

SATE YAM BALL

(Perencanaan Pendirian Usaha Sate Bola Ubi)

Ghivani Adila Irwanda¹, Ilyas Pratama Yusran², Jauza Maulidia³, Ni Ketut Sapta
Ningrum⁴, Nurul Isnaeni⁵, Putri Wahyuningsih⁶

Jurusan Pendidikan Administrasi Perkantoran Universitas Negeri Jakarta

e-mail:¹ghivania@yahoo.com, ²ilyaspratama21@gmail.com,
³jauzamaulidia@gmail.com, ⁴saptaningrum@gmail.com ⁵nurulisnaeni151199@gmail.com,
⁶helloputri17@gmail.com,

Ringkasan Eksekutif

Sate Yam Ball adalah sebuah bisnis kuliner yang memproduksi dan menjual kue bola ubi *crunchy* yang memiliki rasa coklat dan keju dan bertopping *tiramisu*, dan *green tea*. *Sate Yam Ball* merupakan bisnis rumahan yang berbasis *online*. Bisnis ini menggunakan ubi ungu dan ubi oren sebagai bahan utama yang dimana biasanya ubi ungu dan oren hanya di kukus lalu konsumsi, pada bisnis ini kami melakukan inovasi dengan cara merubah ubi menjadi bola *crunchy* dan lembut untuk dikonsumsi. Promosi dilakukan melalui *instagram*, *facebook*, dan *line*. Berdasarkan hasil analisis aspek keuangan, bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci : *Bola Ubi, Ubi, Cemilan*

Executive Summary

Sate Yam Ball is a culinary business that produces and sells crunchy sweet potato cake with chocolate and cheese flavor and tiramisu topping, and green tea. Sate Yam Ball is an online home based business. This business uses purple yam and sweet potato as the main ingredients which usually purple and orange yam is only steamed and then consumption, in this business we do innovation by changing the yam into crunchy and soft ball to be consumed. Promotion is done through instagram, facebook, and line. Based on the analysis of financial aspects, the business is feasible to run.

keyword : *Bola Ubi, Ubi, Cemilan*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Pada umumnya kebutuhan terhadap suatu produk semakin meningkat, terutama kebutuhan makan atau pangan. Karena makan merupakan kebutuhan pokok manusia yang berfungsi untuk pemenuhan gizi dan juga menambah energi. Hal ini mengakibatkan semakin berkembangnya usaha makanan dan kuliner. Dalam suatu kondisi ada saatnya dimana seseorang lebih suka untuk memakan makanan yang ringan seperti memakan kue dan roti, sehingga semakin pesat juga perkembangan usaha *bakery* (roti dan kue) di Indonesia memberikan motivasi yang lebih untuk kami memasuki bisnis ini. Hal ini yang menyebabkan kami memasarkan kue yang berbahan dasar ubi dengan isian coklat dan keju yang berbentuk bulat seperti bola sehingga usaha ini diberi nama *Sate Yam Ball* yang jika di terjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia menjadi bola ubi.

Omset dari bisnis kuliner dengan bahan baku ubi layak untuk di perhitungkan. Contohnya, untuk salah satu pesaing kami yang dimana mereka memakai ubi untuk bahan baku makanannya, mereka menerima jumlah pendapatan penjualan sebesar Rp. 72.000.000 ("Perencanaan Usaha Olahan Ubi Isi di Palembang (Q'NYOSS).", Tri Suhendra, Rahmat, Retno Budi Lestari, and Idham Cholid, 2017).

1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

1.2.1 Visi :

Menjadikan peluang usaha sebagai peluang pekerjaan.

1.2.2 Misi :

1. Membangkitkan makanan tradisional untuk menjualnya kepada orang banyak dengan cara yang berbeda agar makanan tradisional dapat diminati lagi oleh orang banyak.
2. Melakukan inovasi-inovasi dari berbagai macam varian rasa yang berbeda agar konsumen semakin tertarik dan bertambah.
3. Memberikan makanan dengan cita rasa dan nilai gizi yang tinggi.
4. Memberikan pelayanan terbaik dengan kualitas mutu pada konsumen.
5. Mengenalkan serta memasarkan *Sate Yam Ball* yang merupakan sebuah inovasi dalam dunia kuliner.

