



**PERBANAS  
INSTITUTE**



## PROPOSAL BISNIS

# Pecel Ayam Sambal Dadakan

## TUGAS MATA KULIAH

# Studi Kelayakan Bisnis

**Khuzaematul Hasanah ~ 1716000036**



## DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
RINGKASAN EKSEKUTIF .....	iii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Pendahuluan.....	1
1.2 Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis Syariah.....	2
1.3 Kunci Kesuksesan Bentuk Usaha SkirtJab Store.....	3
BAB II ANALISIS MAKRO EKONOMI.....	4
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 STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITY, THREAT (SWOT).....	7
3.1 Strength.....	7
3.2 Weaknesses .....	7
3.3 Opportunity .....	7
3.4 Threat .....	7
BAB IV SUMBER DAYA MANUSIA .....	8
4.1 Kemampuan Pemilik.....	8
4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji.....	8
4.3 Spesifikasi Pekerjaan .....	8
4.4 Uraian Pekerjaan.....	11
BAB V PRODUKSI / OPERASIONAL.....	13
5.1 Lokasi Usaha.....	13

5.2 Proses Produksi/Operasi .....	13
5.3 Kualitas Produk Barang atau Jasa.....	15
5.4 Penggunaan Teknologi.....	15
<b>BAB VI PEMASARAN.....</b>	<b>16</b>
6.1 Segmentasi Pasar.....	16
6.2 Targeting .....	16
6.3 Positioning .....	16
6.4 Potensi Pasar .....	16
6.5 Proyeksi Penjualan.....	17
6.6 Bauran Pemasaran.....	17
<b>BAB VII KEUANGAN .....</b>	<b>19</b>
7.1 Investasi Awal.....	19
7.2 Biaya-Biaya.....	21
7.3 Modal Kerja Awal.....	22
7.4 Analisis Cashflow .....	24
7.5 Payback Period.....	25
7.6 Net Present Value (NPV).....	26
7.7 Profitability Index (PI).....	26
7.8 Internal Rate of Return.....	27
7.9 Breakeven Point .....	28
<b>BAB VIII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI .....</b>	<b>30</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>31</b>

## **RINGKASAN EKSEKUTIF**

Perkembangan kuliner di Indonesia kini mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Menekuni bisnis kuliner dari olahan ayam kini sangat menggiurkan, hal ini membuat Pecel Ayam Sambal Dadakan tidak ingin kalah dengan yang lainnya untuk mengembangkan bisnis kuliner olahan ayam tersebut. Usaha yang akan dikembangkan adalah dengan memfokuskan citra rasa yang berbeda dengan produk sejenisnya yaitu berupa Sambal diolah secara langsung dengan tingkat kepedasan sesuai dengan konsumen inginkan. Salah satu faktor pendorong yang perlu dipertimbangkan dalam memilih kuliner olahan ayam ini adalah karena pola hidup masyarakat sekarang telah berubah. Ciri khas pada saat ini banyak orang yang memilih untuk memenuhi kebutuhan makan secara simple dan efisien, biasanya mereka lebih memilih untuk mendatangi pusat kuliner atau rumah makan dan memesan makanan dari pada membuatnya sendiri dengan alasan pertimbangan waktu dan tenaga walaupun jumlah yang dikeluarkan memang sedikit mahal.

Aspek yang dicakup oleh studi kelayakan bisnis ini adalah berupa aspek ekonomi, aspek demografi, aspek sosial dan budaya, aspek hukum dan politik, aspek teknologi, aspek sumber daya manusia, aspek produksi atau operasional, aspek pemasaran, dan aspek keuangan. Dari aspek tersebut dapat membantu dan memudahkan Pecel Ayam Sambal Dadakan dalam membuka dan menjalankan usahanya karena adanya data-data yang valid yang mendukung usaha tersebut.

Pecel Ayam Sambal Dadakan memposisikan pasar yaitu bahwa produk tersebut memiliki kandungan dan citra rasa yang tinggi berbeda dengan produk sejenis lainnya. Disini kami selalu meningkatkan kualitas, kandungan gizi dan kesehatan masyarakat. Dengan varian tingkat kepedasan sesuai dengan konsumen harapkan di uleg secara dadakan. Inilah salah satu menjadi pembeda dengan sejenis lainnya. selain itu pemasarannya menggunakan metode yang modern

yaitu mempromosikan melalui sosial media seperti Facebook, Instagram, Website dan bekerja sama dengan perusahaan lainnya seperti Go Food.

Pecel Ayam Sambal Dadakan menjual produk berbahan dasar ayam karena produk tersebut memiliki produk inti Makanan berat dan Sehat untuk menghilangkan rasa lapar selama kita beraktivitas seharian. Seperti acara kumpul-kumpul teman kerja, kuliah, arisan dan acara-acara yang lainnya.

Dalam pemasarannya, Pecel Ayam Sambal Dadakan menjual produk olahan ayam di media sosial (Instagram dan WhatsApp) dan aplikasi ojek online untuk memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian olahan ayam ini tanpa harus datang langsung ke kedai kami. Layanan yang diberikan Pecel Ayam Sambal Dadakan yaitu dengan merespon cepat dan ramah konsumen, dan menggunakan bahasa yang sopan supaya konsumen nyaman ketika sedang membeli produk olahan ayam di Kedai kami. Dengan adanya Pecel Ayam Sambal Dadakan media sosial membuat konsumen merasa praktis dan mudah dalam membeli produk kami hanya dengan membuka aplikasi ojek online (GoJeg/Grab) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) di handphone. Sifat proyek dari Pecel Ayam Sambal Dadakan dalam membuka usahanya untuk mendapatkan keuntungan finansial.

Pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta selalu mengalami peningkatan yang cukup signifikan setiap tahunnya. Di tahun 2015 jumlah penduduk 10.177.924 jiwa mengalami kenaikan 1% pada tahun 2016 menjadi 10.280.000 jiwa, kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2017 sebesar 0,88% menjadi 10.370.000 jiwa . Setelah itu pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 0,94% menjadi 10.467.629 jiwa . Dan kemudian pada tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 0,73% menjadi 10.504.100 jiwa. Berdasarkan tabel diatas membuktikan tingkat pertumbuhan penduduk DKI Jakarta mengalami peningkatan yang sangat pesat sehingga sangat memungkinkan

untuk menjadi potensi prospek usahan makanan Pecal Ayam Sambal Dadakan karena konsumen sebagai target pasar yang cukup besar.

