

# ANALISIS KELAYAKAN BISNIS ES BANG JOE DI PURWOKERTO

Rudi

Anastasia Susty Ambarriani

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi  
Universitas Atma Jaya Yogyakarta  
Jalan Babarsari 43-44, Yogyakarta

## Abstrak

Penelitian ini merupakan analisis kelayakan bisnis Es Bang Jo'e di Purwokerto berdasarkan perencanaan. Penyusunan rencana bisnis Es Bang Jo'e terdiri dari beberapa aspek, yaitu aspek eksternal dan internal. Aspek eksternal terdiri dari aspek industri. Sedangkan aspek internal terdiri dari aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek oprasional dan *layout*, aspek keuangann dan aspek hukum.

Objek dalam penelitian ini merupakan bisnis minuman yang Es Bang Jo'e yang berlokasi di Purwokerto. Peneliti ingin menyusun sebuah perencanaan bisnis yang berkaitan dengan bisnis Es Bang Jo'e di Purwokerto. Penyusunan rencana bisnis Es Bang Jo'e bertujuan untuk mengetahui bisnis Es Bang Jo'e layak atau tidak untuk dijalankan.

Kesimpulan penelitian ini dari berbagai aspek bahwa bisnis Es Bang Jo'e di Purwokerto layak untuk dijalankan. Dengan perhitungan metode nilai sekarang pada tingkat return 20% menghasilkan nilai sekarang bersih positif sebesar Rp. 260.748.343, serta pengembalian modal awal dalam jangka waktu 12 bulan.

**Kata kunci :** Rencana bisnis, aspek isndustri, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek operasional dan *layout*, aspek keuangan dan aspek hukum.

## 1. Pendahuluan

Persaingan dalam menjual produk maupun jasa semakin banyak, sehingga banyak para pengusaha atau pelaku bisnis menawarkan produk maupun jasanya dengan berbagai macam cara agar konsumen tertarik untuk membeli produk atau jasa yang dijual. Semakin banyak pesaing, maka semakin banyak cara untuk menarik konsumen agar tertarik membeli produk atau jasa yang dijual. Akan tetapi tidak semua cara dapat berjalan dengan lancar sehingga mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Dalam mengantisipasi sesuatu yang tidak diinginkan terjadi pada usaha yang dirintis, maka langkah-langkah yang harus dilakukan terlebih dahulu adalah membuat perencanaan bisnis sehingga para calon pengusaha dapat mengurangi resiko yang mungkin dapat terjadi pada usaha yang akan dibangun.

### a) Rumusan Masalah

Apakah bisnis Es Bang Jo'e di Purwokerto layak dijalankan?

### b) Tujuan dan Manfaat Penelitian

#### i. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui layak atau tidak bisnis Es Bang Joe di Purwokerto dijalankan.

## ii. Manfaat Penelitian

- **Bagi Pelaku Bisnis**

Melalui penelitian ini diharapkan pelaku bisnis dapat melakukan perencanaan semaksimal mungkin untuk mengurangi resiko yang mungkin dapat terjadi serta mengestimasi biaya yang akan digunakan. Untuk memperoleh keuntungan yang optimal sehingga menjadikan bisnisnya layak dijalankan.

- **Bagi Pembaca**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan pembelajaran mendalam tentang perencanaan bisnis kepada para pembaca.

## c) Metode Penelitian

### i. Objek dan Lokasi Penelitian.

Obyek penelitian ini adalah Es Bang Jo'e yang berlokasi di Purwokerto.

### ii. Data Penelitian

Data yang digunakan meliputi aspek eksternal dan internal.

### iii. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan wawancara dan observasi (*survey*).

### iv. Analisis Data

Teknik yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif dan analisis kuantitatif

## 2. Landasan Teori

### a) Bisnis (*Business*)

Bisnis menurut (Griffin dan Ebert, 2008) merupakan aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan atau diinginkan oleh konsumen. Dapat dilakukan oleh organisasi perusahaan yang memiliki badan hukum, perusahaan yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti pedagang kaki lima, warung yang tidak memiliki Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) serta usaha informal lainnya.

### b) Franchise

Franchise merupakan suatu sistem pemasaran berkisar tentang perjanjian dua belah pihak, dimana terwaralaba menjalankan bisnis sesuai dengan syarat-syarat yang ditentukan perwaralaba. Secara umum franchise merupakan pengaturan bisnis yang memiliki perusahaan (pewaralaba) memberi atau menjual hak kepada pihak pembeli atau penerima hak (terwaralaba) untuk menjual produk atau jasa perusahaan pewaralaba dengan peraturan dan syarat-syarat lain yang telah ditetapkan oleh pewaralaba.

