

PUDING SEDOT

(Perencanaan Pendirian Usaha Puding Buah Dalam Jar Botol)

**Addel Kharisma¹ , Hadi Khairullah² ,
Khairunnisa Hasna³ , Suci Dian Permatasari⁴ ,
Thasya Nabilla⁵ , Yuyun Sulistyowati⁶
Jurusan Pendidikan Administrasi Perkantoran,
Universitas Negeri Jakarta**

email : *¹addel.kharisma@gmail.com, ²hadi.khairullah@yahoo.com,
³Khasna99@yahoo.com, ⁴Sucidian26@gmail.com, ⁵thsnabila@gmail.com,
⁶Yuyunsulistyowati14@gmail.com

Ringkasan Eksekutif

Puding sedot (PUDOT) adalah perencanaan usaha puding dalam jar botol dengan empat rasa yaitu rasa coklat, stroberi, buah naga, dan oreo. Puding merupakan salah satu *dessert* yang praktis untuk dikonsumsi dan disukai semua kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Puding sedot ini merupakan bisnis rumahan berlokasi di Jalan Suka Mulya IV Ciputat, Tangerang Selatan. Bisnis ini menggunakan coklat batang, buah naga, buah stroberi, dan oreo, bahkan buah naga termasuk salah satu rasa yang belum banyak digunakan toppingnya oleh para pesaing. Puding sedot ini dijual dengan harga Rp10.000,00. Promosi dilakukan melalui *instagram*, *BBM*, *line* dan media sosial lainnya serta dapat dilakukan secara *door to door* di sekitar kampus A Universitas Negeri Jakarta. Berdasarkan hasil analisis aspek keuangan, bisnis ini layak untuk dijalankan dan memiliki peluang usaha di masa depan.

Kata kunci : *Puding Sedot, Puding, Dessert*

Executive Summary

Pudding sedot (PUDOT) is a pudding business planning in a bottle jar with four flavors of chocolate, strawberry, dragon fruit and oreo. Pudding is one of dessert that is practical to be consumed and liked by all circles, ranging from children to adults. This suction pudding is a home business located in Jalan Suka Mulya IV Ciputat, South Tangerang. This business uses chocolate bars, dragon fruit, strawberries, and oreo, even dragon fruit, including one of the most unused flavors topped by competitors. This suction pudding is sold for Rp10.000,00. Promotion is done through instagram, BBM, line and other social media and can be done door to door around campus A State University of Jakarta. Based on the results of financial aspect analysis, the business is feasible to run and have business opportunities in the future

Keyword : *Puding Sedot, Pudding, Dessert*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Di era globalisasi yang semakin maju banyak sekali barang-barang atau produk lain yang serba mahal. Semua itu disebabkan karena selera manusia yang semakin tinggi dan berubah-ubah, salah satunya yaitu selera makanan. Di era maju ini banyak sekali makanan-makanan baru yang bermunculan dan rasa yang bervariasi, sedangkan makanan yang lezat selalu identik dengan harga yang mahal. Namun, ada pula makanan yang lezat yang dapat diperoleh dengan membuat sendiri dan membeli dengan harga yang murah, salah satunya adalah puding. Puding merupakan salah satu *dessert* yang disukai semua kalangan mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Puding ternyata memiliki banyak nutrisi dan manfaat untuk kesehatan. Salah satunya yaitu membantu melancarkan proses pencernaan serta metabolisme di dalam tubuh setelah saat menerima makanan berat serta meningkatkan nilai gizi atau nutrisi pada tubuh, khususnya anak-anak dan lansia yang membutuhkan asupan makanan tinggi dengan kinerja pencernaan yang tidak sebaik para remaja atau usia produktif. Hal ini yang menyebabkan kami sebagai penulis ingin memasarkan produk makanan mudah dan praktis dengan tampilan yang berbeda sehingga usaha ini kami beri nama Puding Sedot.

1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

1.2.1 Visi:

Menjadi pelopor perusahaan jasa makanan yang HEBAT (Halal, Enak, Bermutu, Aman, Sehat serta Terjamin kualitasnya).