Usaha ini menargetkan pada peningkatan penjualan di setiap tahunnya. Pada tahun 2021 kami menargetkan penjualan sebesar 25.000 paket goreng dan 17.000 paket bakar dengan harga jual untuk paket goreng Rp 40.000 dan paket bakar Rp 45.000 dan mengalami peningkatan setiap tahunnya sebesar 10% menjadi 27.500 paket goreng dan 18.700 paket bakar di tahun 2022, 30.250 paket goreng dan 20.570 paket bakar di tahun 2023, 33.275 paket goreng dan 22.627 paket bakar di tahun 2024, 36.603 paket goreng dan 24.890 paket bakar di tahun 2025. Sehingga jumlah penerimaan usaha ini menjadi Rp 1.000.000.000 paket goreng dan Rp 765.000.000 di tahun 2021 dan Rp 1.375.000.000 paket goreng dan Rp 1.028.500.000 paket bakar di tahun 2022. Pada tahun 2023 mengalami peningkatan menjadi Rp 1.815.000.000 paket goreng dan Rp 1.337.050.000 paket bakar, meningkat kembali pada tahun 2024 menjadi Rp 2.329.250.000 paket goreng dan Rp 1.697.025.000 paket bakar dan mengalami peningkatan kembali pada tahun 2025 menjadi Rp 2.928.000.000 paket goreng dan Rp 2.115.624.500 paket bakar sehingga dapat memberikan keuntungan karena dalam waktu 2 tahun 3 bulan 7 hari, usaha ini sudah dapat balik modal.

Kriteria penilaian investasi usaha Pecal Ayam Sambal Dadakan menunjukkan indikator-indikator yang positif, dengan biaya modal sebesar 30% dapat menghasilkan NPV (Net Present Value) bernilai positif yaitu Rp 1.136.259.353 ( $NPV > \text{Investasi}$ ) yang artinya usaha Pecal Ayam Sambal Dadakan layak untuk dilakukan. Penggunaan metode PI (Profitability Index) menghasilkan nilai positif sebesar 2,0915, artinya nilai  $PI > 1$  yaitu 2,0915 maka usaha Pecal Ayam Sambal Dadakan ini layak dilakukan. Pada penggunaan metode IRR diperoleh 56,59% karena mempunyai nilai yang lebih tinggi dari biaya modal atau bunga sebesar 30% sehingga usaha Pecal Ayam Sambal Dadakan ini layak dilakukan. Pada metode Payback periode pada bisnis ini terjadi

pada 2 Tahun 3 Bulan 7 Hari dan BEP per tahun menunjukkan titik balik yang tidak membutuhkan waktu yang lama. Pada kriteria penilaian investasi menunjukkan usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan sudah memenuhi persyaratan studi kelayakan investasi dan usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan layak untuk dilakukan atau dijalankan.



# BAB I

## PEMBUKAAN

### 1.1 Pendahuluan

Usaha bisnis kuliner mulai saat ini sangat berkembang pesat. Kejenuhan para penikmat kuliner makanan baik dari golongan menengah sampai golongan atas mulai adanya ketertarikan dengan dunia kuliner. Era globalisasi saat ini sangat dituntut untuk berinovasi dalam berbagai bidang termasuk bidang makanan. Makanan adalah kebutuhan pokok yang sangat mendasar, maka dari itu hal yang paling mungkin dilakukan adalah dengan cara membuat dan menjualnya. Makanan- makanan yang tersedia saat ini memang sudah sangat beragam. Pada saat ini banyak orang yang memilih untuk memenuhi kebutuhan makan secara simple dan efisien, biasanya mereka lebih memilih untuk mendatangi pusat kuliner atau rumah makan dan memesan makanan dari pada membuatnya sendiri dengan alasan pertimbangan waktu dan tenaga walaupun jumlah yang dikeluarkan memang sedikit mahal.

Salah satu makanan yang trend dan menjadi favorit saat ini dan sangat cocok makanan konsumsi pada setiap waktu seperti siang, sore, bahkan malam, dan sekaligus merupakan makanan yang cukup istimewa adalah olahan ayam yaitu “ Pecel Ayam”. Keberadaannya sebagai salah satu kuliner makanan di Indonesia dengan rasa yang nikmat dan lezat memang telah dikenal dari kebanyakan orang.

Pecel ayam banyak digemari dengan kebanyakan orang lebih memilih membeli dari pada membuat sendiri makanan tersebut. Kondisi saat ini sangat menjadi peluang bagi yang ingin membuka usaha pecel ayam. Rasa pecel ayam sangat tergantung pada racikan bumbu yang dibuat karena itu pecel ayam yang dihasilkan mempunyai ciri khas tersendiri sehingga

pembeli dapat terpikat dan akan membeli kembali. Jenis pecel ayam sangatlah banyak, sehingga dituntut untuk berinovasi dan berkreasi untuk membuat racikan bumbu baru sehingga menghasilkan rasa pecel ayam yang berbeda dan menggugah selera.

Bisnis yang akan didirikan yaitu “ **Pecel Ayam Sambal Dadakan**” merupakan salah satu pilihan situasi perekonomian dan perkembangan jumlah penduduk. Diharapkan bisnis “ **Pecel Ayam Sambal Dadakan**” mempunyai prospek yang bagus karena dengan adanya gaya hidup baru masyarakat saat ini untuk memenuhi kebutuhan makanan. Ciri khas masyarakat jaman kini adalah menjelajah kuliner menjadi salah satu trend saat ini.

Lokasi usaha yang di rencanakan berada di lingkungan padat penduduk seperti mahasiswa, anak sekolah, perkantoran, dan penduduk setempat. Sehingga peluang untuk mendirikan usaha ini sangat besar karena berada ditempat yang memiliki banyak melakukan aktivitas di lokasi tersebut. Selain itu usaha kami menyediakan fasilitas lahan parkir yang memadai sehingga konsumen merasa nyaman.

## **1.2 Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis**

Tujuan utama membuat laporan studi kelayakan bisnis kuliner adalah membuat keputusan menerima atau menolak usulan suatu usaha bisnis yang akan didirikan. Namun demikian, tujuan secara khusus adalah:

a. Ikhtiar untuk Kesuksesan Usaha

Studi kelayakan bisnis mempunyai tujuan utama sebagai bukti ikhtiar kepada Allah Ta’ala agar usaha yang dijalankan mendapat kesuksesan dan ridho Allah SWT.

b. Meminimalisir Risiko

Membuat laporan studi kelayakan bisnis mampu memperkirakan risiko yang dapat dikendalikan untuk menghindari risiko yang besar.

c. Memudahkan Pengendalian dan Pengawasan

Dengan adanya laporan studi kelayakan bisnis pekerjaan yang akan dilakukan dapat dipantau atau diawasi sesuai dengan rencana awal yang telah ditetapkan. Pengawasan ini sangatlah penting agar usaha yang akan dilakukan dapat berjalan lancar sesuai dengan *job description* dan *job specification* yang telah ditetapkan.

