

Laporan Studi Kelayakan
Makaroni Pedas & Asin (Maknyus)



**PERBANAS
INSTITUTE**

Farah Erin Syahfitri

1716000034

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR ISI	i
RINGKASAN EKSEKUTIF	iv
BAB 1. PEMEBUKAAN	
1.1 Pendahuluan	1
1.2 Tujuan Membuat laporan Studi Kelayakan Bisnis	2
1.3 Kunci Kesuksesan Usaha	3
BAB II. ANALISIS MAKRO EKONOMI	
2.1 Analisis Ekonomi	4
2.2 Analisis Demografi	4
2.3 Analisis Sosial Budaya	5
2.4 Analisis Hukum dan Politik	5
2.5 Analisis Teknologi	6
BAB III. ANALISIS SWOT	
3.1 Strengths	7
3.2 Weaknesses	7

3.3 Opportunities	7
3.4 Threats	8
BAB IV. SUMBER DAYA MANUSIA	
4.1 Kemampuan Pemilik	10
4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji.....	10
4.3 Spesifikasi Pekerjaan	11
4.4 Uraian Pekerjaan	12
BAB V. PRODUKSI/OPERASIONAL	
5.1 Lokasi Usaha	13
5.2 Proses Produksi/Operasi	13
5.3 Kualitas Produk/Jasa	14
5.4 Penggunaan Teknologi	14
BAB VI. PEMASARAN	
6.1 Segmentasi Pasar	15
6.2 Targeting	15
6.3 Positioning	15
6.4 Potensi Pasar	16

6.5 Proyeksi Penjualan	17
6.6 Bauran Pemasaran	17
BAB VII. KEUANGAN	
7.1 Investasi Awal	20
7.2 Biaya-Biaya	20
7.3 Modal Kerja Awal	22
7.4 Analisis Cashflow	24
7.5 Payback Period	26
7.6 Net Present Value	26
7.7 Profitability Index	27
7.8 Internal Rate of Return	28
7.9 Break Event Point	28
BAB VIII. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	30
DAFTAR PUSTAKA	31

RINGKASAN EKSEKUTIF

Usaha ini berupa usaha yang menjual cemilan dengan tema makaroni, yang dibuat dengan bahan baku yang berkualitas, sehat, bersih dan baik. Maknyus ini didirikan pada tahun 2020 yang terletak di Jakarta Barat, Kembangan. Lokasi tersebut berdekatan dengan sekolah, universitas dan rumah penduduk sehingga memiliki harapan untuk kedepannya maknyus bisa menjadi cemilan yang selalu dicari oleh konsumen dan menjadi cemilan terbaik.

. Maknyus ini memiliki 2 varian rasa yaitu pedas yang memiliki tingkat kepedasan 1-10 dan rasa asin yang memberikan kesan gurih ketika dimakan. Maknyus ini selalu mengikuti trend yang akan ada di setiap tahunnya agar tidak tertinggal dengan usaha lain yang juga menjual produk yang sama, namun usaha ini bukan hanya memikirkan kualitas produk saja namun juga selalu memikirkan kepuasan pelanggan agar pelanggan setia untuk selalu membeli produk dari usaha ini.

Bisnis ini dimulali dengan modal awal sebesar Rp909.034.350 dengan dana tersebut digunakan untuk membeli bahan baku, peralatan produksi, gaji karyawan, dan perlengkapan toko. Dari modal awal tersebut juga digunakan untuk biaya pemasaran dan juga biaya kemasan untuk produksi. Di proyeksikan usaha ini akan mengalami balik modal dalam waktu 1 tahun 3 bulan 16 hari.

BAB I

PEMBUKAAN

1.1 Pendahuluan

Pada daerah Jakarta Barat terdapat beberapa jenis kegiatan usaha, terutama pada usaha makanan. Pada usaha makanan tersebut juga terdapat beberapa jenis makanan seperti makanan berat seperti usaha ayam krispy, warteg, dan sebagainya dan makanan ringan namun daya beli pada masyarakat sekitar lebih banyak yang tertarik akan makanan ringan dibandingkan dengan makanan berat.

Rencana usaha yang akan didirikan adalah usaha makaroni pedas & asin dengan nama brand maknyus. Bentuk usaha ini adalah perorangan dan tujuan membuat usaha ini adalah untuk memperkenalkan produk ke masyarakat. Manfaat dari usaha ini untuk masyarakat adalah usaha ini merupakan usaha dibidang makanan ringan yang bisa disebut sebagai cemilan dan disini cemilan ini adalah sehat jadi masyarakat dapat merasakan cemilan ini tanpa rasa takut akan jatuh sakit. Dan usaha ini tidak ada unsur riba, maysir, dan gharar karena usaha ini berlandaskan pada syariat islam.

Usaha ini berkonsep tidak berkonsep syariah namun usaha ini akan jujur dan amanah. Pemilik usaha ini sebelumnya belum ada pengalaman bekerja namun memiliki ilmu dalam mengelola bisnis yang akan dijalankan.