1.2.2 Misi:

1. Meningkatkan cita rasa yang bisa membuat konsumen tertarik.
2. Rasa yang khas dan harga yang terjangkau sesuai harapan konsumen.
3. Terjaminnya proses produksi yang membuat para konsumen percaya kepada produk kami.
4. Memberikan pelayanan yang terbaik serta kualitas yang bermutu terhadap konsumen.
5. Menciptakan lapangan pekerjaan.

1.2.3 Tujuan

1. Melakukan inovasi pada citra rasa donat yang berbeda dari donat sebelumnya dengan harga yang mudah terjangkau oleh semua konsumen.
2. Mengutamakan pelayanan agar konsumen merasa puas.
3. Menciptakan makanan puding yang berkualitas dan sehat untuk dikonsumsi.
4. Memenuhi permintaan pelanggan.
5. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

2. GAMBARAN USAHA

Puding Sedot merupakan usaha rumahan yang berlokasi di Jalan Suka Mulya IV RT.06/RW.08 No. 45, Sarua Indah, Ciputat, Tangerang Selatan. Penjualan produk Puding Sedot menggunakan promosi *online* maupun *offline (door to door)* guna menarik pelanggan dari berbagai penjuru arah agar mencoba produk ini.

Puding Sedot ini dinikmati dengan cara disedot berbeda dengan puding biasa yang dikonsumsi pada kemasan cup. Pada bagian dalam pudding

terdapat potongan kasar cokelat, buah stroberi, buah naga, dan oreo.

Keunggulan dari usaha ini adalah menggunakan bahan-bahan alami dan buah-buahan segar untuk menghasilkan cita rasa yang lezat bahkan berbeda dari pesaing lainnya. Harga yang ditawarkan pun terjangkau hanya Rp10.000,00 dan kami tersedia layanan *delivery order* dan menerima pesanan acara-acara seperti ulang tahun, seminar, dan acara-acara besar lainnya.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmentasi Pasar, Target Pasar, Positioning

A. Segmentasi Pasar

Segmentasi Pasar adalah membagi pasar kedalam beberapa kelompok pembeli yang berbeda (Purwana dan Hidayat, 2016:77)

Berikut pembagian segmentasi pasar Puding Sedot :

- Segmentasi berdasarkan demografis yaitu kalangan umum dari anak-anak hingga orang dewasa dan memiliki pendapatan tingkat atas hingga tingkat bawah.
- Segmentasi berdasarkan geografis yaitu lingkungan masyarakat Jabodetabek dan lingkungan sekitar Universitas Negeri Jakarta.

B. Target Pasar

Target Pasar adalah menentukan beberapa segmen yang layak karena dianggap paling potensial (Purwana dan Hidayat, 2016:79)

Target pasar yang menjadi

sasaran oleh kami yaitu mulai dari kalangan anak-anak, remaja, dewasa, bahkan lansia juga dapat mengonsumsi produk ini.

C. Positioning Pasar

Produk ini menggunakan bahan-bahan alami, rasanya manis, dan berserat tinggi serta baik untuk kesehatan sehingga harganya juga sangat terjangkau.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

A. Perkiraan Permintaan

Jumlah konsumen diasumsikan sebanyak 300 orang didapatkan dari hasil pembagian kuesioner kepada 20 orang di Universitas Negeri Jakarta serta didapatkan 12 orang menyukai puding di lingkungan Universitas Negeri Jakarta.

B. Perkiraan Penawaran

Untuk memperkirakan jumlah penawaran puding sedot maka dilakukan survey penawaran ke pesaing di daerah Universitas Negeri Jakarta.

3.3 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.3.1 Produk



Produk merupakan kemasan total dari manfaat yang diciptakan atau diberikan oleh suatu organisasi untuk ditawarkan kepada pemakai sasaran (Assauri, 2012)

Puding Sedot dibuat dengan menggunakan bahan-bahan pilihan yang berkualitas dan masih menggunakan cara tradisional dalam

pembuatannya kemudian akan disediakan kemasan botol dimana terdapat logo di bagian badan botol kemasan agar konsumen tahu dan apabila ingin memesan kembali akan terdapat nomor kontak.

3.3.2 Harga

Harga yang ditawarkan Puding Sedot kepada konsumen adalah Rp10.000,00. Harga yang diberikan termasuk murah karena produk yang ditawarkan dalam bentuk yang lebih besar dan terjamin kualitasnya.