### **1.3 Kunci Kesuksesan Bentuk Usaha Kuliner**

a. Harga

Dalam penjualan terdapat penetapan harga sesuai dengan harga pasaran yang berlaku, karena konsumen akan mencari dan memilih harga yang standar pasaran yang ada.

b. Produk halal dan lengkap

Produk yang dijual merupakan produk yang halal, berkualitas tinggi, dan sehat. Sehingga konsumen merasa puas dan tidak khawatir jika ingin membeli produk ini. Kelengkapan barang akan menjadikan konsumen tidak berpaling ke tempat lainnya.

c. Pelayanan yang baik

Konsumen yang membeli produk tidak hanya sekedar mencicipi masakan yang disajikan akan tetapi mereka juga menginginkan layanan yang baik dan ramah, sehingga mereka akan merasa lebih puas dan akan menjadi pelanggan yang setia.

d. Tempat yang strategis

Tempat usaha yang diinginkan konsumen pasti yang dicari yaitu tempat yang mudah dijangkau dan dekat dengan fasilitas layanan transportasi umum, lahan parkir yang luas serta aman.

## 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 provinsi DKI Jakarta pada tahun 2015 dan 2016 sebesar 5,88%. Pada tahun 2017 mengalami peningkatan sebesar 6,22%, namun demikian mengalami penurunan pada tahun 2018 menjadi 6,17% dan pada tahun 2019 mengalami peningkatan kembali menjadi sebesar 6,23%.

Berdasarkan pertumbuhan ekonomi provinsi DKI Jakarta menunjukkan tingkat pertumbuhan ekonomi secara umum mengalami peningkatan dari tahun ke tahun walaupun pernah mengalami penurunan pada tahun 2018 namun kembali meningkat kembali. Ini membuktikan bahwa provinsi DKI Jakarta berpotensi untuk membuka usaha kuliner.

#### 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 DKI Jakarta

Dilihat dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta selalu mengalami peningkatan yang cukup signifikan setiap tahunnya. Di tahun 2015 jumlah penduduk 10.177.924 jiwa mengalami kenaikan 1% pada tahun 2016 menjadi 10.280.000 jiwa, kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2017 sebesar 0,88% menjadi 10.370.000 jiwa . Setelah itu pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 0,94% menjadi 10.467.629 jiwa . Dan kemudian pada tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 0,73% menjadi 10.504.100 jiwa. Berdasarkan tabel diatas membuktikan tingkat pertumbuhan penduduk DKI Jakarta mengalami peningkatan yang sangat pesat sehingga sangat memungkinkan untuk menjadi potensi prospek usaha makanan Pecal Ayam Sambal Dadakan karena konsumen sebagai target pasar yang cukup besar.

### **2.3 Analisis Sosial Budaya**

Sebagian besar masyarakat yang ada di DKI Jakarta mempunyai kebiasaan kuliner. Oleh karena itu, usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan menyediakan jenis usaha yang berbeda dari usaha kuliner makanan lainnya. Harga yang sangat terjangkau, halal, dan berkualitas sesuai dengan lidah para konsumen. Sehingga usaha kuliner ini merupakan pilihan yang tepat bagi mereka yang gemar kuliner atau kebutuhan makanan sehari-hari.

### **2.4 Analisis Hukum dan Politik**

Pemilik usaha adalah seseorang yang sudah berpengalaman dalam usaha kuliner. Oleh karena itu, pemilik usaha mempunyai wawasan dan pengetahuan yang luas mengenai usaha kuliner tersebut. Perizinan yang harus dipenuhi adalah:

- a. Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)
- b. Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP)
- c. PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga)

d. Sertifikat Halal

## **2.5 Analisis Teknologi**

Dalam melakukan usaha bisnis ini teknologi yang akan digunakan adalah semi modern yaitu seperti, freezer, blender, dan uleg. Untuk dalam desain kemasan produk menggunakan desain teknologi seperti computer.

## **BAB III**

### **ANALISIS STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT (SWOT)**

#### **3.1 Strength**

- a. Harganya standar dan terjangkau.
- b. Letaknya sangat strategis karena terletak di dekat lokasi perkantoran, kampus dan sekolahan.
- c. Pelayanan yang ramah.
- d. Bisa menampung banyak pelanggan.
- e. Rasa sambal yang khas.
- f. Tempat bersih dan nyaman.

#### **3.2 Weaknesses**

Dalam menjalankan usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan juga mempunyai beberapa kelemahan. Diantaranya ialah kuliner ini tidak dapat bertahan lama, bila dalam beberapa jam saja mudah basi dan busuk. Dan masih kurangnya karyawan.

#### **3.3 Opportunity**

- a. Adanya peningkatan jumlah penduduk setiap tahunnya.
- b. Hobi menjelajah kuliner saat ini sedang trend.
- c. Bahan baku mudah diperoleh.
- d. Sangat mengutamakan cita rasa makanan.
- e. Lokasi yang sangat strategis.
- f. Daya beli masyarakat meningkat.

#### **3.4 Threat**

- a. Fluktuasi harga BBM (Bahan Bakar Minyak).

- b. Kenaikan harga bahan pelengkap.
- c. Munculnya pesaing baru.
- d. Persaingan perdagangan dalam cita rasa.
- e. Persaingan perdagangan dalam harga.
- f. Persaingan perdagangan dalam layanan.



## **BAB IV**

### **SUMBER DAYA MANUSIA**

#### **4.1 Kemampuan Pemilik**

Sebagai pemilik bisnis usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan, saya sebelumnya kegiatannya hanya membantu ibu saya memasak dan meracik bumbu- bumbu. Kemudian seiring berjalannya waktu menjadikan memasak sebuah hobi bagi saya tersendiri. Saya mendapatkan ide bisnis usaha ini karena saya termasuk kategori pecinta berbagai jenis makanan berbahan dasar olahan ayam dan akhirnya terinspirasi ingin membuat usaha bisnis Pecel Ayam Sambal Dadakan tersebut. Selain itu, saya juga terus belajar membuat inovasi dan kreatifitas yang lebih baik sehingga bisnis ini akan terus berkembang nantinya.

#### **4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji**

Pendiri usaha ini membutuhkan 8 karyawan dengan gaji diatas UMP di Jakarta.