Pada lokasi ini masyarakatnya memiliki kesukaan dengan cemilan, sehingga minat konsumen akan produk ini akan meningkat selalu setiap bulannya. Apalagi produk ini menjual cemilan dengan harga yang terjangkau dan sehat.

Maknyus akan berada di Meruya, Jakarta Barat. Lokasi tersebut adalah lokasi yang sangat strategis untuk memulai suatu usaha, dimana di lokasi tersebut ramai penduduk.

Untuk saat ini belum ada mitra usaha yang bergabung dengan usaha ini. Namun kedepannya usaha ini akan bermitra dengan suatu perusahaan yang bersedia untuk bekerjasama.

1.2 Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan dari membuat laporan studi kelayakan bisnis makaroni pedas & asin ;

a. Meminimalisir risiko

Laporan studi kelayakan bisnis dapat memperkirakan atau setidaknya dapat meminimalisir risiko bisnis ini kedepannya.

b. Memudahkan perencanaan bisnis

Laporan studi kelayakan bisnis dapat memudahkan perencanaan pada bisnis kedepannya, seperti jumlah dana yang dibutuhkan, lokasi bangunan usaha, siapa yang menjalankan usaha tersebut, besarnya keuntungann dan dapat mempermudah jika ada penyimpangan pada bisnis maknyus nantinya.

c. Memudahkan dalam pengendalian dan pengawasan

Laporan studi kelayakan bisnis dapat mempermudah owner mengawasi dan mengendalikan usaha sesuai dengan rencana yang telah dibuat dan sesuai Standar Operasi Pekerjaan (SOP).

1.3 Kunci Kesuksesan Usaha

a. Harga

Pada suatu usaha harga barang akan ditetapkan sesuai harga pada pasaran yang berlaku atau mungkin bisa sedikit lebih murah karena konsumen akan mencari barang dengan harga yang lebih murah.

b. Produk halal dan lengkap

Pada suatu usaha produk yang halal dan sudah mendapat izin dari BPOM akan membuat konsumen merasa aman dan tidak merasa khawatir untuk mengonsumsi produk yang ditawarkan. Dan kelengkapan pada suatu produk yang dijualkan harus lengkap agar konsumen tidak merasa kecewa dan membeli barang tersebut di tempat lain.

c. Pelayanan yang baik

Pada suatu usaha ada baiknya owner memberikan pelatihan kepada karyawan untuk memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen, karena dengan pelayanan yang baik dari karyawan membuat konsumen merasa nyaman dan merasa puas sehingga konsumen akan menjadi pelanggan setia.

d. Tempat strategis

Penempatan pada suatu usaha itu penting karena dengan lokasi yang strategis dan gampang dijangkau akan mempermudah konsumen untuk datang ke toko tersebut.

BAB II

ANALISIS MAKRO EKONOMI

2.1 Analisis Ekonomi

Tahun	Pertumbuhan Ekonomi (%)
2015	5,88
2016	5,88
2017	6,22
2018	6,17
2019	6,23

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) DKI Jakarta

Pertumbuhan ekonomi kota Jakarta pada tahun 2015 mencapai 5,88%, ditahun 2016 masih setara dengan 2015 yaitu 5,88%. Pada tahun 2017 pertumbuhan ekonomi Jakarta meningkat menjadi 6,22%, namun ppada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi jakarta mengalami penurunan menjadi 6,17% dan meningkat kembali pada tahun 2019 menjadi 6,23%.

Pertumbuhan ekonomi di Jakarta menunjukkan sedikit peningkatan setiap tahun ke tahun, yang artinya bahwa kota Jakarta berpotensi untuk dijadikan sebagai tempat usaha makaroni pedas & asin.

2.2 Analisis Demografi

tahun	Jumlah penduduk	Pertumbuhan (%)
2015	10.177.924	-
2016	10.280.000	1,00
2017	10.370.000	0,88
2018	10.467.629	0,94
2019	10.504.100	0,73

Sumber : Databoks dan Badan Pusat Statistik (BPS) DKI Jakarta

Tabel diatas menjelaskan bahwa pertumbuhan penduduk di Jakarta selalu meningkat setiap tahunnya. Pada tahun 2015 ada 10,1 juta lebih jiwa dengan

angka pertumbuhan 1,00% menjadi 10,2 juta lebih jiwa pada tahun 2016. Pada tahun 2017 mengalami peningkatan penduduk dengan jumlah yang sama 10,3 juta lebih jiwa dengan pertumbuhan 0,88%, lalu di tahun 2018 mengalami peningkatan kembali sebesar 0,94% menjadi 10,4 juta lebih jiwa penduduk. Dan pada tahun 2019 mengalami peningkatan kembali sebesar 0,73% menjadi 10,5 juta lebih jiwa penduduk DKI Jakarta.