3.3.3 Promosi

Promosi yaitu sejenis komunikasi yang memberikan penjelasan yang menyakinkan calon konsumen tentang barang atau jasa (Alma, 2013:179). Berikut ini adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh usaha Puding Sedot:

a. Periklanan (Advertising)

Bentuk promosi yang dilakukan dengan menggunakan media sosial seperti BBM, Line, dan Instagram serta metode *door to door*.

b. Hubungan Masyarakat (Public Relation)

Bentuk promosi *public relation* yang digunakan Puding Sedot adalah kurang lebih mengutamakan pelayanan agar konsumen merasa puas atas pelayanan yang diberikan. Pelayanan yang diberikan berupa menggunakan bahasa yang sopan dan ramah terhadap kosumen di media *online* maupun *offline*. Diharapkan dengan memberikan pelayanan yang ramah kepada konsumen dapat membina hubungan yang baik sehingga

konsumen merasa nyaman ketika mengonsumsi produk dan ingin membeli produk puding sedot secara berkelanjutan.

c. Penjualan Personal

Penjualan personal yang digunakan sebagai media promosi oleh Puding Sedot yaitu melalui promosi secara langsung oleh pemilik kepada konsumen seperti keluarga, teman, dan masyarakat sekitar Universitas Negeri Jakarta.

d. Promosi penjualan

Bentuk promosi penjualan yang digunakan oleh usaha puding sedot ini yaitu dengan memberikan beberapa tester kepada konsumen serta memberikan potongan harga apabila konsumen membeli dua varian rasa sebesar 10%.

e. Penyaluran

Lokasi bisnis Puding Sedot ditempatkan di Jalan Suka Mulya IV RT.06/RW.08 No. 45, Sarua Indah, Ciputat, Tangerang Selatan dengan membuka *Booth* di depan rumah penulis karena rumah penulis yang cukup strategis dan luas serta di salurkan di wilayah jabodetabek dan sekitar lingkungan Universitas Negeri Jakarta.

3.4 Analisis SWOT

- *Strength* (Kekuatan)

- Harga yang sangat terjangkau.
- Menggunakan bahan baku yang berkualitas.
- Sehat karna tanpa pemanis buatan
- bentuknya yang unik karena masih jarang ditemukan pudding dalam

bentuk kemasan botol dan dikonsumsi dengan cara di sedot.

- **Weakness (Kelemahan)**

- Kemungkinan terjadi kekosongan stok.
- Merek yang belum terkenal.
- produk pudding sedot ini tidak dapat bertahan lama pada suhu ruangan yang normal.
- Tidak dapat dikonsumsi oleh penderita penyakit diabetes

- **Opportunities (Peluang)**

- Bisnis yang masih jarang ditemukan di berbagai tempat, termasuk di Kota Tangerang Selatan.
- Banyaknya permintaan masyarakat Kota Tangerang Selatan dan masyarakat sekitar Universitas Negeri Jakarta terhadap pudding.
- Banyaknya masyarakat yang mengadakan acara.

- **Threats (Ancaman)**

- Banyak pesaing lama.
- Merk pesaing lama yang lebih terkenal.
- Adanya masyarakat yang tidak menyukai pudding.
- Harga bahan baku sewaktu-waktu dapat meningkat

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Organisasi adalah suatu proses kerja sama antara dua orang atau lebih dalam mencapai tujuan. (Purwana dan Hidayat. 2016:191). Berikut ini merupakan aspek organisasi yang direncanakan oleh Puding Sedot :

A. Nama Usaha	: Puding Sedot
B. Jenis Usaha	: Puding (makanan ringan)
C. Nama Pemilik	: Suci Dian Permatasari
D. Alamat Usaha	: Jalan Suka Mulya IV RT.06/RW.08 Sarua Indah, Ciputat, Tangerang Selatan, Banten.

4.2 Perijinan

Perijinan merupakan hal yang sangat penting karena dengan izin usaha dapat berdiri dan dapat diakui keberadaannya.