1.2.3 Tujuan :

1. Menumbuh kembangkan jiwa wirausaha dan mampu memperbaiki perekonomian dengan lapangan kerja baru.
2. Mengetahui cara menghitung besarnya laba usaha.
3. Mengetahui cara mendeskripsikan proses produksi dari suatu produk.

2. GAMBARAN UMUM USAHA

Nama produk yang akan kami pasarkan adalah *Sate Yam Ball*. Penamaan produk ini memiliki arti dalam bahasa Indonesia adalah bola ubi yang memang produk kami merupakan cemilan (kue) yang berbahan dasar dari ubi ungu dan ubi oren serta memiliki bentuk bulat seperti bola. Pelaku usaha melengkapi topping dengan *Green Tea*, *Tiramisu*, dan *Ovomaltine*. Sehingga target pasar akan lebih banyak memilih varian rasa yang telah tersedia sesuai selera masing – masing. Tidak hanya cita rasanya yang manis, *Sate Yam Ball* juga jajanan yang mengenyangkan, karena bahan baku yang digunakan yaitu ubi.

Proses pembuatan *Sate Yam Ball* adalah dengan cara adonan ubi di bentuk lalu di isi dengan isinya. Setelah itu adonan yang telah di isi di bentuk bulat dan di masak dengan cara di kukus. Setelah di kukus, adonan tadi akan di goreng sampai matang. Setelah matang, kue ubi yang berbentuk bulat tersebut akan di tusuk dengan tusuk sate lalu di beri saus berupa *Green Tea* dan *Tiramisu*.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmentasi, *Targeting* dan *positioning*

3.1.1 Segmentasi

Segmentasi geografis *Sate Yam Ball*, calon pembeli memiliki potensi di Jakarta Pusat: Kemayoran, Cempaka Baru dikarenakan letaknya yang berdekatan dengan jalan yang banyak masyarakat melewati jalan tersebut. Segmentasi demografis kepada anak-anak, remaja sampai lanjut usia, mereka yang bersekolah, kuliah ataupun bekerja. Segmentasi psikografis adalah penduduknya yang menyukai makanan manis, gurih dan menyehatkan. Segmentasi perilaku dari pengetahuan konsumen yang ingin mencoba hal baru dan produk yang menyehatkan.

3.1.2 Targeting

Sate Yam Ball mempunyai target adalah para anak-anak hingga dewasa dengan usia kira-kira 10 sampai 40 tahun. Lokasi yang dipilih adalah mendirikan stand di bazar-bazar, Sekolah, event-event dalam cakupan masyarakat menengah seperti cfd, jackcloth, letak wilayah yang strategis atau terjangkau dan tempat-tempat ramai yang banyak dilalui kendaraan.

3.1.3 Positioning

Positioning dari *Sate Yam Ball* adalah menjadikan sebagai makanan yang unik serta sehat karena memakai bahan dasar ubi.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

- a) Permintaan
Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu.
- b) Penawaran adalah jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu.
Untuk memperkirakan jumlah penawaran, maka di lakukan survei kepada pesaing bisnis yang menggunakan bahan baku ubi.

3.3 Strategi Pemasaran Perusahaan terhadap pesaing

3.3.1 Prroduct

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan, untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. *Sate Yam Ball* memakai bahan baku ubi yang masih segar sehingga selain rasanya yang enak, *Sate Yam Ball* memiliki kandungan yang sehat bagi tubuh. *Sate Yam Ball* disajikan dengan cara di tusuk seperti sate lalu di taburi dengan saus manis dengan pilihan rasa *Green Tea*, *Tiramisu*, dan *Ovomaltine*.

3.3.2 Harga

Harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang. Harga yang ditawarkan dari produk *Sate Yam Ball* adalah Rp. 12000.

3.3.3 Promotion

a) *Social Networking*

Sate Yam Ball juga akan memanfaatkan media sosial seperti *instagram*, *facebook*, dan *line* sebagai media promosi dan juga sebagai media pemberian testimoni mengenai produk.

b) *Event*

Sate Yam Ball akan mengikuti event-event yang ada di kota Jakarta seperti bazaar, pameran, dan pesta kuliner agar dapat memperkenalkan produk *Cake and Cone* ke masyarakat khususnya kota jakarta.

c) *Personal selling*

Penjualan yang dilakukan sendiri oleh pemilik, yang dapat digunakan sebagai salah satu bentuk promosi dari *Sate Yam Ball* dengan menawarkan langsung kepada keluarga, teman, dan masyarakat sekitar.