Rincian gaji per bulan setiap karyawan sebagai berikut:

2 Kasir	: 2 x Rp 4.300.000 = Rp 8.600.000
2 Chef	: 2 x Rp 4.300.000 = Rp 8.600.000
3 Pelayan	: 3 x Rp 4.300.000 = Rp 12.900.000
1 Akuntan	: 1 x Rp 4.300.000 = Rp 4.300.000

#### **4.3 Spesifikasi Pekerjaan**

##### **a. Chef**

- Tanggung jawab dan jujur
- Cinta memasak
- Stamina tinggi

- Tepat waktu, rapi dan disiplin
- Fleksibel
- Rajin beribadah

b. Pelayan

- Jujur dan bertanggung jawab
- Ramah
- Rajin
- Penyabar
- Rajin beribadah

c. Kasir

- Jujur dan bertanggung jawab
- Ramah
- Teliti dan konsentrasi
- Sabar
- Detail
- Terampil dan cepat
- Rajin beribadah

d. Akuntan

- Jujur dan bertanggung jawab
- Ramah
- Detail dan teliti
- Mengerti membuat pembukuan dan laporan keuangan
- Rajin beribadah

#### **4.4 Uraian Pekerjaan**

##### **a. Pemilik Usaha**

- Koordinator, komunikator, mengawasi, dan eksekutor dalam menjalankan dan memimpin tempat usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan
- Memutuskan dan menentukan peraturan
- Merencanakan serta mengembangkan sumber- sumber pendapatan dan pembelanjaan kekayaan perusahaan

##### **b. Chef**

- Menyajikan pesanan produk makanan yang telah dipesan oleh konsumen
- Bertanggung jawab menjaga kualitas bahan produksi
- Bertanggung jawab menjaga kebersihan area produksi
- Bertanggung jawab terhadap peralatan yang digunakan
- Bertanggung jawab terhadap kepatuhan penggunaan standart resep
- Bertanggung jawab terhadap hasil olahan menu
- Bertanggung jawab terhadap ketepatan waktu penyajian menu
- Memberikan saran dalam menentukan harga jual makanan

##### **c. Pelayan**

- Memenuhi permintaan konsumen
- Melayani konsumen dengan sopan dan ramah
- Membantu memberikan informasi mengenai suatu produk kepada konsumen
- Memerhatikan pengumuman dan cara promosi

- Memerhatikan dan membersihkan area restoran, tempat duduk, lantai dan kaca
- Mencuci semua peralatan yang telah digunakan
- Membuang sampah ketika sampah sudah penuh

d. Kasir

- Melayani konsumen dengan ramah dan sopan
- Menyebut jumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen
- Memberikan uang kembali
- Mencatat produksi kosong yang dikeluarkan
- Bertanggung jawab atas uang setoran per hari nya
- Membantu memberi informasi mengenai promosi produk kepada konsumen

e. Akuntan

- Mencatat masuk dan keluar keuangan
- Mencatat pemasukan harian, bulanan, dan tahunan
- Membuat laporan keuangan
- Mengawasi terjadinya penyelewengan uang
- Bertanggung jawab dan jujur dalam pencatatan

## **BAB V**

### **PRODUKSI/OPERASIONAL**

#### **5.1 Lokasi Usaha**

Lokasi usaha yang akan direncanakan penempatannya berada di Jalan Petamburan, Jakarta Pusat karena berada di lingkungan yang strategis di mana di tengah kota dan padat penduduk seperti, mahasiswa, anak sekolah, perkantoran, dan penduduk setempat.

#### **5.2 Proses Produksi/Operasi**

a. Membeli bahan-bahan seperti,

- Ayam potong
- Beras
- Minyak goreng
- Terasi Udang
- Bawang putih
- Bawang merah
- Ketumbar
- Kunyit
- Jeruk nipis
- Kecap manis
- Cabai rawit
- Cabai keriting
- Tomat
- Jeruk limau
- Garam

- Penyedap rasa
- Gula pasir
- Timun
- Selada
- Daun kemangi
- Kol
- Tahu
- Tempe

b. Langkah membuat Pecel Ayam Dadakan Goreng/Bakar per paket

- Cuci ayam hingga bersih lalu tiriskan
- Blender semua bumbu-bumbu (kunyit, ketumbar, bawang merah, bawang putih, garam, penyedap rasa, dan gula pasir)
- Siapkan wajan lalu masukan bumbu yang telah dihaluskan kemudian masukan ayam, tahu dan tempe. Lalu diamkan selama 30 menit agar bumbu meresap.
- Siapkan wajan, tuangkan minyak diamkan hingga panas, kemudian ayam beserta tahu dan tempe di goreng hingga warna berubah menjadi kuning kecoklatan, kemudian angkat dan tiriskan.
- Jika yang dipesan Pecel Ayam Bakar maka siapkan alat pemanggang gas, isi dengan arang kemudian kipaskan, olesi ayam, tahu dan tempe menggunakan bumbu tambahan seperti racikan kecap manis dan cabai rawit. Letakan ayam, tahu dan tempe pada pemanggang. Jika sudah matang angkat dan tiriskan.
- Siap disajikan bersama sambal dadakan, lalapan dan nasi.

c. Langkah membuat sambal dadakan

- Panaskan minyak
- Goreng bawang merah, bawang putih, cabai rawit, cabai keriting, tomat jika sudah matang tiriskan
- Siapkan cobek, lalu haluskan bahan-bahan yang telah di goreng
- Tambahkan terasi udang, garam, penyedap rasa, dan gula pasir
- Uleg dengan rata sesuai dengan permintaan tingkat kepedasan konsumen
- Kucuri dengan perasan jeruk nipis
- Sajikan

### **5.3 Kualitas Barang/Jasa**

- a. Kualitas produk Pecel Ayam Sambal Dadakan diolah dan disajikan dengan mengutamakan kualitas halal, sehat dan bergizi.
- b. Strategi dalam pembuatan produk terbaik dengan cara menyediakan bahan baku yang fresh harga kualitas tetap terjaga.
- c. Dan bisnis akan bekerja sama dengan badan usaha audit kualitas pangan dan keamanan pangan nantinya.

### **5.4 Penggunaan Teknologi**

- a. Teknologi yang akan digunakan menggunakan semi modern, yaitu untuk menghaluskan bumbu menggunakan blender, untuk menyimpan bahan baku menggunakan freezer.
- b. Dalam tahan penggorengan dan pembakaran masih menggunakan penggorengan dan pemanggang biasa.
- c. Dalam tahap pembuatan sambal masih menggunakan uleg kan.

## **BAB VI**

### **PEMASARAN**

#### **6.1 Segmentasi Pasar**

- a. Geografis : Letak penempatan berada di lingkungan padat penduduk seperti mahasiswa, anak sekolah, perkantoran, dan penduduk setempat.
- b. Demografis : Usaha ini sangatlah cocok untuk semua kalangan dari usia anak-anak kisaran 8 tahun hingga usia 40 tahun.
- c. Income Segmentasi : Usaha ini menyajikan berbagai paket menu seperti Paket Goreng dan Paket Bakar. Untuk tingkat kepedasan disini kami menyediakan berbagai level agar sesuai dengan selera tingkat kepedasan konsumen.
- d. Promosi : Usaha ini mengadakan promosi tetap setiap hari Jumat seperti beli satu gratis satu dan promo setiap ada event tertentu seperti promo lebaran, promo liburan dan promo-promo lainnya.

#### **6.2 Targeting**

Usaha ini menggunakan Selective Specialization, dalam hal ini dimana produk ini dapat diterima oleh anak-anak usia 8 tahun hingga usia 40 tahun.