Berdasarkan data pada tabel di atas menunjukkan pertumbuhan penduduk pada DKI Jakarta selalu meningkat setiap tahunnya dan memungkinkan untuk usaha ini berkembang dengan cepat dikarenakan konsumen (penduduk) adalah target market pada bisnis ini.

2.3 Analisis Sosial Budaya

Seiring berjalannya waktu penduduk Jakarta yang notabennya adalah anak-anak muda yang selalu mengikuti trend pasti akan selalu tertarik dengan hal-hal yang baru, sesuatu yang mudah didapatkan dan dengan harga yang terjangkau (murah). Makaroni pedas & asin walaupun sudah banyak dipasaran tetapi memiliki sesuatu yang berbeda dari yang lain, seperti lebih murah, mudah di dapatkan, sehat, dan higienis sehingga lebih baik beli produk di sini saja. Sehingga membuat maknyus menjadi pilihan penduduk di Jakarta yang suka dengan cemilan.

2.4 Analisis Hukum dan Politik

Pemilik usaha adalah penduduk Jakarta yang memiliki ilmu berbisnis cemilan sehat. Dan selain itu pemilik usaha juga memiliki ilmu berbisnis secarasyariah yang nanti ilmunya akan digunakan dalam bisnis ini sehingga bisnis ini dijamin jujur dalam berbisnis. Perizinan usaha ini yang harus dipenuhi adalah :

- a. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
- b. Surat Izin Tempat Usaha Perorangan (SITU)
- c. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- d. Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP)
- e. Izin gangguan

2.5 Analisis Teknologi

Pada usaha makaroni pedas & asin (maknyus) menggunakan teknologi modern yang dimana pembuatan makaroni menggunakan alat mesin cetak dengan kualitas yang baik dan terjaga kebersihannya sehingga barang yang di produksi memberikan kesan yang baik dan bersih dalam pembuatan produk.

BAB III

ANALISIS SWOT

3.1 Strengths

Kekuatan internal yang dimiliki dari usaha ini yaitu terjamin sehatnya pada produk ini karena bahan baku yang digunakan dibuat sendiri, produk ini juga tidak menggunakan MSG dan juga dari owner yang memiliki ilmu bisnis yang dapat digunakan untuk mengembangkan bisnis maknysus untuk pengembangan bisnis ini kedepannya.

3.2 Weaknesses

Kelemahan internal dari usaha ini adalah kurangnya pengalaman kerja yang dimiliki owner sehingga kurangnya praktek lapangan dan pemberian training untuk karyawan disaat usaha ini mulai berjalan.

3.3 Oppotunities

a. Trend masa kini

Produk yang ditawarkan merupakan cemilan yang disukai penduduk Jakarta, terutama anak muda. Karena trend yang ada pada masa kini suka di ikuti oleh penduduk Jakarta yang dimana notabennya anak kota yang selalu mengikuti trending. Jadi produk ini bisa menjadi kesempatan untuk owner menjual produk ini .

b. Mudah memasuki pasar

Produk ini adalah produk yang mudah di terima oleh masyarakat. Dimana produk ini bisa bersaing dengan produk lainnya sehingga membuat produk ini mudah memasuki pasar dan menjadi kesempatan yang bagus untuk memasarkan produk ini.

3.4 Threats

a. Persaingan dalam jual beli online

Banyaknya usaha yang memiliki produk yang sama melakukan jual beli/pemasaran lewat online, sehingga ini menjadi tantangan tersendiri untuk maknyus melakukan hal yang sama agar bisa menyeimbangi usaha tersebut.

b. Persaingan dalam pemberian diskon

Dalam setiap jenis usaha selalu melakukan diskon disetiap hari tertentu pada produk tertentu. Namun yang menjadi tantangan/ancaman yang serius adalah ketika suatu usaha yang memiliki produk yang sama melakukan diskon yang menarik perhatian konsumen sehingga membuat konsumen akan berpaling karena pada dasarnya konsumen menyukai pemberian diskon pada suatu produk. Dengan kondisi ini menjadi tantangan untuk selalu memuaskan konsumen dengan memberikan pelayanan yang baik supaya tidak mengecewakan.

c. Persaingan dalam cita rasa produk

Dalam setiap usaha yang memiliki produk yang sama akan berlomba-lomba dalam memberikan cita rasa yang sangat enak di lidah konsumen. Karena cita rasa yang dimiliki suatu produk tersebut akan membuat konsumen dapat memilih produk mana yang lebih baik dari semua produk yang dijual, jadi dengan kondisi ini menjadi

tantangan tersendiri bagi usaha tersebut untuk memberikan cita rasa yang tidak mengeawakan konsumen.

BAB IV

SUMBER DAYA MANUSIA

4.1 Kemampuan Pemilik

Pemilik usaha belum memiliki pengalaman dalam bekerja, namun pemilik usaha tersebut mempunyai pengetahuan bisnis berdasarkan syariat islam, sehingga bisa menjadi potensi tersendiri bagi pemilik perusahaann untuk mengembangkan usaha ini kedepannya.

