari *outlet* Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie untuk memperoleh informasi yang akurat dan terpercaya mengenai pengelolaan limbah hasil proses produksi agar tidak mencemari dan berbahaya bagi lingkungan sekitar. Bagaimana cara untuk membedakan limbah produksi, bagaimana cara untuk menanganinya, dan setelah itu harus dibuang atau disalurkan kemana.

Menurut wujudnya, limbah hasil proses produksi pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem” terdiri dari dua jenis, yaitu :

1. Limbah padat

Limbah padat adalah limbah hasil proses produksi yang wujudnya berupa benda padat yang sering disebut dengan sampah.

Limbah padat itu sendiri dibagi menjadi dua jenis, yaitu :

- a. Limbah organik, limbah organik adalah limbah yang dihasilkan dari sisa-sisa bahan baku baik itu bahan baku makanan maupun minuman yang mudah diuraikan oleh mikroorganisme sehingga mudah membusuk. Contohnya seperti sisa-sisa olahan makanan dan minuman.
- b. Limbah non-organik, limbah non-organik adalah limbah yang mengandung bahan-bahan kimia yang sulit diuraikan oleh mikroorganisme dan sulit membusuk. Contohnya seperti kertas, plastik, cangkang telur, karet, dan kaleng.

2. Limbah cair

Limbah cair adalah limbah hasil proses produksi yang wujudnya berupa cairan atau air, contohnya seperti air sisa minuman dan air cucian. Limbah cair yang dihasilkan oleh Cafe Doughnut Gemez “Dugem” aman bagi lingkungan karena tidak mengandung bahan-bahan kimia yang berbahaya sehingga tidak membutuhkan penanganan khusus. Cara sederhana yang dapat dilakukan untuk menetralkan air cucian yang mengandung detergen adalah menanam selokan dengan tanaman air yang bisa menyerap zat pencemar, antara lain seperti jaringao, pontederia cordata (bunga ungu), lidi air, futoy ruas, thypa angustifolia (bunga coklat), melati air, dan lili air.

Dan ada juga limbah minyak, dimana limbah minyak adalah limbah hasil proses produksi dari menggoreng donat yang wujudnya cair berupa minyak goreng. Limbah

minyak goreng tersebut tidak boleh dibuang langsung ke selokan karena sifat minyak goreng yang tidak dapat menyatu dengan air sehingga dapat mencemari lingkungan, membuat oksigen dalam air terkuras, dan dapat menjadi sumber penyakit.

Pengolahan limbah yang dihasilkan cukup sederhana. Untuk limbah berwujud padat, baik itu jenis organik maupun non-organik adalah dengan mengumpulkan limbah tersebut ke dalam kantong sampah yang kemudian nantinya dibuang ke tempat penampungan sampah yang telah tersedia. Untuk limbah berwujud cair akan disalurkan langsung ke selokan sekitar cafe. Dan untuk limbah minyak goreng yang telah terkumpul nantinya akan disumbangkan kepada pihak yang membutuhkan yang menggunakan minyak goreng bekas untuk menghasilkan energi biodisel atau biogasoline sebagai pengganti bahan bakar murah yang dapat menurunkan emisi karbon dari bahan bakar fosil.

Aspek AMDAL dikatakan layak apabila didalam mendirikan suatu usaha berdasarkan pada UU AMDAL dan peraturan pemerintah yang berlaku.

3.5.6 Aspek Hukum

Data yang digunakan dalam menganalisis aspek hukum adalah data kualitatif. Data kualitatif digunakan untuk menganalisis jenis-jenis surat izin usaha, seperti H.O (Surat Izin Lokasi Usaha), SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), dan TDP (Tanda Daftar Perusahaan). Teknik analisis data pada aspek hukum diperoleh melalui wawancara pada kedua pesaing yaitu pemilik dari *outlet* Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie untuk memperoleh informasi yang akurat dan terpercaya

mengenai cara yang harus dilakukan dan prosedur yang harus dilalui agar usaha yang didirikan memiliki izin dan legal dimata hukum sesuai dengan aturan yang berlaku.

Aspek hukum dikatakan layak apabila didalam mendirikan suatu usaha berdasarkan pada hukum negara dan peraturan pemerintah yang sedang berlaku.