#### **6.3 Positioning**

Pecel Ayam Aambal Dadakan memposisikan pasar yaitu bahwa produk tersebut memiliki kandungan dan citra rasa yang tinggi berbeda dengan produk sejenis lainnya. Disini kami selalu meningkatkan kualitas, kandungan gizi dan kesehatan masyarakat. Dengan varian tingkat kepedasan sesuai dengan konsumen harapkan di uleg secara dadakan. Inilah salah satu menjadi pembeda dengan sejenis lainnya.

#### **6.4 Potensi Pasar**



Jakarta Pusat (Petamburan, Tanah Abang)

$$Q = n \times q \times p = 174.332 \times 15 \times 30\% = 784.494 \times \text{Rp } 40.000 = \text{Rp } 31.379.760.000$$

Q = total permintaan pasar

N = jumlah pembeli pasar = 174.332

q = jumlah yang dibeli rata-rata pembeli pertahun = 15 kali per tahun

p = harga rata-rata per paket = Rp 40.000

### **6.5 Proyeksi Penjualan**

Usaha ini menargetkan pada peningkatan penjualan di setiap tahunnya. Pada tahun 2021 kami menargetkan penjualan sebesar 25.000 paket goreng dan 17.000 paket bakar dengan harga jual untuk paket goreng Rp 40.000 dan paket bakar Rp 45.000 dan mengalami peningkatan setiap tahunnya sebesar 10% menjadi 27.500 paket goreng dan 18.700 paket bakar di tahun 2022, 30.250 paket goreng dan 20.570 paket bakar di tahun 2023, 33.275 paket goreng dan 22.627 paket bakar di tahun 2024, 36.603 paket goreng dan 24.890 paket bakar di tahun 2025. Sehingga jumlah penerimaan usaha ini menjadi Rp 1.000.000.000 paket goreng dan Rp 765.000.000 di tahun 2021 dan Rp 1.375.000.000 paket goreng dan Rp 1.028.500.000 paket bakar di tahun 2022. Pada tahun 2023 mengalami peningkatan menjadi Rp 1.815.000.000 paket goreng dan Rp 1.337.050.000 paket bakar, meningkat kembali pada tahun 2024 menjadi Rp 2.329.250.000 paket goreng dan Rp 1.697.025.000 paket bakar dan mengalami peningkatan kembali pada tahun 2025 menjadi Rp 2.928.000.000 paket goreng dan Rp 2.115.624.500 paket bakar.

### **6.6 Bauran Pemasaran**

Dalam memasarkan suatu produk atau jasa dalam suatu perusahaan, diperlukan suatu pendekatan yang mudah dan fleksibel yang biasa disebut sebagai bauran pemasaran (marketing mix). Oleh karena itu bauran pemasaran usaha ini adalah sebagai berikut:

- a. Produk : Usaha ini akan memberikan produk makanan berat yang sehat, halal, dan bergizi dengan citra rasa yang berbeda dengan varian tingkat kepedasan sesuai dengan konsumen harapkan dan kami selalu menerima kritik dan saran dari para konsumen agar kami dapat meningkatkan kualitas yang lebih baik lagi.
- b. Price : Usaha ini akan memberikan harga sesuai dengan paket yang dipilih oleh konsumen sehingga dapat memudahkan konsumen dalam memilih harga sesuai dengan kantong masing-masing.
- c. Place : Kami menjalankan usaha ini berada di lokasi dekat dengan permukiman warga, perkantoran, kampus dan sekolahan. Kami juga akan membuat layanan berbasis online seperti aplikasi ojek online.
- d. Promotion : Kami akan mempromosikan melalui sosial media seperti Facebook, Instagram, Website dan bekerja sama dengan perusahaan lainnya seperti Go Food.

## BAB VII

### KEUANGAN

#### 7.1 Investasi Awal

No	Nama Aset	Harga Satuan (Rp)	Unit	Total Harga (Rp)
1	Kulkas 4 pintu Sharp	Rp13.500.000	4	Rp 54.000.000
2	Cobek batu asli jumbo	Rp 450.000	10	Rp 4.500.000
3	Rice cooker besar Miyako	Rp1.200.000	5	Rp 6.000.000
4	Freezer Box Aqua	Rp 2.750.000	6	Rp 16.500.000
5	Nampan Stainless persegi	Rp 25.000	50	Rp 1.250.000
6	Blender IOINI super	Rp1.550.000	8	Rp 12.400.000
7	Etalase Kaca Besar	Rp 2.500.000	2	Rp 5.000.000
8	Gas Elpiji 12 kg	Rp 600.000	10	Rp 6.000.000
9	CCTV	Rp 195.000	8	Rp 1.560.000
10	Pisau Set Oxone	Rp 175.000	8	Rp 1.400.000
11	Kitchen set Aluminium	Rp 3.000.000	2	Rp 6.000.000
12	Panggangan Gas	Rp 1.185.000	3	Rp 3.555.000
13	Wajan besar	Rp 250.000	4	Rp 1.000.000
14	Panci besar	Rp 300.000	4	Rp 1.200.000
15	Sendok 1 Lusinan	Rp 20.000	8	Rp 160.000
16	Garpu 1 Lusin	Rp 20.000	8	Rp 160.000
17	Piring 1 lusin	Rp 70.000	4	Rp 280.000
18	Piring makan Rotan	Rp 25.000	50	Rp 1.250.000
19	Kipas angin cosmos wadesta	Rp 300.000	8	Rp 2.400.000
20	Handphone Toko	Rp 2.500.000	2	Rp 5.000.000
21	Meja kasir	Rp 2.000.000	2	Rp 4.000.000
22	Bangunan Toko	Rp 600.000.000	1	Rp 600.000.000
23	Mobil Box Daihatsu Grand Max	Rp 120.000.000	2	Rp 240.000.000
24	Celemek	Rp 45.000	10	Rp 450.000

25	Motor Honda Beat	Rp 14.000.000	4	Rp 56.000.000
26	Rak Barang	Rp 1.000.000	4	Rp 4.000.000
27	Spatula	Rp 35.000	8	Rp 280.000
28	Capitan Penggorengan	Rp 40.000	8	Rp 320.000
29	Tirisan	Rp 35.000	8	Rp 280.000
30	Seragam	Rp 150.000	20	Rp 3.000.000
31	Kompor Semawar	Rp 300.000	10	Rp 3.000.000
<b>TOTAL</b>				Rp 1.040.945.000