3.4 Analisis SWOT

3.4.1 *Strenght*

- a) Produk dari *Sate Yam Ball* menggunakan bahan yang berkualitas dan *fresh*.
- b) Produk dari *Sate Yam Ball* tidak menggunakan pewarna buatan dan bahan kimia lainnya.
- c) Memiliki varia rasa dari toping dan isinya.

3.4.2 *Weakness*

- a) Masih kurangnya informasi mengenai bisnis *Sate Yam Ball*
- b) Masih banyaknya konsumen yang lebih menyukai kue dengan bahan baku terigu
- c) Merek *Sate Yam Ball* belum dikenal baik oleh masyarakat

3.4.3 *Opportunities*

- a) Masih sedikitnya pesaing yang menawarkan kue dengan bahan utama ubi.
- b) Besarnya tingkat minat dan keinginan masyarakat terhadap kuliner-kuliner baru.

3.4.4 Threat

- a) Banyak jajanan modern atau camilan pasar lain dengan konsumen yang begitu besar. Seperti kue – kue dan jajanan lainnya.
- b) Banyak jajanan lain yang lebih murah harganya.
- c) Banyaknya pesaing dengan menggunakan bahan dasar yang sama.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Berikut ini merupakan struktur organisasi yang direncanakan oleh *Sate Yam Ball* :

1. Nama usaha : *Sate Yam Ball*
2. Jenis Usaha : Kue berbahan baku ubi berbentuk bulat dan di tusuk seperti sate
3. Alamat Usaha :Jalan Harapan Jaya No. 33 RT 07 RW 04
Kemayoran, Cempaka Baru, Jakarta Pusat
4. Nama Pemilik : Ghivani Adila Irwanda
5. Status Pemilik di Usaha : Pemilik Usaha

4.2 Perijinan

Perijinan merupakan hal yang sangat penting karena dengan ijin usaha dapat berdiri dan dapat diakui keberadaannya. Usaha *Sate Yam Ball* merupakan usaha *Home Indusrtry* maka izin usaha hanya dilakukan ke Rukun Tetangga (RT). Apabila usaha ini semakin berkembang dan semakin besar, maka usaha ini akan membuka sebuah gerai yang memerlukan izin usaha. Dalam membuat izin untuk membuka suatu usaha, perizinan yang dibutuhkan hanya SITU (Surat Izin Tempat Usaha), SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan). Puding Sedot telah mempersiapkan syarat-syarat yang dibutuhkan guna memperlancar proses pra operasional.

4.3 Kegiatan Pra Operasional dan Jadwal Pelaksanaan

Sebelum memulai sebuah kegiatan usaha, diperlukan sebuah survei dan riset pasar yang digunakan untuk melihat seberapa besar peluang dan apa saja yang menjadi kebutuhan sebuah usaha dan apa yang diinginkan oleh setiap konsumen.

Dalam menyusun sebuah rencana bisnis tentu membutuhkan sebuah jadwal sampai dengan proses pembukaan atau *grand opening*. *Sate Yam Ball* menyusun sebuah kegiatan pra operasional beserta jadwal pelaksanaannya yang di mulai dari survei sampai promosi.

4.4Inventaris Kantor dan Supply Kantor

4.4.1 Inventaris Kantor

Inventaris kantor dari *Sate Yam Ball* berupa kalkulator sebagai alat untuk menghitung berapa besar pemasukan dan kursi.