### c) Perencanaan Bisnis (*Business Plan*)

Perencanaan bisnis (*Business plan*) menurut *Hisrich, Peter*, 1995 (*Alma*, 2004) merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal, maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai sewaktu usaha. Perencanaan bisnis mempunyai manfaat antara lain: (*Ismail*, 2007)

1. Dapat mendekati asumsi kebenaran
2. Membandingkan hasil dengan rencana
3. Alat komunikasi untuk meyakinkan pihak lain

#### 4. Wirausaha dapat berpikir kritis dan objektif

Di dalam membuat perencanaan bisnis perusahaan harus memperhatikan beberapa aspek yang nantinya dapat meningkatkan kinerja produksi dari perusahaan tersebut. Aspek-aspek tersebut antara lain :

##### 1. Aspek Industri

- Kekuatan Supplier

Pemasok atau supplier merupakan perusahaan yang menyediakan bahan baku bagi perusahaan lain. Sehingga pemasok memegang peranan penting bagi kelancaran bisnis.

- Persaingan Usaha

Persaingan merupakan suatu bentuk usaha yang dilaksanakan supaya mendapatkan kemenangan atau mendapatkan posisi yang lebih baik tanpa harus terjadi benturan fisik atau konflik. Persaingan mempunyai kekuatan yang cukup besar untuk mempengaruhi pasar, sehingga perusahaan perlu mengetahui situasi pesaingnya.

##### 2. Aspek Pemasaran

Pemasaran yaitu kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen (*product*), menentukan tingkat harga (*price*), mempromosikannya agar produk dikenal konsumen (*promotion*), dan mendistribusikan produk ke tempat konsumen. Tujuan pemasaran adalah bagaimana barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan dan dibeli oleh konsumen.

##### 3. Aspek Manajemen

Menurut James A.F. Stoner (Suwinto, 2011), Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

##### 4. Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam setiap pelaksanaan ide usaha, pasti memerlukan adanya aspek sumber daya yang akan menjalankan usaha atau ide menjadi usaha. Dalam beberapa perencanaan sumber daya manusia, perlu menganalisis hal-hal berikut:

- Mendapatkan sumber daya manusia
- Pengembangan sumber daya manusia
- Mempertahankan sumber daya manusia

##### 5. Aspek Operasional dan *Layout*

- Lokasi Usaha

Lokasi usaha sangat penting dalam menjalankan bisnis. Apabila lokasi yang tidak benar atau tidak tepat maka akan mengakibatkan kerugian. Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha adalah sebagai berikut :

- Sumber bahan baku
- Mudah terlihat
- Lingkungan sekitar

- *Layout*

Tata letak (*layout*) fasilitas yang tersedia akan berpengaruh pada persepsi pelanggan atas kualitas suatu tempat. Unsur-unsur yang perlu diperhatikan dalam tataletak fasilitas jasa meliputi : perencanaan ruang, Perabotan, tata cahaya, tempat parkir, dan lain-lain.

## 6. Aspek Keuangan

Dalam mengembangkan bisnis diperlukannya modal baik dari sumber internal maupun eksternal. Tidak semua pihak memiliki modal yang cukup guna menjalankan usaha. Alasan utama orang tidak memulai suatu usaha adalah karena kurangnya modal. Dalam aspek keuangan dapat menentukan layak atau tidak layak sebuah usaha atau bisnis dijalankan dengan menelaah melalui perhitungan semua faktor produksi, yaitu pada sumber modal, rencana pembelanjaan dan sumber dana, rencana kebutuhan dana, analisis keuangan, analisis biaya per tahun, *payback* periode, laporan arus kas, NPV (*Net Present Value*). Dalam aspek ini, kita akan menentukan layak atau tidak layak sebuah usaha atau bisnis dijalankan setelah menelaah semua faktor produksi yang dijalankan.

## 7. Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan aspek penting dalam legalitas, setiap usaha wajib memiliki legalitas, jika tidak akan dianggap ilegal dan tidak bisa melakukan kegiatan atau usaha gelap dan akan dikenakan sanksi jika terdeteksi kemudian hari.