4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji

Pemilik usaha membutuhkan 10 orang karyawan dalam usaha ini dengan gaji diatas UMP (Upah Minimum Provinsi). Rincian gaji perbulan setiap karyawan sebagai berikut:

1 Kasir	: 1 x Rp 1.500.000 = Rp 1.500.000
3 Pelayan	: 3 x Rp 1.000.000 = Rp 3.000.000
2 Admin	: 2 x Rp 1.300.000 = Rp 2.600.000
3 Produksi	: 3 x Rp 2.000.000 = Rp 6.000.000
1 Akuntan	: 1 x Rp 3.000.000 = Rp 3.000.000

4.3 Spesifikasi Pekerjaan

- Kasir
 - Jujur.
 - Ramah dan sabar.
 - Konsentrasi dan teliti.
 - Detail dan cekatan.

- Pelayan (offline)
 - Ramah.
 - Rajin dalam menyusun barang dan merapikan barang.
 - Sabar.

- Admin (online)
 - Ramah.
 - Teliti.

- Produksi
 - Cekatan.
 - Jujur dan bertanggung jawab.
 - Detail dan teliti.

- Akuntan
 - Mengerti dalam membuat pembukuan dan laporan keuangan.
 - Teliti.
 - Jujur.
 - Bertanggung jawab.

4.4 Uraian Pekerjaan

- Kasir
 - Menyebutkan jumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen.
 - Memberikan uang kembalian.
 - Bertanggung jawab atas uang setoran.

- Pelayan (offline)
 - Memenuhi permintaan konsumen.
 - Membersihkan area penjualan.
 - Merapikan dan menyusun barang.
 - Memerhatikan cara pengumuman dan cara promosi.

- Admin (online)
 - Memenuhi permintaan konsumen.
 - Merespon chat konsumen dengan baik dan sopan.
 - Memerhatikan cara pengumuman dan cara promosi.

- Produksi
 - Memproduksi barang siap jual setiap hari.
 - Memastikan barang tidak mengalami kecacatan saat dijual.
 - Membantu pelayan dalam mengambil barang jika sedang ramai pembeli.

- Akuntan
 - Mencatat keuangan yang masuk dan keluar.
 - Mencatat pemasukan harian, bulanan, dan tahunan.
 - Membuat laporan keuangan.
 - Mengawasi terjadinya penyelewengan uang.

BAB V

PRODUKSI/OPERASIONAL

5.1 Lokasi Usaha

Lokasi dari usaha makaroni pedas & asin (maknyus) akan berada di depan SMP 206, Jakarta Barat. Karena lokasi tersebut ramai dengan penduduk dan siswa sekolah, sehingga lebih mudah untuk pemasaran hasil produksi usaha bisnis makaroni pedas & asin (maknyus) ini secara cepat.

5.2 Proses Produksi/Operasi

- mencari bahan baku yang berkualitas seperti bahan utama yaitu bahan untuk pembuatan makaroni, bubuk cabai, bubuk asin.

- cara membuat makaroni kering
 - Di rebus makaroni yang telah di produksi dan diberi sedikit minyak dan garam. Di rebus hingga empuk.
 - Tiriskan jika sudah matang.
 - Baluri makaroni yang telah di rebus dengan tepung biar tidak lengket saat di goreng.
 - Goreng makaroni di minyak yang panas hingga kecoklatan.
 - Tiriskan dan letakkan di atas tisu biar tidak berminyak.
 - Masukkan makaroni kedalam beberapa toples lalu taburi dengan bubuk cabai atau bubuk asin. Sesuai pilihan rasa. Dengan tingkat kepedasan 1-10.

5.3 Kualitas Produk/Jasa

Produk barang yang dihasilkan bersifat jangka pendek, karena produk digunakan hanya sementara dan kualitas yang diinginkan lebih rendah. Alasan kenapa memilih produk barang tersebut karena berdasarkan analisis kesanggupan harga beli konsumen sehingga produk barang tersebut berjangka pendek dengan kualitas lebih rendah.

5.4 Penggunaan Teknologi

Usaha ini menggunakan teknologi modern untuk proses pembuatan makaroni, namun dalam tahap penggorengan makaroni menggunakan teknologi yang sederhana berupa penggorengan dan panci yang digunakan untuk memasak dan merebus makaroni. Alasan dari menggunakan teknologi modern karena ingin meningkatkan kualitas produk yang baik maka masih menggunakan teknologi yang sederhana.

BAB VI

PEMASARAN

6.1 Segmentasi Pasar

- Geografis : ramai penduduk, dekat dengan kawasan penduduk, sekolahan, kampus dan perkantoran.
- Demografis :
 - Usia : 10-55 tahun
 - Profesi : pelajar, karyawan
 - Pendapatan : <200.000
- Psikografis : konsumen yang memiliki gaya hidup yang sederhana, dengan personalita yang suka mengkonsumsi cemilan dengan rasa gurih dan pedas.
- Perilaku : konsumen yang suka mengkonsumsi cemilan yang gurih dan pedas.