Uraian	Jumlah
kalkulator	1
Stample	1

4.4.2. Supply Kantor

Uraian	Jumlah
Pena	1 lusin
Nota	3 lusin
Buku kas	2 buah

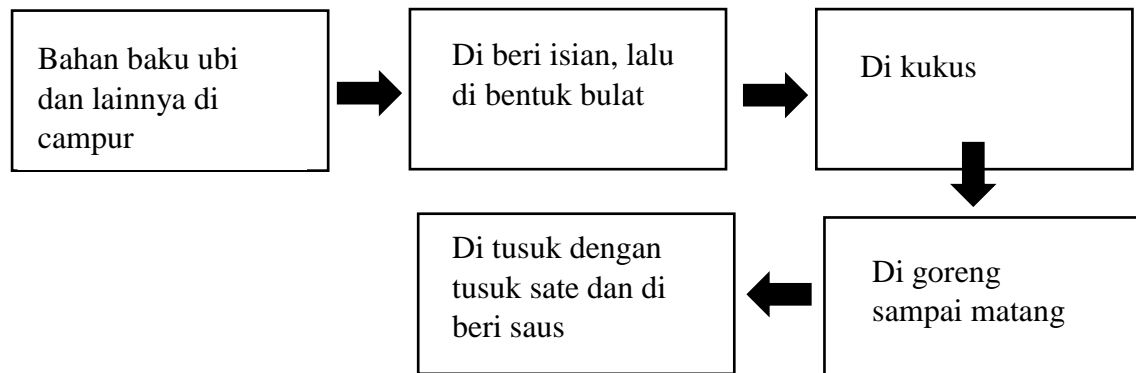
5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi

Lokasi yang dijadikan tempat usaha dan sebagai tempat produksi adalah di Jalan Harapan Jaya No. 33 RT 07 RW 04 Kemayoran, Cempaka Baru, Jakarta Pusat. Alasan memilih tempat tersebut karena lokasi yang strategis serta banyaknya kendaraan dan orang-orang yang melawati depan lokasi tersebut.

5.2 Proses Produksi

Gambar Proses Urutan Produksi *Sate Yam Ball*



5.3 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Proses pembuatan makanan tentunya membutuhkan bahan baku dan juga bahan pembantu. *Sate Yam Ball* memerlukan bahan-bahan tersebut sebagai proses menghasilkan produk-produk yang berkualitas.

Tabel Bahan Baku dan Bahan Pembantu *Sate Yam Ball*

Nama bahan	Jumlah
Ubi ungu	10kg
Susu bubuk	10 sachet
Telur	2kg

Tepung tapioka	3 bungkus
Tepung maisena	3 bungkus
Minyak	2 liter
Tepung roti	4 bungkus
Coklat cair	4 bungkus
Keju quickmelt	5 box
Bubuk tiramisu	3 bungkus
Bubuk green tea	5 buungkus
Tusuk sate	50 buah
Mika	5 bungkus
Gas	1 buah
Plastik	1 bungkus
Air	1 buah galon

5.4 Tenaga Produksi

Tenaga produksi merupakan peranan penting dalam membantu proses pembuatan *Sate Yam Ball*. Dalam bisnis ini terdapat sebanyak 6 tenaga Produksi dimana tugasnya bervariasi. Ada yang bertugas sebagai promosi, penjual, pengelola dalam produksi produk, dan lain-lain.

5.5 Mesin dan Peralatan

Mesin dan Peralatan membantu Tenaga Produksi dalam proses produksi agar produk bisa di hasilkan.

Tabel Mesin dan Peralatan

Nama mesin dan peralatan	Jumlah
Kompor deep fryer	2 buah
Pisau	5 buah
Parutan keju	2 buah
Wadah	6 buah
Steples	2 buah
Stapler	2 buah

5.6 Tanah, Gedung dan Perlengkapan

Kegiatan usaha dan produksi *Sate Yam Ball* berlokasi di Jalan Harapan Jaya No. 33 RT 07 RW 04 Kemayoran, Cempaka Baru, Jakarta Pusat.

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 LAPORAN LABA/RUGI

A. MODAL

Dalam membuka usaha *Sate Yam Ball* perlu adanya perhitungan biaya yang dikeluarkan dalam produksi sehari, diantaranya:

MODAL BAHAN PRODUKSI :