### **3. Gambaran Umum Es Bang Jo'e Sejarah Perkembangan Es Bang Jo'e**

Bang Jo'e adalah nama pembuat milkshake unik yang telah mempunyai banyak penggemar di Yogya sejak 2004. Milkshake dan smoothies hasil racikannya memang berbeda dengan produk yang sejenisnya. Didukung dengan sistem penjualan yang ramah dan gaul sehingga dikenal di kalangan anak muda adalah salah satu keunggulan dari kedai es bang joe. Berawal dari sebuah gerobak dengan nama Es Mocca Bang Joe yang berada di depan Hotel Sahid Babarsari, dengan bermodal semangat dan sedikit uang pinjaman dari seorang rekan, pemilik mulai berkreasi dan menjajakan milkshake di sekitar kampus Universitas Atmajaya dan UPN Veteran Babarsari. Lambat laun milkshake hasil racikannya mendapatkan respon positif dari pelanggan yang mayoritas anak kuliah, dengan gaya latahnya yang khas semakin hari milkshake hasil racikannya ini mulai berkembang dan hingga kini memiliki banyak cabang di Yogyakarta. ([www.esbangjoe.com](http://www.esbangjoe.com))

#### **Sistem Kemitraan (Franchise)**

##### 1. Investasi Mitra Mandiri Rp.25.000.000

Menawarkan sebuah sistem kemitraan untuk rekan bisnis Es Bang Jo'e diseluruh Indonesia dengan sistem Investasi Mitra Mandiri. Investasi ini berupa lisensi akan merek dagang yang diberikan oleh Es Bang Jo'e kepada mitra yang ingin mengembangkan bisnis Es Bang Jo'e dengan mempersiapkan sarana dan prasarana secara mandiri.

##### 2. Investasi Mitra Booth Rp.75.000.000 (Booth Bang Jo'e)

Menawarkan sebuah sistem kemitraan untuk rekan bisnis Es Bang Jo'e di seluruh Indonesia dengan konsep Booth Bang Jo'e. Booth yang sangat menarik dan didukung dengan konsep knockdown (bongkar pasang) untuk memudahkan pada saat pengiriman dan mudah untuk berpindah lokasi.

##### 3. Investasi Mitra Kedai Rp.100.000.000 (Kedai Es Bang Jo'e)

Menawarkan sebuah sistem kemitraan untuk rekan bisnis Es Bang Jo'e di seluruh Indonesia dengan konsep Kedai Es Bang Jo'e. Kedai yang sangat *eye catching* dan *funky* untuk menjadi tempat berkumpul bersama rekan sekaligus menikmati kesegaran milkshake dan smoothies.

### **Sistem Kemitraan Pelaku Bisnis**

Penulis mengambil mengambil sistem investasi mitra mandiri sebesar Rp 25.000.000. Investasi ini berupa lisensi akan merek dagang yang diberikan oleh Es Bang Jo'e kepada mitra yang ingin mengembangkan bisnis Es Bang Jo'e dengan mempersiapkan sarana dan prasarana secara mandiri.

### **Visi dan Misi perusahaan**

Visi : Berusaha untuk menjadi salah satu franchise yang solid dengan memadukan konsep bisnis minuman yang penuh canda tawa.

Misi : Menjadi salah satu bisnis milkshake terbesar dan terluca di Dunia

## **4. Hasil dan Pembahasan**

### **1. Aspek Industri**

#### a) Kekuatan Supplier

Bisnis minuman ini menggunakan bahan baku utama yang bergantung pada satu supplier, tetapi bahan baku lain dapat ditemukan di toko ataupun supermarket terdekat.

#### b) Persaingan

Es Bang Jo'e berada di lokasi yang strategis. Lokasi yang strategis menjadikan usaha minuman sejenis berkembang sehingga terjadi persaingan dengan es Bang Jo'e. Namun para pesaing Es Bang Jo'e di Purwokerto masih belum kompetitif, misalnya saja usaha *milk tea*, capucino cincau dan es campur yang menggunakan gerobak dimana mereka tidak mempunyai konsep khusus sehingga belum cukup mampu menyaingi Es Bang Jo'e. Oleh karena hal tersebut, bisnis Es Bang Jo'e tetap stabil dan memiliki banyak peminat.

### **2. Aspek Pemasaran**

Aspek pasar merupakan inti dari perencanaan bisnis (*bisnis plan*). Maka, aspek pasar harus benar-benar diuraikan secara baik dan realistis dengan melihat berbagai macam peluang dan kendala yang akan dihadapi nanti. Berikut aspek pasar dilihat dari segmentasi, target, posisi, proyeksi permintaan, biaya pemasaran.

#### a) Segmentasi

Segmentasi dari usaha ini meliputi semua kelas, yakni kelas menengah ke atas maupun kelas menengah ke bawah.

#### b) Targeting

Target pasar adalah para muda mudi baik pelajar, mahasiswa dan masyarakat sekitar.

#### c) Positioning

Memposisikan produk milksake ini yang memiliki keunggulan yaitu dengan berbagai macam rasa yang nikmat yang tidak dimiliki oleh pesaing lain, kedai spesialis minuman, serta pelayanan dengan canda tawa sehingga Es Bang Jo'e selalu diingat dan diminati oleh konsumen.