6.2 Targeting

Produk yang dijual menggunakan target product specialization. Karena produk ini merupakan cemilan yang bisa dinikmati dari anak-anak hingga dewasa dengan kisaran umur 10-55 tahun.

6.3 Positioning

Produk ini mungkin nantinya akan mengeluarkan varian baru yang sesuai dengan trend yang berlaku pada masanya.

- Point of parity (POP) : personal (seperti siswa, mahasiswa, karyawan)
- Point of difference (POD) : produk cemilan yang mengedepankan kualitas bahan produksi yang sehat dan bersih.

6.4 Potensi Pasar

$$Q = n \times q \times 30\%$$

$$= 130.435 \times 1 \times 30\%$$

$$= 39.131 \text{ jiwa}$$

- Harga makaroni asin

$$Q = n \times q \times p$$

$$= 39.131 \times 1 \times 25.000 = 978.275.000/\text{tahun}$$

- Harga makaroni pedas

$$Q = n \times q \times p$$

$$= 39.131 \times 1 \times 27.000 = 1.056.537.000/\text{tahun}$$

- Harga makaroni mix (pedas & asin)

$$Q = n \times q \times p$$

$$= 39.131 \times 1 \times 30.000 = 1.173.930.000/\text{tahun}$$

Keterangan:

Q: Total permintaan pasar

n: Jumlah pembeli di pasar (130.435)

q: Jumlah yang dibeli oleh rata-rata pembeli per-tahun (1 kali)

p: Harga rata-rata per satuan (25.000, 27.000, 30.000)

6.5 proyeksi Penjualan

Usaha ini selalu menargetkan untuk peningkatan penjualan setiap tahunnya. Pada tahun 2021 pada semua produk 27.000 item dengan harga jual 27.000 untuk makaroni pedas, 25.000 untuk makaroni asin, dan 30.000 untuk makaroni mix dengan peningkatan yang berbeda setiap tahunnya. Pada tahun 2022 dengan peningkatan 20% menjadi 32.400 item, pada tahun 2023 dengan peningkatan 40% menjadi 45.360, pada tahun 2024 dengan peningkatan yang menurun 10% menjadi 40.824 item, dan pada tahun 2025 dengan peningkatan 30% menjadi 53.071 item. Sehingga total penerimaan setiap produk pada tahun 2021 adalah Rp 743.000.0000, pada tahun 2022 Rp 936.180.000., pada tahun 2023 Rp 1.376.284.600, pada tahun 2024 Rp 1.300.494.447, dan pada tahun 2025 Rp 1.775.174.920

6.6 Bauran Pemasaran

a. Pedoman pada Syariah Islam

Bisnis ini berlandaskan syariah islam, dengan produk yang dijual halal, tidak ada unsur riba, jujur, amanah, dengan pelayanan yang baik dan ramah serta selalu membayar zakat dan bersedekah.

b. Produk Barang/Jasa

Bisnis ini menjual produk cemilan berupa makaroni dengan 2 pilihan rasa, yaitu rasa pedas yang memiliki tingkat kepedasan dari 1-10, lalu ada rasa asin dengan tingkat kegurihan yang enak, serta kedua rasa tersebut bisa digabungkan sehingga jika konsumen yang suka dengan rasa pedas yang gurih dapat memilih rasa tersebut. Produk ini menggunakan bahan baku yang halal serta sehat tidak ada unsur haram didalamnya.

c. Nilai

1. Manfaat Produk Barang/Jasa untuk Masyarakat

Produk ini mengandung karbohidrat bagi tubuh sehingga makaroni ini bisa menjadi media diet untuk para pelanggan yang ingin nyemil tapi takut gemuk.

2. Harga Jual

Harga produk ini termasuk murah karena dijual dalam bentuk toples dengan kisaran harga:

- Makaroni asin: Rp 25.000
- Makaroni pedas: Rp 27.000
- Makaroni mix (pedas&asin): Rp 30.000

d. Promosi

1. Sosial media

Menggunakan sosial media seperti instagram, facebook, twitter lalu menggunakan jasa influencer atau food vlogger supaya lebih cepat mempromosikan produk tersebut.

2. Manusia

Dengan metode dari mulut ke mulut, seperti ke keluarga, teman, kerabat untuk memberitahukan mengenai usaha ini yang menjual produk berupa cemilan.

3. Media jasa pengantaran online

Kerjasama dengan Go-food atau Grabfood untuk mempermudah jika ada konsumen yang jauh dari lokasi bisa membeli lewat jasa dari pengantaran online tersebut dan pada aplikasi ini konsumen bisa memberikan rating sehingga konsumen lain dapat melihat kualitas dari produk yang dijual.

e. Distribusi

Proses dari penjualan produk ini ada 2 jalur distribusi yaitu bisa langsung ke konsumen dan bisa perantara lewat pengantaran online.