3.5.7 Aspek Sosial

Data yang digunakan dalam menganalisis aspek sosial adalah data kualitatif. Data kualitatif digunakan untuk menganalisis manfaat-manfaat sosial pendirian Cafe Doughnut Gemez “Dugem” bagi masyarakat. Teknik analisis data pada aspek sosial diperoleh melalui observasi dan wawancara pada kedua pesaing yaitu pemilik dari *outlet* Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie untuk memperoleh informasi yang akurat dan terpercaya mengenai manfaat sosial apa saja yang harus dicapai oleh suatu bisnis usaha pada lingkungan sekitar. Manfaat sosial atas pendirian Cafe Doughnut Gemez “Dugem” adalah tersedianya kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar yang membutuhkan, memberikan program pelatihan bagi karyawan untuk dapat meningkatkan keterampilan diri dalam bekerja, dan meningkatkan mutu hidup karyawan melalui penghasilan yang diperoleh.

Aspek sosial dikatakan layak apabila didalam mendirikan suatu usaha perusahaan selalu memperhatikan nilai-nilai sosial yang berlaku dalam masyarakat.

3.5.8 Aspek Risiko

Data yang digunakan dalam menganalisis aspek risiko adalah data kualitatif. Data kualitatif digunakan untuk menganalisis risiko atau kendala apa saja yang dapat terjadi sewaktu – waktu di masa mendatang terhadap pendirian Cafe Doughnut Gemez “Dugem” yang dapat berdampak langsung terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Teknik analisis data pada aspek risiko diperoleh melalui kegiatan wawancara pada kedua pesaing usaha serupa, yaitu pemilik dari *outlet* Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Donnie untuk memperoleh informasi yang akurat dan terpercaya mengenai risiko dalam suatu usaha. Risiko usaha yang terjadi di dalam suatu bisnis, yaitu risiko antarfungsi, risiko intern, risiko ekstern, dan kondisi force major. Aspek risiko dikatakan layak apabila didalam mendirikan dan menjalankan suatu usaha pemilik, pengelola, atau pemimpin perusahaan selalu siap menghadapi dan dapat mengatasi risiko – risiko usaha yang dapat terjadi sewaktu – waktu di masa mendatang.

Tabel 3.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan Sumber Data					
Aspek-Aspek	Jenis Data	Analisis Data	Keterangan	Sumber Data	Teknik Tengumpulan Data
Aspek Pemasaran	Primer	<i>Segmenting</i>	Geografis	Kota Semarang	Observasi, pembagian kuesioner kepada 30 responden, dan wawancara kepada pesaing
			Demografis	Konsumen Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar	
			Psikografis	Masyarakat Kota Semarang	
		<i>Targeting</i>	Menetapkan konsumen dari hasil segmenting	Kesimpulan dari hasil segmentasi untuk menetapkan konsumen sebagai pelanggan potensial	
			<i>Positioning</i>	<i>Product</i>	
		<i>Price</i>			
		<i>Place</i>			
		<i>Promotion</i>			
		Bauran Pemasaran	<i>People</i>	Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar	
			<i>Process</i>		
<i>Physical Evidence</i>					
Permintaan dan Penawaran	Permintaan	Konsumen Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar			
	Penawaran	Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar			

Jenis dan Sumber Data					
Aspek-Aspek	Jenis Data	Analisis Data	Keterangan	Sumber Data	Teknik Tengumpulan Data
Aspek Operasi	Primer	Lokasi Usaha	Lokasi usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"	Usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"	Observasi dan wawancara
		Volume Operasi	Jumlah produk donat yang diproduksi disesuaikan dengan permintaan konsumen.		
		Mesin dan Peralatan	Mesin dan peralatan yang dibutuhkan dalam proses produksi.		
		Bahan Baku dan Bahan Penolong	Bahan baku dan bahan penolong yang dibutuhkan dalam proses produksi dan ketersediaan sumber daya.		
		Tenaga Kerja	Jumlah tenaga kerja dan kualifikasi yang dibutuhkan.		
		Tata Letak (<i>Layout</i>)	Desain tata letak usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"		
		Harga Pokok Produksi (HPP)	Biaya bahan baku dan bahan penolong Biaya tenaga kerja langsung Biaya overhead	Gaji koki, dan biaya-biaya (listrik, air, telepon, gas, kardus kemasan, dan plastik kemasan)	