#### d) Strategi dan manajemen pemasaran

- Strategi produk

Produk ini adalah produk minuman milkshake yang memiliki berbagai macam rasa, dengan produk yang berkualitas dan aman dikonsumsi.

- Strategi Harga

Harga yang ditetapkan untuk minuman dengan variant rasa per cup Rp 6.500.

- Strategi promosi  
Kegiatan promosi yang dilakukan untuk memperkenalkan produk milkshake ini yaitu dengan:
  - Media sosial seperti facebook, twitter, BBM sehingga tidak ada biaya khusus dan tergolong murah.
  - Memasang pamflet.
  - Menyebarkan brosur-brosur yang berisi promosi.
- Strategi sumber daya manusia  
Pelayanan yang ramah dengan senyum dan sapa, serta canda tawa melalui obrolan menjadi strategi es Bang Jo'e untuk memikat konsumen.
- Strategi fisik  
Tempat yang bersih merupakan hal yang sangat penting agar konsumen merasa nyaman saat berkumpul sambil menikmati minuman shake.
- Strategi proses  
Konsumen dapat melihat cara pembuatan milkshake secara langsung sehingga tidak ada kecurangan yang dapat merugikan konsumen.

### 3. Aspek Manajemen

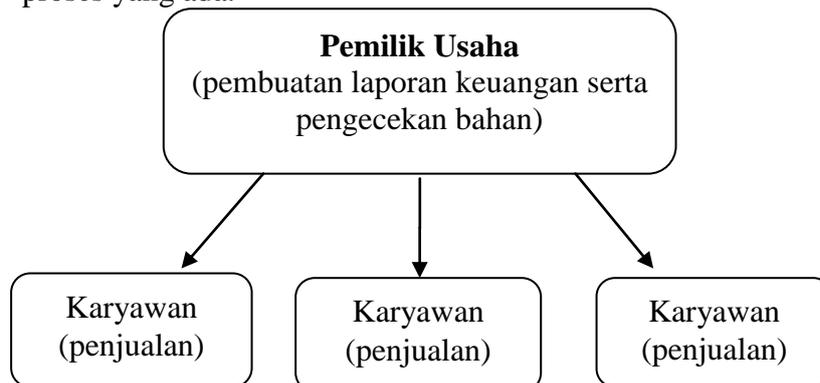
#### a) Perencanaan

Dalam aspek manajemen, terdapat visi dan misi pada usaha Es Bang Jo'e. Serta memiliki peraturan yang diperlukan dalam usaha antara lain :

- Memberikan pelayanan yang ramah, senyum, dan sapa.
- Kualitas rasa dan kebersihan selalu dijaga.
- Memegang prinsip kejujuran dalam bekerja.
- Memegang prinsip kekeluargaan.

#### b) Pengorganisasian

Penentuan akan bentuk organisasi yang mudah dimengerti sesuai dengan proses yang ada.



**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**

#### c) Pelaksanaan

Pelaksanaan dapat dicapai dengan adanya pemimpin yang turut menjalankan, mengarahkan dan selalu melakukan pengawasan, sehingga dapat melihat secara langsung karyawan dalam bekerja. Hal ini membuat terjalannya koordinasi yang baik diantara pemilik dengan karyawan.

d) Pengontrolan

Guna memastikan semua proses berjalan dengan baik tanpa adanya kecurangan, maka pemilik melakukan beberapa pengontrolan. Pertama, secara tiba-tiba melakukan pemeriksaan pada barang bawaan. Kedua, pemilik datang secara tiba-tiba atau tidak menentu untuk memastikan karyawan siap dalam bekerja. Ketiga, melakukan perhitungan bahan dan keuangan secara teratur.

**4. Aspek Sumber Daya Manusia**

a) Mendapatkan Sumber Daya Manusia

Bisnis Es Bang Jo'e membutuhkan tiga karyawan. Ketiga karyawan ini melakukan pekerjaan yang sama yaitu membuat dan menyajikan milkshake serta melayani konsumen, kemudian menghitung jumlah uang yang harus dikeluarkan konsumen dimana dalam hal ini karyawan bertindak sebagai kasir. Dalam mendapatkan karyawan tidak mengalami kendala sehingga mudah didapat. Spesifikasi karyawan yang dibutuhkan adalah :

- Laki-laki maupun wanita
- Minimal lulus SMP
- Semangat bekerja dan mudah bergaul
- Bertanggung jawab dan bersedia di training.