BAB VII

KEUANGAN

7.1 Investasi awal

No.	Nama Aset	Nilai Aktiva Tetap	Umur Ekonomis	Nilai Sisa	Nilai Penyusutan
1.	Rak barang	69.000.000	3 Tahun	23.000.000	18.400.000
2.	Meja Kasir	62.000.000	5 Tahun	12.400.000	9.920.000
3.	Mesin Kasir	70.000.000	2 Tahun	35.000.000	28.000.000
4.	CCTV	62.000.000	5 Tahun	12.400.000	9.920.000
5.	Monitor CCTV (1set)	45.000.000	5 Tahun	9.000.000	7.200.000
6.	Meja Pengolahan	63.000.000	3 Tahun	21.000.000	16.800.000
7.	Freezer box	70.000.000	5 Tahun	14.000.000	11.200.000
8.	Kompur Gas 2 Tungku	24.000.000	3 Tahun	8.000.000	6.400.000
9.	Wajan	7.000.000	5 Tahun	1.400.000	1.120.000
10.	Spatula	3.500.000	5 Tahun	700.000	560.000
11.	Baskom Stainless	5.000.000	5 Tahun	1.000.000	800.000
12.	Saringan minyak	3.000.000	5 Tahun	600.000	480.000
13.	Alat pencetak makaroni	90.000.000	3 Tahun	30.000.000	24.000.000
14.	Lemari tas	66.000.000	5 Tahun	13.200.000	10.560.000
15.	Etalase	73.000.000	5 Tahun	14.600.000	11.680.000
16.	bangunan	800.000.000	2 Tahun	400.000.000	320.000.000
Total Penyusutan Aktiva perTahun					478.690.000

7.2 Biaya-Biaya

No.	Biaya Pengeluaran PerTahun	Unit	Biaya Perbulan	Pengeluaran PerTahun
1.	Gaji karyawan			
	- Kasir	1	1.500.000	18.000.000
	- Pelayan	3	3.000.000	36.000.000
	- Admin	2	2.600.000	31.200.000
	- Produksi	3	6.000.000	72.000.000
	- Akuntan	1	3.000.000	36.000.000
2.	Biaya listrik	1	4.500.000	54.000.000

3.	Biaya Air	1	400.000	4.800.000
4.	Retribusi	1	350.000	4.200.000
5.	Alat tulis kantor	1	150.000	1.800.000
6.	Administrasi lain-lain	1	500.000	6.000.000
7.	Gas	2	600.000	7.200.000
Total Pengeluaran perTahun				271.200.000
Total Penyusutan Aktiva perTahun				478.690.000

7.3 Modal Kerja Awal

		Harga Satuan	Unit	satuan	Total Harga
1.	Biaya Bahan Baku				
	Tepung Terigu	Rp10.000	400	Kg	Rp4.000.000
	Garam	Rp5.000	100	Kg	Rp500.000
	Telur	Rp1.500	4.000	Butir	Rp6.000.000
	Bumbu Pedas (Balado)	Rp45.000	600	Kg	Rp27.000.000
	Bumbu Asin	Rp45.000	600	Kg	Rp27.000.000
	Total Biaya Bahan Baku				Rp64.500.000

2.	Biaya Kemasan				
	Toples	Rp3.500	2.000	pcs	Rp7.000.000
	Paper Bag (karton)	Rp1.000	5.000	pcs	Rp5.000.000
	Plastik Klip	Rp800	4.000	pcs	Rp3.200.000
	Total Biaya Kemasan				Rp15.200.000

		Biaya	Unit	Biaya Perbulan	unit	Biaya Pertahun
3.	Biaya Administrasi Umum					
	Gaji Kasir	Rp1.500.000	1	Rp1.500.000	12	Rp18.000.000
	Gaji Pelayan	Rp1.000.000	3	Rp3.000.000	12	Rp36.000.000
	Gaji Admin Sosial Media	Rp1.300.000	2	Rp2.600.000	12	Rp31.200.000
	Gaji Produksi	Rp2.000.000	3	Rp6.000.000	12	Rp72.000.000
	Gaji Akuntan	Rp3.000.000	1	Rp3.000.000	12	Rp36.000.000
	Biaya Air	Rp400.000	1	Rp400.000	12	Rp4.800.000
	Biaya Listrik	Rp4.500.000	1	Rp4.500.000	12	Rp54.000.000
	Biaya Isi Ulang Gas	Rp300.000	2	Rp600.000	12	Rp7.200.000
	Biaya Penyusutan	Rp2.687.000	5%	Rp134.350	1	Rp134.350

	Administrasi Lain-Lain	Rp500.000	1	Rp500.000	12	Rp6.000.000
	Total Biaya Administrasi Umum					Rp265.334.350

4.	Biaya Pemasaran					
	Biaya Pemasaran	Rp7.000.000	1	Rp7.000.000	12	Rp84.000.000
5.	Biaya Kas Minimal					
	Kas Minimal	Rp40.000.000	1	Rp40.000.000	12	Rp480.000.000