Usaha Puding Sedot termasuk usaha *home industry* maka izin usaha hanya dilakukan ke Rukun Tetangga (RT). Apabila Puding Sedot berkembang dan maju 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

Kegiatan operasional merupakan kegiatan yang harus kita rancang sebelum memulai suatu usaha. Ada beberapa hal yang harus dipersiapkan sebelumnya, yaitu kegiatan pra operasional. Puding Sedot melakukan riset pasar secara langsung, melihat, dan menganalisis target yang ingin dibidiknya. Melihat target yang belum terlayani oleh pesaing melakukan beberapa survey, menyusun perencanaan produk, rencana penjualan, tenaga kerja, dan melihat seberapa besar modal yang harus dikeluarkan untuk membuka usaha tersebut.

4.4 Inventaris Kantor dan *Supply* Kantor

4.4.1 Inventaris Kantor

Inventaris kantor dari *pudding sedot* berupa kalkulator sebagai alat untuk menghitung berapa besar pemasukan dan pengeluaran.

**Tabel Inventari Kantor
Pudding Sedot**

Inventaris Kantor	Unit
Kalkulator	1 pcs
Kursi	6 pcs

4.4.2 Supply Kantor

**Tabel Supply Kantor
Puding Sedot**

Alat Tulis Kantor	Unit
Buku Kas	2 Buah
Nota	5 Lusin
Pena	2 Kotak
Brosur	100 pcs
Label Logo	100 pcs

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Lokasi yang akan penulis jadikan sebagai tempat usaha dan sebagai tempat produksi, yaitu di Jalan Suka Mulya IV RT.06/RW.08 No. 45, Sarua Indah, Ciputat, Tangerang Selatan dan tambahan tempat usaha kami lingkungan sekitar Universitas Negeri Jakarta. Penulis memilih tempat usaha di daerah tersebut karena lokasi yang cukup strategis karena dekat dengan pasar tradisional serta peluang konsumen yang cukup banyak.

5.2 Proses Produksi

Usaha Puding Sedot merupakan usaha *home indutry* yang bergerak di bidang kuliner, usaha ini melayani konsumennya

dengan menggunakan media *online* dan *offline*. Media *online* dimana konsumen bisa memesan langsung melalui media sosial tanpa harus datang ke lokasi usaha dan pesanan akan diantarkan konsumen minimal pembelian Rp100.000,00 dengan jarak 5 Km sedangkan media *offline* dimana konsumen harus datang langsung ke tempat usaha dan akan dilayani dengan baik oleh *owner* sehingga usaha ini dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan. Selain proses penjualan yang dilakukan Puding Sedot, berikut ini proses produksi pembuatan Puding Sedot:

- 1) Kenakan sarung tangan selama proses produksi pudding agar steril dan sehat.
- 2) Cincang kasar cokelat batang, buah strawberry, buah naga dan oreo sebagai topping pudding.
- 3) Rebus air sebanyak 600 ml pada panci pertama.
- 4) Lalu, Campurkan susu UHT, Susu SKM, gula, dan Nutrijell lalu aduk menggunakan sendok sayur sampai rata. Masak sambil diaduk hingga mendidih.
- 5) Setelah mendidih, Gunakan gelas ukur untuk memasukkan adonan pudding kedalam botol atau standing.
- 6) Kemudian, letakkan cokelat batang, buah strawberry, buah naga, dan oreo sesuai rasa yang dibuat sebagai toppingnya .
- 7) Setelah itu, tempelkan logo produk agar menjadi penanda bahwa produk siap dipasarkan, tak lupa beri sedotan di sisi botol.
- 8) Terakhir, Masukkan ke Puding Sedot ke dalam kulkas ketika pudding sudah dingin, karena konsumsi dalam keadaan dingin lebih nikmat.
- 9) Puding sedot siap dihidangkan.

5.3 Tenaga Produksi

Tenaga produksi merupakan peranan penting dalam membantu proses pembuatan Puding Sedot. Usaha Puding Sedot memiliki 2 orang tenaga produksi dimana masing-masing mempunyai tugas yaitu manajer yang bertugas sebagai penerima telepon dan orderan, melayani konsumen, dan mencatat pemesanan sementara satu lagi pegawai sebagai penjualan produk dan mengantarkan pesanan pelanggan. Untuk saat ini Puding Sedot hanya membutuhkan 2 tenaga kerja saja karena usaha ini masih tergolong baru dan penghasilan yang di dapat masih sedikit.