b) Pengembangan Sumber Daya Manusia

Pengembangan SDM dilakukan dengan memberi ketrampilan dalam membuat milkshake. Contoh: berapa takaran bubuk, gula, es, dan air, cara melayani konsumen.

c) Mempertahankan Sumber Daya Manusia

Hal-hal yang dibuat mempertahankan SDM :

- Penghasilan (untuk awal Rp 750.000 / bulan)
- Jam kerja 8 jam (09.00-17.00 dan 13.00-21.00)
- Dalam 1 minggu libur 1 hari

**5. Aspek Operasional dan *Layout***

**Lokasi Usaha**

Lokasi penjualan terletak di Jl. Kampus dekat Universitas Jendral Soedirman. Penentuan lokasi merupakan hal yang sangat penting dan harus dipertimbangkan karena lokasi yang tidak tepat dapat mengakibatkan kerugian. Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha adalah sebagai berikut:

a. Sumber bahan baku

Bahan baku yang didapat dapat dipesan langsung melalui pusat Es Bang Jo'e dan akan siap dalam 1X24 jam sehingga dalam pemenuhan bahan baku tidak ada kendala. Pengiriman bahan baku menggunakan jasa pengiriman dari Yogyakarta ke Purwokerto.

b. Mudah Terlihat

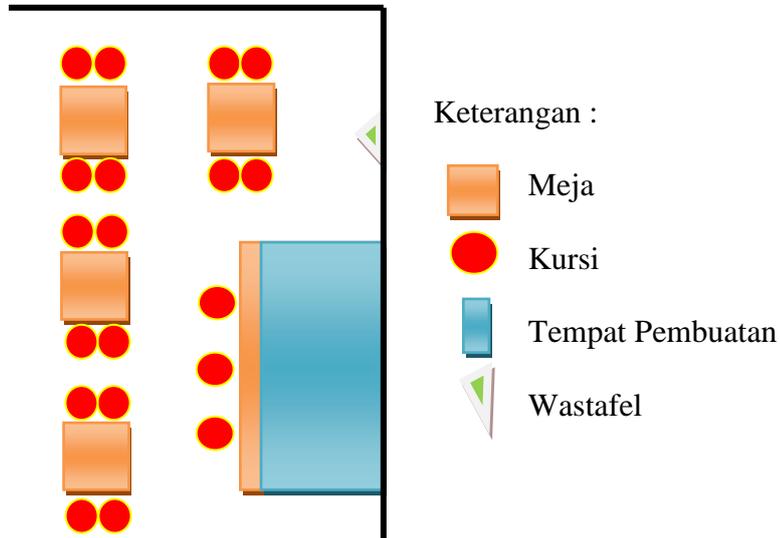
Lokasi yang strategis dan mudah terlihat memberikan keuntungan tersendiri, seperti menarik konsumen dan meminimalisir biaya promosi.

c. Lingkungan Sekitar

Lingkungan sekitar Es Bang Jo'e merupakan lingkungan perumahan warga, universitas, sekolah, dan pertokoan.

### Layout

Layout atau tata letak berkaitan dengan alokasi tata ruang guna penempatan ruang. Layout merupakan pemetaan area yang dirancang sebagai tempat untuk menarik calon konsumen untuk datang ke Es .Bang Jo'e.



**Gambar 4.2**  
**Layout**

#### 1. Aspek Keuangan

##### a) Sumber Modal

Investasi Awal	
Biaya sewa	Rp. 16.000.000
Biaya stan/ pembangunan	Rp. 18.000.000
Biaya Franchise	Rp. 25.000.000
Pembelian peralatan dan perlengkapan	Rp. 28.866.500
Total Investasi Awal	<u>Rp. 87.866.500</u>

##### b) Rencana Pembelanjaan dan Sumber Dana :

Dalam pendirian usaha menggunakan modal pribadi.

**Tabel 4.1**  
**Rencana Kebutuhan Dana Awal**

(Dalam Rp)

Aktiva Tetap	Jumlah	Harga satuan	Total harga	Umur ekonomis	Total Depresiasi
Sewa			16.000.000	2 tahun	8.000.000
Bangunan/ stan			26.200.000	5 tahun	3.600.000
Franchise			25.000.000	5 tahun	5.000.000
Neon box dan sign board			3.200.000	5 tahun	640.000
Pemasangan listrik			1.400.000	5 tahun	280.000