		Jumlah (Rp)
6.	Jumlah Keseluruhan	
	Biaya Bahan Baku	Rp64.500.000
	Biaya Kemasan	Rp15.200.000
	Biaya Administrasi Umum	Rp265.334.350
	Biaya Pemasaran	Rp84.000.000
	Kas Minimal	Rp480.000.000
	jumlah kebutuhan dana pertahun	Rp909.034.350

Perputaran modal kerja	6
kebutuhan modal kerja pertahun	Rp151.505.725
total investasi awal	Rp478.690.000
jumlah kebutuhan dana	Rp630.195.725

PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA	
JUMLAH BULAN DALAM SETAHUN	12 BULAN
PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA DALAM PERTAHUN (ASUMSI BULAN)	2 BULAN

7.4 Analisis Cashflow

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
PENERIMAAN					
jumlah penjualan					
makaroni pedas	9.000	10.800	15.120	13.608	17.690
makaroni asin	8.000	9.600	13.440	12.096	15.725
makaroni pedas asin	10.000	12.000	16.800	15.120	19.656
TOTAL PENJUALAN	27.000	32.400	45.360	40.824	53.071
HARGA JUAL					
makaroni pedas	Rp27.000	Rp28.350	Rp29.768	Rp31.256	Rp32.819
makaroni asin	Rp25.000	Rp26.250	Rp27.563	Rp28.941	Rp30.388
makaroni pedas asin	Rp30.000	Rp31.500	Rp33.075	Rp34.729	Rp36.465
JUMLAH PENERIMAAN					
makaroni pedas	Rp243.000.000	Rp306.180.000	Rp450.084.600	Rp425.329.947	Rp580.575.378
makaroni asin	Rp200.000.000	Rp252.000.000	Rp370.440.000	Rp350.065.800	Rp477.839.817

makaroni pedas asin	Rp300.000.000	Rp378.000.000	Rp555.660.000	Rp525.098.700	Rp716.759.726
TOTAL PENERIMAAN	Rp743.000.000	Rp936.180.000	Rp1.376.184.600	Rp1.300.494.447	Rp1.775.174.920
PENGELUARAN					
biaya marketing	Rp84.000.000	Rp88.200.000	Rp92.610.000	Rp97.240.500	Rp102.102.525
gaji produksi	Rp72.000.000	Rp74.880.000	Rp77.875.200	Rp80.990.208	Rp84.229.816
gaji kasir	Rp18.000.000	Rp18.540.000	Rp19.096.200	Rp19.669.086	Rp20.259.159
gaji pelayan	Rp36.000.000	Rp37.080.000	Rp38.192.400	Rp39.338.172	Rp40.518.317
gaji admin sosial media	Rp31.200.000	Rp32.136.000	Rp33.100.080	Rp34.093.082	Rp35.115.875
gaji akuntan	Rp36.000.000	Rp37.080.000	Rp38.192.400	Rp39.338.172	Rp40.518.317
biaya isi ulang gas	Rp7.200.000	Rp7.416.000	Rp7.638.480	Rp7.867.634	Rp8.103.663
biaya listrik	Rp54.000.000	Rp55.620.000	Rp57.288.600	Rp59.007.258	Rp60.777.476
biaya air	Rp4.800.000	Rp4.944.000	Rp5.092.320	Rp5.245.090	Rp5.402.442
biaya penyusutan	Rp134.350	Rp134.350	Rp134.350	Rp134.350	Rp134.350
administrasi lain-lain	Rp6.000.000	Rp6.180.000	Rp6.365.400	Rp6.556.362	Rp6.753.053
jumlah pengeluaran	Rp349.334.350	Rp362.210.350	Rp375.585.430	Rp389.479.914	Rp403.914.993
LABA SEBELUM PAJAK	Rp393.665.650	Rp573.969.650	Rp1.000.599.170	Rp911.014.533	Rp1.371.259.927
PAJAK 15%	Rp59.049.848	Rp86.095.448	Rp150.089.876	Rp136.652.180	Rp205.688.989
LABA SETELAH PAJAK	Rp334.615.803	Rp487.874.203	Rp850.509.295	Rp774.362.353	Rp1.165.570.938
CASH FLOW	Rp334.750.153	Rp488.008.553	Rp850.643.645	Rp774.496.703	Rp1.165.705.288

7.5 Payback Period

PAYBACK PERIOD	
INVESTASI AWAL	Rp478.690.000
CASH FLOW TAHUN PERTAMA	Rp334.750.153
	Rp143.939.847
CASH FLOW TAHUN KEDEUA	Rp488.008.553
	0,295
	3,54
BULAN	3
	0,54
HARI	16
PAYBACK PERIOD	1 TAHUN 3 BULAN 16 HARI