NO.	BAHAN	HARGA SATUAN	BANYAKNYA	JUMLAH
1	Ubi Ungu (10 kg)	Rp 10.000	10	Rp 100.000
2	Susu bubuk (10 sachets)	Rp 4.000	10	Rp 40.000
3	Telur (2 kg)	Rp 24.000	2	Rp 48.000
4	Tepung tapioka / tepung ketan (3 bungkus)	Rp 10.000	3	Rp 30.000
5	Tepung maisena (3 bungkus)	Rp 10.000	3	Rp 30.000
6	Minyak (2 liter)	Rp 26.000	2	Rp 52.000
7	Tepung roti (4 bungkus)	Rp 10.000	4	Rp 40.000
8	Coklat cair (4 bungkus)	Rp 10.000	4	Rp 40.000
9	Keju quickmelt (5 box)	Rp 30.000	5	Rp 150.000
10	Bubuk tiramisu (3 bungkus)	Rp 10.000	3	Rp 30.000
11	Bubuk green tea (5 bungkus)	Rp 10.000	5	Rp 50.000
12	Mika (5 bungkus)	Rp 3.000	5	Rp 15.000
13	Gas (1 buah)	Rp 20.000	1	Rp 20.000
14	Plastik (1 bungkus)	Rp 5.000	1	Rp 5.000
15	Air (1 buah galon)	Rp 18.000	1	Rp 18.000
16	Tusuk sate (2 bungkus isi 50)	Rp 5.000	2	Rp 10.000
JUMLAH				Rp 678.000

MODAL			
Bahan Baku	sekaliproduksi	1	Rp 678.000
	Sebulan	30	Rp 20.340.000
TOTAL	1 tahun	12 bulan	Rp 244.080.000
Bahan Baku Pembantu	Steples		Rp 7.000
	Stepler		Rp 70.000
	sekaliproduksi	1	Rp 77.000
	Sebulan	30	Rp 2.310.000
TOTAL	1 tahun	12 bulan	Rp 27.720.000

MODAL PERALATAN PRODUKSI :

Penggunaan peralatan produksi dalam 1 tahun :

MODAL PERALATAN PRODUKSI				
NO.	BAHAN	HARGA SATUAN	BANYAKNYA	JUMLAH
1	Investasi			
2	Kompor Deep Fryer (2 buah)	Rp 600.000	2	Rp 1.200.000
3	Parutan Keju (2)	Rp 15.500	2	Rp 31.000
4	Wadah (6)	Rp 23.500	6	Rp 141.000
5	Pisau (5 buah)	Rp 18.000	5	Rp 90.000
JUMLAH				Rp 1.462.000

Penyusutan modal peralatan produksi per bulan
= Rp. 1.462.000 : 12 = **Rp121.833,-**

Penyusutan modal peralatan produksi per hari
= Rp. 121.833 : 30 = **Rp 4.061,-**

Biaya Tenaga Kerja	Sekali Bekerja	1	Rp	100.000
	30 Hari Kerja	30	Rp	3.000.000
	Setahun Bekerja	12 Bulan	Rp	36.000.000

KESIMPULAN BIAYA YANG DIKELUARKAN

Modal Awal	
Bahan Baku Sehari	Rp 678.000
Bahan Baku Pembantu Sehari	Rp 77.000
Investasi	Rp 1.462.000
Biaya Tenaga Kerja Sehari	Rp 100.000
Total	Rp 2.317.000

Modal yang dikeluarkan pada saat pertama usaha sebesar Rp. 2.317.000.-

BIAYA YANG DIKELUARKAN PER BULAN :

Biaya Keluar Sebulan	
Bahan Baku	Rp 20.340.000
Bahan Baku Pembantu	Rp 2.310.000
Investasi	Rp 121.833
Biaya Tenaga Kerja	Rp 3.000.000
Total	Rp 25.771.833

DEPRESIASI

Peralatan	Total	Harga Total (Rp)	Umur Ekonomis	Depresiasi
Kompor Deep Fryer	2	600.000	3	200.000
Parutan keju	2	31.000	1	31.000
Total Depresiasi				231.000

Sate Yam Ball menetapkan nilai ekonomis selama 3 tahun untuk kompor dan 1 tahun untuk parutan keju dengan total depresiasi Rp. 231.000.