CCTV	1		2.250.000	5 tahun	450.000
Meja	4	300.000	1.200.000	5 tahun	240.000
Kursi	16	105.000	1.680.000	5 tahun	336.000
Blender	9	415.000	3.735.000	3 tahun	1.245.000
Kulkas	1		1.200.000	5 tahun	240.000
Cooler box	2	225.000	450.000	3 tahun	150.000
Toples aluminium	10	35.000	350.000	5 tahun	70.000
Sendok takar	2	14.500	29.000	2 tahun	14.500
Teko air	2	30.000	60.000	5 tahun	12.000
Tempat sampah	1		175.000	5 tahun	35.000
Baskom	1		27.500	2 tahun	13.750
Brosur			250.000		
Kipas angin gantung	1		80.000	3 tahun	26.667
Biaya lain-lain			400.000	2 tahun	200.000
<b>Jumlah aktiva Tetap</b>			<b>83.686.500</b>		
<b>Modal Kerja</b>					
Kas			200.000		
Bahan baku			3.060.000		
Bahan baku pendukung			300.000		
Biaya lain-lain			320.000		
Biaya perizinan			300.000		
<b>Jumlah Aktiva lancar</b>			<b>4.180.000</b>		
<b>Total Aktiva</b>			<b>87.866.500</b>		<b>22.198.917</b>

- Post Audit

**Tabel 4.2**  
**Realisasi Penjualan**  
**Februari-April**

<b>Bulan</b>	<b>Rata-rata per hari</b>	<b>persentase</b>
Februari	110	5,45%
Maret	118	1,69%
April	121	4,13%
<b>Rata-rata</b>	<b>116</b>	<b>3,76%</b>

Usaha ini mengalami peningkatan penjualan dari bulan Februari sampai April, yaitu rata-rata penjualan per hari 116 cup dengan persentase penjualan tertinggi sebesar 5,45% dan rata-rata penjualan selama tiga bulan meningkat sebesar 3,76%.

**Tabel 4.3**  
**Estimasi Penjualan**

	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Penjualan per tahun	36.000	37.600	39.690	39.690	39.690
<b>Harga jual</b>					
Harga jual per cup	Rp 6.500	Rp 7.000	Rp 8.000	Rp 9.000	Rp 9.500

Penjualan per hari pada tahun 2014 sebanyak 100 cup atau sebulan sebesar 3000 cup. Tahun 2015 dan 2016 mengalami peningkatan sebesar 5%, tahun 2017 dan 2018 penjualan tetap.

- Analisis Biaya Per Bulan milk shake

Biaya Bahan Baku

Bubuk (120kg X 45.000)	Rp 5.400.000
Keju (9.1 bungkus X 125.000)	Rp 1.137.500
Choco cip ( 12kg X 42.000)	Rp 504.000
Gelas plastik (60 X 11.000)	Rp 660.000
Gula pasir (40kg X 10.000)	Rp 400.000
Es batu (@3 X 30 hari X 8.000)	Rp 720.000
Air galon (20 galon X 3.500)	Rp 70.000
Kresek (34 bungkus X 4000)	Rp 136.000
Jumlah biaya	<u>Rp 9.027.500</u>

(Diestimasikan 1kg bubuk dapat membuat 25 cup, harga 1 kg Rp 45.000)

(Diestimasikan 1kg gula pasir buat 75 cup, harga 1 kg Rp 10.000)

(1 bungkus cup isi 50 cup)

(1 bungkus keju berat 2 kg diestimasi buat 330 cup, harga 2kg Rp 125.000)

(diestimasikan 1 kg choco cip buat 250 cup harga 1 kg Rp 42.000)

(Kresek 1 bungkus isi 100 dikurangi rusak diestimasi 10, jadi 1 bungkus isi 90)

Analisis biaya bahan baku Per Tahun

Biaya per bulan X 12 bulan

9.027.500 X 12 = Rp 108.330.000

- Biaya oprasional per bulan

Gaji Karyawan (3 X 750.000)	Rp 2.250.000
Biaya listrik dan Air	Rp 100.000
Perlengkapan	Rp 50.000
Beban lain-lain	Rp 50.000
	<u>Rp 2.450.000</u>

Biaya oprasional per tahun

Rp 2.450.000 X 12 = Rp 29.400.000

**Tabel 4.4**  
**Biaya Pemasaran**

(Dalam Rp)

<b>Alat Promosi</b>	<b>Umur ekonomis</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Neon box dan sign board	5 tahun	3.200.000	-	-	-	-
Brosur		250.000	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>3.450.000</b>				

**Tabel 4.5**  
**Pembayaran Sewa**

(Dalam Rp)

<b>Aktiva Tetap</b>	<b>Umur ekonomis</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Sewa	2 tahun	16.000.000	-	8.000.000	8.000.000	8.000.000

**Tabel 4.6**  
**Pembelian Peralatan**

(Dalam Rp)