5.4 Mesin dan Peralatan

Mesin dan peralatan yang digunakan untuk membuka usaha baru harus dirinci dengan jelas sehingga sesuai dengan kebutuhan suatu usaha. Puding Sedot membutuhkan peralatan untuk menunjang kegiatan produksi. Oleh sebab itu Puding Sedot akan merincikan peralatan yang dibutuhkan agar sesuai dengan kebutuhan usaha serta proses produksi dapat berjalan dengan baik.

5.5 Tanah, Gedung dan Perlengkapan

Kegiatan usaha dan proses produksi dari usaha Puding Sedot dilakukan di Jalan Suka Mulya IV RT.06/RW.08 No. 45, Sarua Indah, Ciputat, Tangerang Selatan. Penulis memilih usaha ini karena lokasi yang strategis dan tidak perlu mengeluarkan biaya sewa.

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Sumber Pendanaan

Modal merupakan dana yang dibutuhkan untuk membiayai pengadaan aktiva dan operasi dalam sebuah bisnis. Dalam membuka usaha baru, modal menjadi salah satu faktor penting untuk menjalankan suatu

usaha, modal awal Puding Sedot diperkirakan sebesar Rp 576.600,- dimana modal tersebut didapatkan dari bantuan orang tua sebesar 62% dan modal pribadi sebesar 38%.

6.2 Rencana Kebutuhan Modal Invertasi

Untuk kebutuhan modal investasi usaha Puding Sedot memerlukan peralatan-peralatan yang nantinya akan membantu proses produksi. Modal investasi yang dibutuhkan selama satu tahun yaitu sebesar Rp. 320.000 dan depresiasi perlataan per hari sebesar Rp.890,00, sedangkan per bulan sebesar Rp. 26.700.

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Dalam membuka usaha Puding Sedot perlu adanya perhitungan biaya atau modal yang dikeluarkan dalam produksi sehari, sebagai berikut :

Tabel Modal Bahan Produksi

No	Bahan	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Buah Strawberry	1 pak	10.000	10.000
2	Perisa Strawberry "Golden Brown" 100 gram	1 botol	25.000	25.000
3	Susu UHT Diamond 946 ml	1 Buah	20.000	20.000
4	Susu SKM Indomilk Plain 375 gram	1 Buah	9.600	9.600
5	Gula pasir gulaku	2 kg	16.000	32.000
6	Nutrijell kemasan 15 gram	50 buah	4.700	47.000
7	Kemasan Botol ukuran 250 ml	50 buah	1.500	15.000
8	Gas	1 tabung	18.000	18.000
9	Logo Produk	50 biji	1.000	10.000
10	Sedotan	1 pak	10.000	10.000
11	Plastik pembungkus	1 pak	10.000	10.000
Jumlah				Rp 206.600,-

Tabel Modal Alat Produksi

No	Peralatan	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Kompor	1 Buah	250.000	250.000
2	Panci	2 buah	15.000	30.000
3	Serbet	2 buah	5.000	10.000
4	Centong	1 buah	10.000	10.000
5	Pisau	1 buah	10.000	10.000
6	Gelas ukur	1 buah	10.000	10.000
JUMLAH				Rp 320.000,-

Penyusutan modal peralatan produksi per bulan = Rp 320.000 : 12 = **Rp 26.700,-**

Penyusutan modal peralatan produksi per hari = Rp 26.700: 30 = **Rp 890,-**

Kesimpulan Biaya yang dikeluarkan

No.	Keterangan	Harga
1.	Biaya Tetap	Rp. 320.000,-
2.	Biaya Variabel	Rp. 206.600,-/hari
3.	Biaya Tenaga Kerja	Rp. 50.000,-/hari
	Jumlah	Rp. 576.600,-

Modal yang dikeluarkan pada saat pertama usaha sebesar Rp 576.600,-

Biaya yang dikeluarkan per bulan

Keluar / bulan	30 hari	Total
Tetap		Rp. 26.700
Variabel		Rp. 6.198.000
Tenaga Kerja		Rp. 1.500.000
Biaya Produksi		Rp. 7.724.700,-