7.6 Net Present Value

PENDEKATAN TABEL MANUAL	
DISKON RATE	35%

PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV
1	Rp334.150.153	0,740740741	Rp247.518.632
2	Rp488.008.553	0,548696845	Rp267.768.753
3	Rp850.643.645	0,406442107	Rp345.737.396
4	Rp774.496.703	0,301068228	Rp233.176.350
5	Rp1.165.705.288	0,223013502	Rp259.968.019
	Rp3.613.004.342		
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp1.354.169.149
INVESTASI AWAL			Rp478.690.000
NPV			Rp875.479.149

7.7 Profitability Index

PROFITABILITY INDEX			
RATE	35%		
periode - n	KAS BERSIH	DF	PV KAS BERSIH
1	Rp334.750.153	0,740740741	Rp247.963.076
2	Rp488.008.553	0,548696845	Rp267.768.753
3	Rp850.643.645	0,406442107	Rp345.737.396
4	Rp774.496.703	0,301068228	Rp233.176.350
5	Rp1.165.705.288	0,223013502	Rp259.968.019
TOTAL PV KAS BERSIH			Rp1.354.613.594
TOTAL PV INVESTASI			Rp478.690.000
PI			2,83

7.8 Internal Rate of Return

INTERNAL RATE OF RETURN					
DISKON RATE	35%			DISKON FACTOR	
PERIODE – N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV	50%	PV
1	Rp334.750.153	0,740740741	Rp247.963.076	0,666666667	Rp165.308.718
2	Rp488.008.553	0,548696845	Rp267.768.753	0,444444444	Rp119.008.335
3	Rp850.643.645	0,406442107	Rp345.737.396	0,296296296	Rp102.440.710
4	Rp774.496.703	0,301068228	Rp233.176.350	0,197530864	Rp46.059.526
5	Rp1.165.705.288	0,223013502	Rp259.968.019	0,131687243	Rp34.234.472
	Rp3.613.604.342				
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp1.354.613.594		Rp467.051.760
INVESTASI AWAL			Rp478.690.000		Rp478.690.000
NPV			Rp875.923.594		-Rp11.638.240

IRR	50%
-----	-----

7.9 Break Even Point

BEP TAHUN 2021		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
makaroni pedas	32237	Rp967.100.000
makaroni asin	32237	Rp967.100.000
makaroni pedas asin	32237	Rp967.100.000

BEP TAHUN 2022		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
makaroni pedas	29306	Rp1.068.650.995
makaroni asin	29306	Rp1.068.650.995
makaroni pedas asin	29306	Rp1.068.650.995

BEP TAHUN 2023		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
makaroni pedas	26752	Rp862.408.861
makaroni asin	26752	Rp862.408.861
makaroni pedas asin	26752	Rp862.408.861

BEP TAHUN 2024		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
makaroni pedas	24510	Rp718.289.076
makaroni asin	24510	Rp718.289.076
makaroni pedas asin	24510	Rp718.289.076

BEP TAHUN 2025		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
makaroni pedas	22527	Rp602.656.414
makaroni asin	22527	Rp602.656.414
makaroni pedas asin	22527	Rp602.656.414

BAB VIII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penilaian investasi dalam perspektif konvensional dengan biaya modal sebesar 35% dapat menghasilkan *Net Present Value* (NPV) yang bernilai positif sebesar Rp 875.479149 yang memiliki arti bahwa dengan ini membuat usaha layak untuk dilanjutkan karena nilai NPV lebih besar dibandingkan dengan nilai investasi. Dengan hasil NPV tersebut dapat dihitung *Payback Period* (PP) selama 1 tahun 3 bulan 16 hari.

Lalu menggunakan Metode *Profitabilities Index* (PI) menghasilkan nilai yang positif sebesar 2,83 dimana dengan nilai ini sudah memenuhi syarat kelayakan bisnis yang dimana nilai *Profitabilities Index* harus melebihi angka 1. Selanjutnya dengan metode analisis *Internal Rate of Return* (IRR) diperoleh discount rate sebesar 50% yang berarti biaya modal yang ditanggung oleh perusahaan dinyatakan layak karena nilai dari *Internal Rate of Return* (IRR) lebih besar dari 35% discount rate perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- jakarta.bps.go.id. (2019). Jumlah Penduduk Provinsi DKI Jakarta Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin, 2018. [Www.Jakarta.Bps.Go.Id](http://www.Jakarta.Bps.Go.Id).
<https://jakarta.bps.go.id/dynamictable/2019/09/16/58/jumlah-pendudukprovinsi-dki-jakarta-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-2018.html>
- Jayani, D. H. (2019). Jumlah Penduduk DKI Jakarta 2019 Mencapai 10,5 Juta Jiwa. [Www.Databoks.Katada.Co.Id](http://www.Databoks.Katada.Co.Id).
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/09/10/jumlah-pendudukdki-jakarta-2019-mencapai-105-juta-jiwa>
- Agustin, H. (2017). *STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH*. Depok: PT RajaGrafindo.