<b>Aktiva Tetap</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Umur ekonomis</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Pemasangan listrik		5 tahun	1.400.000	-	-	-	-
CCTV	1	5 tahun	2.250.000	-	-	-	-
Meja	4	5 tahun	1.200.000	-	-	-	-
Kursi	16	5 tahun	1.680.000	-	-	-	-
Blender	9	3 tahun	3.735.000	-	-	3.735.000	-
Kulkas	1	5 tahun	1.200.000	-	-	-	-
Cooler box	2	3 tahun	450.000	-	-	450.000	-
Toples aluminium	10	5 tahun	350.000	-	-	-	-
Sendok takar	2	2 tahun	29.000	-	29.000	-	29.000
Teko air	2	5 tahun	60.000	-	-	-	-
Tempat sampah	1	5 tahun	175.000	-	-	-	-
Baskom	1	2 tahun	27.500	-	27.500	-	-
Kipas angin gantung		3 tahun	80.000	-	-	80.000	-
Biaya lain-lain		2 tahun	400.000	-	400.000	-	400.000
				-	-	-	-
<b>Jumlah aktiva Tetap</b>			<b>13.036.500</b>	<b>-</b>	<b>456.500</b>	<b>4.265.000</b>	<b>429.000</b>

**Tabel 4.7**  
**Analisis Pendapatan**

(Dalam Rp)

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
Milkshake	234.000.000	264.600.000	317.520.000	357.210.000	377.055.000
Royalty fee 3%	7.020.000	7.938.000	9.525.600	10.716.300	11.311.650
<b>Total penjualan</b>	<b>226.980.000</b>	<b>257.040.000</b>	<b>307.994.400</b>	<b>346.493.700</b>	<b>365.743.350</b>

**Tabel 4.8**  
**Harga Pokok Penjualan (tingkat inflasi 10%)**

(Dalam Rp)

	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya bahan baku	108.330.000	125.121.150	131.377.208	144.514.929	158.966.422
Biaya Oprasional	29.400.000	32.340.000	35.574.000	39.131.400	43.044.540
<b>Harga pokok penjualan</b>	<b>137.730.000</b>	<b>157.461.150</b>	<b>166.951.208</b>	<b>183.646.329</b>	<b>202.010.962</b>

**Tabel 4.9**  
**Analisis Arus Kas**

(Dalam Rp)

keterangan	Tahun ke 0	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Pendapatan</b>						
Penjualan		226.980.000	257.040.000	307.994.400	346.493.700	365.743.350
Modal sendiri	87.666.500	-	-	-	-	-
Modal kerja	200.000	-	-	-	-	200.000
<b>Total pendapatan</b>	<b>87.866.500</b>	<b>226.980.000</b>	<b>257.040.000</b>	<b>307.994.400</b>	<b>346.493.700</b>	<b>365.943.350</b>
<b>Pengeluaran</b>						
Bahan baku	3.680.000	108.330.000	125.121.150	131.377.208	144.514.929	158.966.422
Biaya oprasional	-	29.400.000	32.340.000	35.574.000	39.131.400	43.044.540
Biaya non operasional	-	-	350.000	385.000	423.500	465.850
Biaya sewa	16.000.000	-	-	8.000.000	8.000.000	8.000.000
Pembelian peralatan	13.036.500	-	-	456.500	4.265.000	429.000
Pembayaran internet		1.575.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000
Bangunan/ stan	26.200.000	-	-	-	-	-
Franchise	25.000.000	-	-	-	-	-
Biaya	3.450.000	-	-	-	-	-

pemasaran						
Biaya perizinan	300.000	-	-	-	-	-
<b>Total pengeluaran</b>	<b>87.866.500</b>	<b>139.305.000</b>	<b>159.911.150</b>	<b>177.892.708</b>	<b>198.434.829</b>	<b>213.005.812</b>
<b>Saldo akhir</b>	<b>200.000</b>	<b>87.675.000</b>	<b>97.128.850</b>	<b>130.101.692</b>	<b>148.058.871</b>	<b>152.937.538</b>

Keterangan :

- Bahan baku dan lain-lain berdasarkan analisis biaya per tahun. Tiap tahun mengalami kenaikan inflasi sebesar 10%.
- Pembelian peralatan berdasarkan tabel 4.6.
- Biaya lain-lain atau tak terduga apabila mengalami kerusakan atau perbaikan yang mengharuskan keluarnya kas.
- Pembayaran internet 2014 dipasang pada awal bulan April, tiap bulan Rp 175.000

a) *Net Present Value* (NPV)

NPV senilai 20% dari return yang diharapkan.