Jenis dan Sumber Data					
Aspek-Aspek	Jenis Data	Analisis Data	Keterangan	Sumber Data	Teknik Tengumpulan Data
Aspek SDM (Sumber Daya Manusia)	Primer	Struktur Organisasi	Susunan mengenai tingkatan dan peran dalam suatu usaha	Usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"	Observasi dan wawancara kepada pesaing
		Perencanaan SDM	Prediksi mengenai jumlah dan keahlian SDM yang dibutuhkan dalam pengembangan usaha		
		<i>Job Description dan Job Spesification</i>	Tanggung jawab pekerjaan yang harus dilaksanakan dan syarat kerja yang dibutuhkan		
		Rekrutmen dan Seleksi	Kontak Awal dengan Pelamar Kerja		
			Wawancara dengan pemilik usaha		
		Orientasi, Pelatihan, dan Evaluasi	Pelatihan di Tempat Kerja		
			Program Pengembangan Manajemen		
			Penilaian kinerja		
		Kompensasi	Gaji		
		Tunjangan Karyawan	Penghargaan yang diberikan perusahaan kepada karyawannya.		
Memberhentikan Karyawan	Memberhentikan tenaga kerja.				
Memotivasi Karyawan	Perusahaan memberikan kesempatan kepada karyawan untuk melakukan yang terbaik.				

Jenis dan Sumber Data					
Aspek-Aspek	Jenis Data	Analisis Data	Keterangan	Sumber Data	Teknik Tengumpulan Data
Aspek Keuangan	Perkiraan dana yang dibutuhkan	Kebutuhan Dana	Jumlah dana yang dibutuhkan dalam mendirikan usaha	Usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"	Melakukan perhitungan mengenai keseluruhan dana yang dibutuhkan dalam pendirian usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"
		Sumber Dana	Modal Sendiri (Internal) Pinjaman (Eksternal)		Melakukan perhitungan mengenai sumber dana yang dibutuhkan dalam pendirian usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"
	Laporan Keuangan	Proyeksi Laba Rugi	Laporan mengenai laba rugi perusahaan	Tingkat suku bunga pinjaman bank	Melakukan perhitungan dengan memperkirakan proyeksi neraca, proyeksi laba rugi, dan proyeksi aliran kas.
		Proyeksi Aliran Kas	Aliran Kas Masuk		
			Aliran Kas Keluar		
			Aliran Kas Masuk Bersih		
	Proyeksi Neraca	Laporan mengenai jumlah kekayaan perusahaan			
	Kriteria Investasi		<i>NPV (Net Present Value)</i>		Melakukan perhitungan mengenai investasi pada usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"
			<i>PI (Profitability Index)</i>		
			<i>PP (Payback Period)</i>		
<i>IRR (Internal Rate of Return)</i>					

Jenis dan Sumber Data					
Aspek-Aspek	Jenis Data	Analisis Data	Keterangan	Sumber Data	Teknik Tengumpulan Data
Aspek AMDAL	Primer	UU AMDAL	UUPLH dan PPAMDAL	Usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"	Observasi dan wawancara kepada pesaing
		Limbah Produksi	Limbah Padat		
			Limbah Cair		
Aspek Hukum	Primer	Jenis-jenis surat izin usaha	H.O (Surat Izin Lokasi Usaha)	Usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"	Wawancara kepada pesaing
			SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)		
			TDP (Tanda Daftar Perusahaan)		
Aspek Sosial	Primer	Manfaat sosial bagi masyarakat	Membuka Lapangan Kerja Baru	Usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"	Observasi dan wawancara kepada pesaing
			Memberikan program pelatihan		
			Meningkatkan mutu hidup		
Aspek Risiko	Primer	Risiko atau kendala perusahaan di waktu mendatang	Risiko antarfungsi	Usaha Cafe Doughnut Gemez "Dugem"	Wawancara kepada pesaing
			Risiko intern		
			Risiko ekstern		
			Kondisi force major		