### Penyusutan Aktiva Tetap Per Tahun

No	Nama Aset	Nilai Aktiva	Umur Ekomois (Tahun)	Nilai Sisa (Rp)	Penyusutan Per Tahun
1	Kulkas 4 pintu Sharp	Rp 54.000.000	5	Rp 10.800.000	Rp 8.640.000
2	Cobek batu asli jumbo	Rp 4.500.000	5	Rp 900.000	Rp 720.000
3	Rice cooker besar Miyako	Rp 6.000.000	5	Rp 1.200.000	Rp 960.000
4	Freezer Box Aqua	Rp 16.500.000	5	Rp 3.300.000	Rp 2.640.000
5	Nampan Stainless persegi	Rp 1.250.000	5	Rp 250.000	Rp 200.000
6	Blender IOINI super	Rp 12.400.000	5	Rp 2.480.000	Rp 1.984.000
7	Etalase Kaca Besar	Rp 5.000.000	5	Rp 1.000.000	Rp 800.000
8	Gas Elpiji 12 kg	Rp 6.000.000	5	Rp 1.200.000	Rp 960.000
9	CCTV	Rp 1.560.000	5	Rp 312.000	Rp 249.600
10	Pisau Set Oxone	Rp 1.400.000	5	Rp 280.000	Rp 224.000
11	Kitchen set Aluminium	Rp 6.000.000	5	Rp 1.200.000	Rp 960.000
12	Panggang Gas	Rp 3.555.000	5	Rp 711.000	Rp 568.800
13	Wajan besar	Rp 1.000.000	5	Rp 200.000	Rp 160.000
14	Panci besar	Rp 1.200.000	5	Rp 240.000	Rp 192.000
15	Sendok 1 Lusinan	Rp 160.000	5	Rp 32.000	Rp 25.600
16	Garpu 1 Lusin	Rp 160.000	5	Rp 32.000	Rp 25.600

17	Piring 1 lusin	Rp 280.000	5	Rp 56.000	Rp 44.800
18	Piring makan Rotan	Rp 1.250.000	5	Rp 250.000	Rp 200.000
19	Kipas angin cosmos wadesta	Rp 2.400.000	5	Rp 480.000	Rp 384.000
20	Handphone Toko	Rp 5.000.000	5	Rp 1.000.000	Rp 800.000
21	Meja kasir	Rp 4.000.000	5	Rp 800.000	Rp 640.000
22	Bangunan Toko	Rp 600.000.000	5	Rp 120.000.000	Rp 96.000.000
23	Mobil Box Daihatsu Grand Max	Rp 240.000.000	5	Rp 48.000.000	Rp 38.400.000
24	Celemek	Rp 450.000	5	Rp 90.000	Rp 72.000
25	Motor Honda Beat	Rp 56.000.000	5	Rp 11.200.000	Rp 8.960.000
26	Rak Barang	Rp 4.000.000	5	Rp 800.000	Rp 640.000
27	Spatula	Rp 280.000	5	Rp 56.000	Rp 44.800
28	Capitan Penggorengan	Rp 320.000	5	Rp 64.000	Rp 51.200
29	Tirisan	Rp 280.000	5	Rp 56.000	Rp 44.800
30	Seragam	Rp 3.000.000	5	Rp 600.000	Rp 480.000
31	Kompur Semawar	Rp 3.000.000	5	Rp 600.000	Rp 480.000
<b>Total Penyusutan</b>					<b>Rp 166.551.200</b>

## 7.2 Biaya-biaya

No	Jenis Pengeluaran	Biaya Perbulan	Unit	Jumlah Biaya
1	Gaji Pelayan	Rp 4.300.000	3	Rp12.900.000
2	Gaji Kasir	Rp 4.300.000	2	Rp 8.600.000
3	Gaji Chef	Rp 4.300.000	2	Rp 8.600.000
4	Gaji Akuntan	Rp 4.300.000	1	Rp 4.300.000
5	Biaya Listrik	Rp 800.000	1	Rp 800.000
6	Biaya Air	Rp 800.000	1	Rp 800.000
7	Pulsa / Kuota	Rp 200.000	2	Rp 400.000
8	Bensin Mobil	Rp 400.000	2	Rp 800.000

9	Bensin Motor	Rp 150.000	4	Rp 600.000
10	Biaya Promosi	Rp 300.000	1	Rp 300.000
11	Biaya Isi Ulang Gas	Rp 130.000	5	Rp 650.000
12	Biaya kebersihan	Rp 250.000	1	Rp 250.000
13	Biaya Peralatan Kasir	Rp 200.000	1	Rp 200.000
14	Biaya Perizinan	Rp 10.000.000	1	Rp 10.000.000
15	Biaya Penyusutan			Rp166.551.200
<b>Total</b>				Rp 215.751.200

### 7.3 Modal Kerja Awal

No	Biaya Administrasi Umum	Unit	Periode	Rp	Total Biaya
1	Gaji Pelayan	3	12	Rp 4.300.000	Rp 154.800.000
2	Gaji Kasir	2	12	Rp 4.300.000	Rp 103.200.000
3	Gaji Chef	2	12	Rp 4.300.000	Rp 103.200.000
4	Gaji Akuntan	1	12	Rp 4.300.000	Rp 51.600.000
5	Biaya Listrik	1	12	Rp 800.000	Rp 9.600.000
6	Biaya Air	1	12	Rp 800.000	Rp 9.600.000
7	Pulsa / Kuota	2	12	Rp 200.000	Rp 4.800.000
8	Bensin Mobil	2	12	Rp 400.000	Rp 9.600.000
9	Bensin Motor	4	12	Rp 150.000	Rp 7.200.000
10	Biaya Isi Ulang Gas	5	12	Rp 130.000	Rp 7.800.000
11	Biaya kebersihan	1	12	Rp 250.000	Rp 3.000.000
12	Biaya Peralatan Kasir	1	12	Rp 200.000	Rp 2.400.000
13	Biaya Perizinan	1	1	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
14	Biaya Perawatan Aktiva	1	12	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
<b>Total</b>					Rp494.800.000

No	Nama Item Kemasan	Harga Satuan (Rp)	Unit	Satuan	Total (Rp)
1	Lunch Box	Rp 500	50.000	Pcs	Rp 25.000.000
2	Cup Sambal	Rp 300	50.000	Pcs	Rp 15.000.000
<b>Total</b>					Rp 40.000.000

No	Nama Biaya	Unit	Periode	Rp	Total
1	Biaya Pemasaran	1	12	Rp 300.000	Rp 3.600.000

<b>Total</b>	Rp 3.600.000
--------------	--------------

No	Kas Minimal	Unit	Periode	Rp	Total
1	Kas Minimal	1	12	Rp 75.000.000	Rp 900.000.000
<b>Total</b>					Rp 900.000.000

No	Nama Biaya	Total
1	Biaya Bahan Baku	Rp 1.052.450.000
2	Biaya Administrasi Umum	Rp 494.800.000
3	Biaya Kemasan	Rp 40.000.000
4	Biaya Pemasaran	Rp 3.600.000
5	Kas Minimal	Rp 900.000.000
<b>Total Kebutuhan Dana Per Tahun</b>		Rp 2.490.850.000