**Tabel 4.10**  
*Net Present Value*

Tahun	Laba bersih	DF 20%	PV kas bersih
1	Rp 87.675.000	0,833	Rp 73.033.275
2	Rp 97.128.850	0,694	Rp 67.407.422
3	Rp 130.101.692	0,579	Rp 75.328.880
4	Rp 148.058.871	0,482	Rp 71.364.376
5	Rp 152.937.538	0,402	Rp 61.480.890
Total PV kas bersih			Rp 348.614.843
Total PV investasi			Rp 87.866.500
<b>NPV</b>			<b>Rp 260.748.343</b>

Keterangan :

NPV Rp 260.748.343 > 0

Nilai tunai kas masuk lebih besar daripada investasi mula-mula.

Dengan hasil ini, investasi yang dilakukan memberikan manfaat bagi perusahaan dan bisnis layak untuk dijalankan.

PV investasi = Rp 87.866.500

PV kas bersih = Rp 348.614.843

NPV = Rp 260.748.343

• *Payback Periode*

$$\begin{aligned}
 \text{Payback Periode} &= \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih pertahun}} \times 12 \\
 &= \frac{87.866.500}{87.675.000} \times 12 \\
 &= 12,03 \text{ bulan} \\
 &= 12 \text{ bulan}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan metode payback periode, maka mampu untuk mengembalikan modal awal dalam jangka waktu 12 bulan.

b) Aspek Hukum

Prosedur perizinan yang dilakukan adalah :

- Pendaftaran izin usaha ke dinas perekonomian pemda yang didaftarkan ke pengadilan negeri
- Permohonan menjadi wajib pajak setempat untuk mendapatkan NPWP (perseorangan)

Untuk memperoleh :

- Surat Izin Usaha Perdagangan
- NPWP

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan dari analisis yang dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa bisnis Es Bang Jo'e layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil penelitian dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Aspek Industri

Penyuplai barang tidak mengalami kendala sehingga dapat diperoleh dalam waktu 1X24 jam. Persaingan yang belum kompetitif sehingga Es Bang Jo'e merupakan kedai spesialis minuman dan tempat berkumpul yang ada di Purwokerto.

2. Aspek Pemasaran

Bisnis Es Bang Jo'e masih memiliki peluang yang bagus di Purwokerto karena terdapat peluang yang besar dengan letak yang strategis dan harga yang terjangkau untuk semua kalangan.

3. Aspek Manajemen

Aspek manajemen yang jelas dalam perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengontrolan. Sehingga dalam menjalankan usaha dapat berjalan dengan lancar.

4. Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk pekerjaan ini karyawan bertanggung jawab, semangat bekerja, mudah bergaul, dan mau dilatih.

5. Aspek Operasional

Lokasi usaha yang strategis, layout yang sederhana, nyaman, bersih dan mudah dicapai ke lokasi.

6. Aspek Keuangan

Aspek keuangan dihitung selama 5 tahun kedepan dengan NPV yaitu nilai tunai kas masuk Rp. 260.748.343 lebih besar daripada modal investasi mula-mula, sehingga investasi yang dilakukan memberikan manfaat bagi perusahaan maka usaha dapat dijalankan, dan jangka waktu pengembalian modal selama 12 bulan.

7. Aspek Hukum

Bisnis ini memerlukan Surat Izin Usaha Perdagangan dan NPWP.

## Daftar Pustaka

Alma, Buchari, (2004), *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, cetakan keenam, Alfabeta, Bandung.

- Don R. Hansen dan Maryanne M. Mowen, (2009), *Akuntansi Manajerial*, Salemba Empat, Jakarta.
- Hartono, Jogiyanto (2010), *Metodologi Penelitian Bisnis : Salah Kaprah dan Pengalaman – Pengalaman*. BPFE UGM.
- Henry Simamora, (1999), *Akuntansi Manajemen*. Cetakan pertama, Penerbit Salemba Empat.
- Ismail Solihin, (2007), *Memahami Business Plan*. Penerbit Salemba Empat.
- Ricky W. Griffin dan Ronald J. Ebert, (2008), *Bisnis*. Edisi kedelapan, Penerbit Erlangga.
- Setiawan Yonatan, (2011), “Perencanaan Bisnis Pupuk Kascing Lu’lus di Kota Semarang”, Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
- Soeratno, Dr.M.Ec.Drs Lincoln Arsyad, M.Sc. (2003), *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta : Unit penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Sugiarto, dan Harijono, (2000), *Peramalan Bisnis*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sugiyono (2000), *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Penerbit Alfabeta.
- Suwinto Johan, (2011), *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*. Edisi pertama, Graha Ilmu Yogyakarta.

[www.esbangjoe.com](http://www.esbangjoe.com). Pada tanggal 3 Maret 2014.