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

Tabel Estimasi Aliran Kas Puding Sedot Selama Tiga Tahun

Keterangan	Tahun 2017 (RP)	Tahun 2018 (RP)	Tahun 2019 (RP)
Pendapatan penjualan	Rp. 171.000.000,00	Rp. 194.603.000,00	Rp. 220.487.000,00
Modal Investasi	Rp. 14.400.000,00	0	0
Biaya Tetap			
Biaya Gaji pemilik	Rp. 12.000.000,00	Rp. 12.765.600,00	Rp. 13.580.045,00
Biaya Gaji Karyawan	Rp. 6.000.000,00	Rp. 6.612.480,00	Rp. 7.264.036,00
Depresiasi	Rp. 320.400,00	Rp. 320.400,00	Rp. 320.400,00
Total Biaya Tetap	Rp. 18.320.400,00	Rp. 19.698.480,00	Rp. 21.164.481,00
Biaya Variabel			
Biaya Bahan Baku	Rp. 6.198.000,00	Rp. 15.900.840,00	Rp. 23.470.848,00
Biaya Sewa	Rp. 10.200.000,00	Rp. 10.850.760,00	Rp. 11.543.038,00
Biaya Listrik	Rp. 1.200.000,00	Rp. 1.429.680,00	Rp. 1.674.014,00
Biaya Air	Rp. 900.000,00	Rp. 1.014.840,00	Rp. 1.137.007,00
Biaya Transportasi	Rp. 5.616.000,00	Rp. 5.654.280,00	Rp. 5.995.002,00
Biaya Internet	Rp. 1.200.000,00	Rp. 1.257.420,00	Rp. 1.318.503,00
Biaya Perlengkapan Kantor	Rp. 500.000,00,00	Rp. 500.000,00,00	Rp. 500.000,00,00
Total Biaya Variabel	Rp. 15.614.000,00	Rp. 36.607.820,00	Rp. 45.638.412,00
Total Biaya	Rp. 33.934.400,00	Rp. 56.306.300,00	Rp. 66.802.893,00
Arus Kas Sebelum Pajak	Rp. 50.372.500,00	Rp. 68.028.540,00	Rp. 83.634.501,00
Pajak (1%)	Rp. 1.363.610,00	Rp. 1.599.640,00	Rp. 1.858.480,00
Arus Kas Bersih setelah Pajak (EAT)	Rp. 49.008.890	Rp. 66.428.900,00	Rp. 81.776.021,00
Depresiasi	Rp. 320.400,00	Rp. 320.400,00	Rp. 320.400,00
Kas Bersih (Procced)	Rp. 50.692.900,00	Rp. 68.348.940,00	Rp. 83.954.901,00
Investasi	Rp. 84.306.900,00	Rp. 124.334.840,00	Rp. 150.437.394,00
Kas	Rp. 134.999.800,00	Rp. 192.683.780,00	Rp. 234.392.295,00
Discount Factor (DF)	Rp. 0,9389	Rp. 0,8816	Rp. 0,8278
PV Kas Bersih	Rp. 47.595.564,00	Rp. 60.256.425,00	Rp. 69.497.868,00

6.5 Analisa Keuntungan

Produksi			
No	Keterangan		Jumlah
1	Jumlah botol/hari	-	50 botol
2	Jumlah botol /bulan	50 x 30 hari	1500 botol/bulan
3	Harga pokok /botol	Rp. 5.150	-
4	Harga jual /botol	Rp. 10.000	-

Dengan begitu, dapat disimpulkan bahwa dengan modal per hari dikali dengan 30 hari kerja bisa menghasilkan sebanyak **1500 Botol Puding Sedot** dengan biaya yang dikeluarkan per bulan sebesar **Rp 7.724.700,-**

HARGA POKOK PER UNIT (HPP)

= Biaya Keluar : Hasil Produksi
 = Rp 7.724.700 : 1500 botol
 = Rp 5.150,- / botol

Keuntungan dengan margin
 94% x Rp 5.150,- = Rp 4.841,-

Harga Jual adalah = Rp 10.000,- / botol
 Pendapatan 30 hari = Rp 10.000,- x 1500
 botol = **Rp 15.000.000,-**

6.6 Analisa Laporan Keuangan

Pendapatan :

Total Penjualan (Rp 10.000 x 1500 botol)
 = **Rp. 15.000.000,-**

Pengeluaran :