<b>Perputaran Modal Kerja</b>	9
<b>Kebutuhan Modal Kerja Per Tahun</b>	Rp276.761.111
<b>Total Investasi Awal</b>	Rp1.040.945.000
<b>Jumlah Kebutuhan Dana</b>	Rp1.317.706.111
<b>Perkiraan Balik Modal</b>	40 Hari

NO	Asumsi Periode Perputaran Modal Kerja	Hari
1	Proses Pembelian Bahan Baku Pecel Ayam Sambal Dadakan	2
2	Proses Pengelolaan Pecel Ayam Sambal Dadakan	1
3	Proses Pengemasan Pecel Ayam Sambal Dadakan	1
4	Proses Pengantaran Pecel Ayam Sambal Dadakan	1
5	Pemasaran Pecel Ayam Sambal Dadakan, Produk terjual semua	35
<b>TOTAL</b>		40

Total Produk Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng Yang Terjual	2153
Total Produk Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar Yang Terjual	1464
Total Produk Yang Terjual Selama 40 Hari	3617
Total Produk Yang Terjual Per Hari	103

Harga Jual Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng Per Paket	Rp 40.000
Harga Jual Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar Per Paket	Rp 45.000
Perputaran Modal Kerja	9

Penjualan Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng 40 Hari (Rp)	Rp 86.120.000
Penjualan Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar 40 Hari (Rp)	Rp 65.880.000
Total Pendapatan Penjualan Selama 40 Hari ((Rp)	Rp 152.000.000

#### 7.4 Analisis Cashflow

Arus kas merupakan pengeluaran untuk investasi dana arus kas masuk setiap tahun setelah proyek beroperasi, arus kas bersih aktual yang masuk dan yang keluar dari dalam dan ke dalam suatu perusahaan di mana arus kas berbeda dari laba akuntansi.

Uraian	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Penerimaan</b>					
<b>Jumlah Penjualan</b>					
Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng Per Paket	25000	27500	30250	33275	36603
Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar Perpaket	17000	18700	20570	22627	24890
<b>Total Penjualan</b>	42000	46200	50820	55902	61492
<b>Harga Jual</b>					
Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng Per Paket	Rp40.000	Rp50.000	Rp60.000	Rp70.000	Rp80.000
Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar Per Paket	Rp45.000	Rp55.000	Rp65.000	Rp75.000	Rp85.000
<b>Jumlah Penerimaan</b>					
Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng Per Paket	Rp1.000.000.000	Rp1.375.000.000	Rp1.815.000.000	Rp2.329.250.000	Rp2.928.200.000
Pecel Ayam Sambal	Rp765.000.000	Rp1.028.500.000	Rp1.337.050.000	Rp1.697.025.000	Rp2.115.624.500



<b>Dadakan Bakar Per Paket</b>					
<b>Total Penerimaan</b>	Rp1.765.000.000	Rp2.403.500.000	Rp3.152.050.000	Rp4.026.275.000	Rp5.043.824.500
<b>Pengeluaran</b>					
<b>Biaya Bahan Baku</b>	Rp1.052.450.000	Rp1.157.695.000	Rp1.273.464.500	Rp1.400.810.950	Rp1.540.892.045
<b>Biaya Kemasan</b>	Rp40.000.000	Rp44.000.000	Rp48.400.000	Rp53.240.000	Rp58.564.000
<b>Biaya Administrasi Umum</b>	Rp494.800.000	Rp544.280.000	Rp598.708.000	Rp658.578.800	Rp724.436.680
<b>Biaya Pemasaran</b>	Rp3.600.000	Rp3.960.000	Rp4.356.000	Rp4.791.600	Rp5.270.760
<b>Biaya Penyusutan</b>	Rp166.551.200	Rp166.551.200	Rp166.551.200	Rp166.551.200	Rp166.551.200
<b>Jumlah Pengeluaran</b>	Rp1.757.401.200	Rp1.916.486.200	Rp2.091.479.700	Rp2.283.972.550	Rp2.495.714.685
<b>Laba Sebelum Pajak</b>	Rp7.598.800	Rp487.013.800	Rp1.060.570.300	Rp1.742.302.450	Rp2.548.109.815
<b>Pajak 15%</b>	Rp1.139.820	Rp73.052.070	Rp159.085.545	Rp261.345.368	Rp382.216.472
<b>Laba Setelah Pajak</b>	Rp6.458.980	Rp413.961.730	Rp901.484.755	Rp1.480.957.083	Rp2.165.893.343
<b>Cash Flow</b>	Rp173.010.180	Rp580.512.930	Rp1.068.035.955	Rp1.647.508.283	Rp2.332.444.543

### 7.5 Payback Period (PP)

*Payback Period* adalah suatu periode waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi pada suatu proyek. *Payback Period* juga merupakan rasio antara Initial Investment dengan *Net Cash Inflow*. Berdasarkan hasil analisis investasi, maka usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan dapat menutup kembali semua biaya yang dikeluarkan dalam suatu investasi usaha adalah 2 tahun 3 bulan 7 hari.

Perhitungan *payback* dapat dilihat sebagai berikut :

Investasi	1.040.945.000
Arus Kas I	$\frac{173.010.180}{867.934.820} -$
Arus Kas II	$\frac{580.512.930}{287.421.890} -$

$$\begin{aligned}
 \text{Arus kas III} & \frac{287.421.890}{1.068.035.955} \\
 & = 0,2691 \times 12 \\
 & = 3,22935072 \\
 & = 0,23 \times 30 \text{ Hari} = 6,9 (7)
 \end{aligned}$$

Jadi *payback period* adalah 2 tahun 3 bulan 7 hari.

### 7.6 Net Present Value

Periode – N	Arus Kas	Df(30%)	Present Value (Pv)
1	Rp 173.010.180	0,769230769	Rp 133.084.754
2	Rp 580.512.930	0,591715976	Rp 343.498.775
3	Rp 1.068.035.955	0,455166136	Rp 486.133.798
4	Rp 1.674.508.283	0,350127797	Rp 586.291.896
5	Rp 2.332.444.543	0,269329074	Rp 628.195.130
<b>TOTAL</b>	Rp 5.828.511.891		
<b>Jumlah PV Arus Kas</b>			Rp 2.177.204.353
<b>Investasi Awal</b>			Rp 1.040.945.000
<b>NPV</b>			Rp 1.136.259.353

Dari perhitungan diatas NPV menunjukkan hasil positif senilai Rp 1.136.259.353 dan ini menunjukkan bahwa investasi layak untuk dilaksanakan.