B. PERHITUNGAN KEUNTUNGAN

PRODUKSI			
NO.		BANYAKNYA	JUMLAH
1	Jumlah ubi/kg	3 buah x 10 kg	30 buah
2	Jumlah bola – bola ubi	30 buah x 10 bola-bola	300 bola-bola ubi
3	Jumlah bola – bola sate yang dijual /hari	300 tusuk : 3 buah /tusuk	100 tusuk
4	Jumlah bola – bola sate yang dijual /bulan	100 tusuk x 30 hari	3.000 tusuk /bulan

Dengan begitu, dapat disimpulkan bahwa dengan modal per hari dikali dengan 30 hari kerja bisa menghasilkan 3.000 tusuk/bulan dan dengan biaya yang dikeluarkan per bulan sebesar Rp 25.771.833,-

Harga Pokok Penjualan = Biaya Keluar / Hasil Produksi
= Rp25.771.833,- / 3.000 tusuk
= **Rp. 8.591 /tusuk**

Presentase	35%	45%	55%	65%	75%
Hpp	Rp 8.591	Rp 8.591	Rp 8.591	Rp 8.591	Rp 8.591
Keuntungan Margin	Rp3.007	Rp3.866	Rp4.725	Rp5.584	Rp6.443
	Rp11.598	Rp12.457	Rp13.316	Rp14.175	Rp15.034
HargaJual Yang Diambil		Rp12.500			

BiayaKeluarSebulan			Rp 25.771.833
HargaPokokPenjualan	3000	tusuk	Rp 8.591
HargaJual Yang Diambil	3000	tusuk	Rp 12.500
Pendapatan 30 Hari			Rp 37.500.000

Keuntungan dengan margin **45%** x Rp. 8.591/tusuk = Rp 3.866,-
 Harga Jual adalah = Rp. 12.500,-/tusuk
 Pendapatan 30 hari = Rp.12.500 x 3.000 /tusuk = **Rp. 37.500.000;**

C. ANALISIS LAPORAN KEUANGAN

Pendapatan :
 Penjualan (Rp.12.500 x 3.000 /tusuk) = **Rp. 37.500.000;**

Pengeluaran :
 BiayaProduksi (Rp. 22.771.833,-)
 Biaya Tenaga Kerja (Rp. 3.000.000,-) +

Total pengeluaran / HPP = (Rp. 25.771.833;)

Laba per bulan Rp. 11.728.167;

Modal yang dikeluarkan untuk memulai usaha ini adalah **Rp.2.317.000,-**

Perhitungan persentase RUGI / LABA (per hari)

Jadi, berdasarkan laporan rugi laba, dapat dihitung persentase margin keuntungan dari -/cup produk yaitu :

Hasil penjualan (Harga Jual x produksi /hari) = Rp. 1.250.000;

Modal (b.variabel + b.tenaga kerja + b.penyusutan /hari) = Rp. 859.061;-

Laba bersih / hari =Rp. 390.939;

Presentasi Laba = $\frac{Rp. 390.939;}{Rp. 859.061;} \times 100 \% = 45.5\% = \mathbf{45\%}$

D. ANALISIS KELAYAKAN USAHA

Analisis sebuah kelayakan usaha membuat penulis mengetahui dan mampu menentukan sumber – sumber perusahaan sebaik mungkin dalam mengukur kegiatan usaha. Untuk mengetahui atau mengukur layak atau tidaknya sebuah usaha Sate Yam Ball menggunakan metode *Payback Period* (PP) dan *Net Present Value* (NPV).

E. ESTIMITASI ALIRAN KAS PER TAHUN

Keterangan	Tahun 2017 (Rp)	Tahun 2018 (Rp)	Tahun 2019 (Rp)
Pendapatan Penjualan	450.000.000	466.500.000	474.000.000
Modal Investasi	1.462.000	1.462.000	1.462.000
Biaya tetap			
Biaya Gaji	36.000.000	36.000.000	38.500.000
Total Biaya Tetap	36.000.000	36.000.000	38.500.000
Biaya Variebal			
Biaya Bahan Baku	244.080.000	245.000.000	245.734.000

Biaya Bahan Baku Pembantu	27.720.000	27.900.000	27.990.000
Total Biaya Variabel	271.800.000	272.900.000	273.724.000
Total Biaya	307.800.000	308.900.000	312.224.000
Arus Kas Sebelum Pajak	142.200.000	157.600.000	161.776.000
Pajak 1%	4.500.000	4.665.000	4.740.000
Arus Kas Bersih Setelah Pajak (EAT)	137.700.000	152.935.000	157.036.000
Depresiasi	231.000	231.000	231.000
Kas Bersih	137.391.000	153.166.000	157.267.000
Investasi	309.262.596	330.500.000	341.000.000
Kas	446.653.596	483.666.000	498.267.000
Discount Factor (10%)	0.9090	0.8264	0.7513
PV Kas Bersih	124.888.419	126.576.382	118.154.697

Kas bersih Sate *Yam Ball* tahun 2017 adalah Rp.124.888.419, tahun 2018 adalah Rp. 126.576.382, dan tahun 2019 adalah Rp.118.154.697.