Biaya Produksi (Rp 6.224.700,-)
 Biaya Tenaga Kerja (Rp 1.500.000,-) +

Total pengeluaran / HPP (Rp 7.724.700,-)
 Laba per Bulan Rp. 7.275.300,-

Modal yang dikeluarkan untuk memulai usaha ini adalah **Rp 576.600,-**

Perhitungan Presentase RUGI/LABA (Per Hari)

Jadi, berdasarkan laporan rugi laba, dapat dihitung persentase margin keuntungan dari setiap buah produk kami yaitu :

Hasil penjualan =Rp 500.000
 Modal =Rp 257.490 -
 Laba bersih / hari = Rp 242.510

Presentasi Laba

$$= \frac{Rp\ 242.510}{Rp\ 257.490} \times 100\ \% = 94,1\ \% = 94\ \%$$

Laporan Keuangan

Puding Sedot Strawberry	
Laporan Rugi Laba	
Periode 31 Desember 2017 (Rp)	
Penjualan	15.000.000,00
Harga Pokok Penjualan	<u>7.724.700,00-</u>
	=
Lab Bersih	7.275.300,-

6.7 Payback Period

Payback Period adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk *present value* (Purwana dan Hidayat, 2016:132)

$$\text{Rumus : } PP = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Arus Kas Bersih/Tahun}}$$

Jumlah Investasi = 84.306.900,00
Arus kas tahun ke- 1= 50.692.900 –
33.614.000,00

Karena terdapat sisa, akan dikurangi dengan arus kas bersih tahun ke-2, maka sisa dari perhitungan tahun pertama dibagi dengan arus kas bersih tahun ke-2 adalah sebagai berikut:

$$PP = \frac{Rp\ 33.614.000}{Rp\ 68.348.940} \times 12\ \text{bulan} = 5,9\ \text{atau}\ 6\ \text{bulan}$$

Pada perhitungan di atas didapatkan bahwa payback period pada Puding Sedot adalah selama 1 tahun 6 bulan.

6.8 Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) adalah analisis manfaat finansial yang digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha. Analisis ini dapat dilihat dengan menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. Suatu proyek dikatakan layak secara ekonomis jika nilai NPV positif (lebih besar dari nol) dan jika sebaliknya maka proyek ditolak karena dinilai tidak menguntungkan. (Purwana dan Hidayat, 2016:133)

Rumus NPV =

$$\frac{\text{KAS BERSIH H1}}{(1+r)} + \frac{\text{KAS BERSIH H2}}{(1+r)^2} + \frac{\text{KAS BERSIH n}}{(1+r)^3} - \text{In} =$$

$$\text{Rp } 43.268.694,00 + \text{Rp } 49.798.698,00 + \text{Rp } 52.214.777,00 - (\text{Rp } 84.306.900,00)$$

$$= \text{Rp } 60.975.269$$

Hasil NPV dari Puding Sedot sebesar **Rp 60.975.269** dan mempunyai nilai positif, maka investasi layak atau dapat diterima.

6.9 Break Even Pricing (BEP) atau Target Pricing

Break Even Pricing adalah harga ditentukan berdasarkan titik impas (pulang pokok). (Purwana dan Hidayat, 2016:89)

$$\text{BEP} = \frac{FC}{P-VC}$$

Tabel Break Even Pricing

Biaya Produksi	Rp. 576.600,-
Keuntungan / BOTOL	Rp. 4.841,-
	109 unit
Biaya Produksi	Rp. 576.600,-
Laba per hari	Rp. 242.510,-
	2 hari

Jadi, dapat disimpulkan bahwa Puding Sedot akan berada pada titik impas bila menjual **109 botol** atau berjualan selama 2 hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016) *Studi Kelayakan Bisnis, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada*
- Prasetyasari, Putri. 2016, Resep Puding Sedot, Diakses pada tanggal 6 Desember 2017 dari www.cookpad.com
- Shimp TA. 2014, *Periklanan dan Promosi Edisi 8*, Jakarta: Salemba Empat.
- Rinaldi, F. 2014, *Konsep Strategi Pemasaran dan Bauran Pemasaran dan 4P*, Diakses 6 Desember 2017 dari www.kembar.ac.id
- Kasmir dan Jakfar. 2012, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.