### 7.7 Profitability Index

Periode- N	Arus Kas	DF (30%)	Present Value (Pv)
1	Rp173.010.180	0,769230769	Rp133.084.754
2	Rp580.512.930	0,591715976	Rp343.498.775
3	Rp1.068.035.955	0,455166136	Rp486.133.798
4	Rp1.674.508.283	0,350127797	Rp586.291.896
5	Rp2.332.444.543	0,269329074	Rp628.195.130

<b>Jumlah PV Arus Kas</b>	Rp2.177.204.353
<b>Jumlah Investasi</b>	Rp1.040.945.000
<b>PI</b>	2,091565215

$$\begin{aligned}
 \text{Profitability Index} &= \frac{\text{nilai aliran kas bersih}}{\text{investasi awal}} \\
 &= \frac{\text{Rp 2.177.204.353}}{\text{Rp 1.040.945.000}} \\
 &= 2,091565215
 \end{aligned}$$

### 7.8 Internal Rate of Return

Periode - N	Arus Kas	DF (30%)	Present Value	DF (60%)	Present Value
1	Rp173.010.180	0,769230769	Rp133.084.754	0,606060606	Rp104.854.655
2	Rp580.512.930	0,591715976	Rp343.498.775	0,367309458	Rp213.227.890
3	Rp1.068.035.955	0,455166136	Rp486.133.798	0,222611793	Rp237.757.399
4	Rp1.674.508.283	0,350127797	Rp586.291.896	0,134916238	Rp225.918.358
5	Rp2.332.444.543	0,269329074	Rp628.195.130	0,081767417	Rp190.717.966
<b>Jumlah Arus Kas</b>			Rp2.177.204.353		Rp972.476.267
<b>Jumlah Investasi</b>			Rp1.040.945.000		Rp1.040.945.000
<b>NPV</b>			Rp1.136.259.353		<b>-Rp68.468.733</b>
<b>IRR</b>					56,59%

Dari perhitungan IRR diatas menunjukkan bahwa modal yang di investasikan sebesar Rp1.040.945.000,- apabila dibandingkan dengan bunga atau biaya modal sebesar 30% maka investasi layak diterima karena nilai IRR di atas bunga atau biaya modal sebesar 56,59%.

$$IRR = rk + \frac{NPVrk}{TPVrk - TPVrb} \times (rb - rk)$$

$$IRR = 30\% + \frac{Rp1.136.259.353}{Rp2.177.204.353 - Rp972.476.267} \times (60\% - 30\%)$$

$$IRR = 30\% + 0,94316664997 \times 30\%$$

$$IRR = 56,59\%$$

### 7.9 Break Event Point (BEP)

Analisis Break Event Point (BEP) sangat bermanfaat untuk merencanakan laba perusahaan. Dengan mengetahui besarnya BEP maka kita dapat menentukan berapa jumlah minimal produk yang harus di jual dan harga jualnya apabila kita menginginkan laba tertentu.

<b>Pecel Ayam Sambal Dadakan (40 Hari), Perputaran 360/40= 9x</b>		
<b>Informasi Biaya- Biaya Dan Harga 2021</b>		
<b>No</b>	<b>Uraian</b>	<b>Harga Per Unit</b>
1	Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng	Rp30.000
2	Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar	Rp35.000
3	Gaji Karyawan	Rp411.600.000
4	Biaya Pemasaran	Rp3.600.000

<b>FC 40 Hari</b>		
<b>No</b>	<b>Uraian</b>	<b>Harga</b>
1	Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng	
2	Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar	
3	Gaji Karyawan	Rp45.733.333
4	Biaya Pemasaran	Rp400.000
	FC 40 Hari	Rp46.133.333

#### Harga Jual Pecel Ayam Sambal Dadakan

<b>No</b>	<b>Produk</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
1	Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng	Rp40.000	Rp50.000	Rp60.000	Rp70.000	Rp80.000
2	Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar	Rp45.000	Rp55.000	Rp65.000	Rp75.000	Rp85.000

$$\text{BEP UNIT} = \frac{FC}{\text{Harga Jual} - VC}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{BEP Unit} \times \text{Harga Jual}$$

a. BEP Tahun 2021

No	Produk	BEP	BEP (Rp)
1	Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng	6151	Rp 246.044.444
2	Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar	3691	Rp 166.080.000

b. BEP Tahun 2022

No	Produk	BEP	BEP (Rp)
1	Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng	2636	Rp 131.809.524
2	Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar	3691	Rp 202.986.667

c. BEP Tahun 2023

No	Produk	BEP	BEP (Rp)
1	Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng	1678	Rp100.654.545
2	Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar	1419	Rp92.266.667

d. BEP Tahun 2024

No	Produk	BEP	BEP (Rp)
1	Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng	1230	Rp86.115.556
2	Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar	1085	Rp81.411.765

e. BEP Tahun 2025

No	Produk	BEP	BEP (Rp)
1	Pecel Ayam Sambal Dadakan Goreng	971	Rp77.698.246
2	Pecel Ayam Sambal Dadakan Bakar	879	Rp74.692.063

## BAB VII

### KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penilaian investasi dalam perspektif konvensional dengan tingkat diskonto biaya modal sebesar 30% dapat menghasilkan NPV (Net Present Value) bernilai positif yaitu sebesar Rp 1.136.259.353 ( $NPV > \text{Investasi}$ ) yang artinya usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan layak untuk dilakukan. Penggunaan metode PI (Profitability Index) menghasilkan nilai positif sebesar 2,0915, artinya nilai  $PI > 1$  yaitu 2,0915 maka usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan ini layak dilakukan. Pada penggunaan metode IRR diperoleh 56,59% karena mempunyai nilai yang lebih tinggi dari biaya modal atau bunga sebesar 30% sehingga usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan ini layak dilakukan. Pada metode Payback periode pada bisnis ini terjadi pada 2 Tahun 3 Bulan 7 Hari dan BEP per tahun menunjukkan titik balik yang tidak membutuhkan waktu yang lama. Jadi nilai dari semua metode menunjukkan indikator-indikator yang positif sehingga usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan memenuhi persyaratan studi kelayakan investasi dan usaha tersebut dapat memberikan keuntungan yang tidak hanya bagi pengusaha saja tetapi juga bagi masyarakat serta sangat direkomendasikan bahwa pengembangan usaha Pecel Ayam Sambal Dadakan adalah layak untuk dilakukan atau dijalankan.

## DAFTAR PUSTAKA

Agustin, H. (2017). Studi Kelayakan Bisnis Syariah. Depok: PT RajaGrafindo Persada.

Sukardono, Edi., Sarma, Ma'mun., Sumantadinata, Komar. (2013). Strategi Pemasaran Restoran Pecel Lele Lela Cabang Pinangranti, Jakarta Timur (Studi pada Restoran Pecel Lele Lela Cabang Pinangranti, Jakarta Timur). Jurnal Nasional.

[www.ayambakarblangkon.blogspot.com](http://www.ayambakarblangkon.blogspot.com)

[www.databooks.katadata.co.id](http://www.databooks.katadata.co.id)

[www.jakarta.bps.go.id](http://www.jakarta.bps.go.id)