F. PAYBACK PERIOD (PP)

Payback Period (PP). Perhitungan *Payback Period* (PP) digunakan untuk menunjukkan terjadinya arus kas penerimaan secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk *present value*. Berikut merupakan *Payback Period* (PP) dari Sate *Yam Ball* :

PP			
		Modal Awal	
Jumlah Investasi		Rp	2.317.000
Gaji Karyawan		Rp	36.000.000
Biaya Operasional (Bahan Baku Pembantu 1 Tahun)		Rp	27.720.000
Total		Rp	66.037.000
Arus Kas (Pendapatan 30 Hari)		Rp	37.500.000
Total : Arus Kas			1,76
1,76 – 1		1 Thn	0,76
0,76 x 12		9 Bulan	9,12
9,12 – 9			0,12
0,12 x 30	30 Hari	3 Hari	3,6
Pembulatan = 1 Tahun 9 Bulan 3 Hari			

Pada perhitungan di atas didapatkan bahwa *Payback Period* (PP) pada Sate *Yam Ball* adalah selama 1 Tahun 9 Bulan 3 Hari.

G. NET PRESENT VALUE (NPV)

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (*PV of proceed*) dengan PV investasi (*capital outlays*) selama umur investasi.

$$NPV = \frac{Kas\ Bersih\ 1}{(1+r)} + \frac{kas\ bersih\ 2}{(1+r)^{pangkat2}} + \frac{kas\ bersih\ 3}{(1+r)^{pangkat3}} - Investasi ,$$

$$\begin{aligned} \text{Total PV kas bersih} &= \text{Rp.124.888.419} + \text{Rp.126.576.382} + \text{Rp.118.154.697} \\ &= \text{Rp. 369.619.488} \end{aligned}$$

$$NPV = \text{Total PV kas Bersih} - \text{Investasi}$$

$$NPV = (\text{Rp.369.619.488}) - (\text{Rp.309.262.596}) = \text{Rp. 60.356.892}$$

Hasil NPV dari Sate *Yam Ball* sebesar Rp. 60.356.892 yang mempunyai nilai positif. Maka investasi Sate *Yam Ball* layak atau dapat diterima.

H. LAPORAN KEUANGAN AKHIR BULAN

Sate Yam Ball Laporan Rugi Laba Periode 31 Desember 2017	
Penjualan	Rp37.500.000;
Harga Pokok Penjualan	<u>Rp25.771.833; -</u>
Laba Bersih	<u>Rp 11,728,167;</u>

6.2 BEP (BREAK EVENT POINT)

Biaya Produksi	Rp.2.317.000;
Keuntungan /tusuk (Harga Jual – keuntungan margin)	<u>Rp. 8.634; :</u> 268.357656
Pembulatan	268 tusuk
Biaya Produksi	Rp.2.317.000;
Laba per hari	<u>Rp. 390.939; :</u> 5.92675584
Pembulatan	6 hari

Jadi, dapat disimpulkan bahwa Sate Yam Ball akan beradaptasi di titik impas bila menjual **268/tusuk** atau berjualan selama **6 hari**.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadiati, A., & Purwana, D. 2011. *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Madura, Jeff. 2007. *Introduction To Bussiness*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Purwana, Dedi & Wibowo, Agus. 2017. Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi. Yogyakarta: Pustaka pelajar
- Suhendra, Tri. 2017. *Perencanaan Usaha Olahan Ubi Isi di Palembang (Q'NYOSS)*. Diakses pada 29 Desember 2017, dari: <http://eprints.mdp.ac.id/id/eprint/2102>.
- Sulaksono. 2013. *Kandungan Gizi Ubi Jalar dan Manfaatnya bagi Tubuh*. Dari: <http://www.carakhasiatmanfaat.com/artikel/kandungan-gizi-ubi-jalar-dan-manfaatnya-bagi-kesehatan.html>.