

**BUSINNESS PLAN**  
**PUTU AYU RAINBOW**



**SITI YUSRINIA**

**8105161675**

**Pendidikan Administrasi Perkantoran B 2016**

**Fakultas Ekonomi**

**Universitas Negeri Jakarta**

**2018**

## **PUTU AYU RAINBOW**

**(Perencanaan Pendirian Usaha Putu Ayu Rainbow Aneka Rasa)**

**Siti Yusrinia 8105161675**

**[sitiyusrinia@gmail.com](mailto:sitiyusrinia@gmail.com)**

### Ringkasan Eksekutif

Putu Ayu Rainbow adalah sebuah bisnis dibidang kuliner yang memproduksi makanan khas tradisional yang biasa dikenal dengan nama seorang putri, bisnis ini memiliki inovasi yang memadukan beragam rasa dan warna kedalam Putu Ayu yang sedemikian rupa telah di modifikasi dalam hal kualitas dari ue itu sendiri. Usaha ini berdiri di daerah sekitar kompleks pusat industri kecil, Pulogadung, Cakung, Pasar Klender, Jakarta Timur. Saya memilih usaha ini dikarenakan kami telah melihat potensi dalam hal keunggulan pasar, bisnis ini menyediakan jasa delivery order dengan jarak maksimum 5 km akan mendapatkan free ongkos kirim, promosi untuk produk kami di lakukan melalui media elektronik berbasis social media seperti instagram, line, dan lain lain. Berdasarkan hasil dari analisis aspek keuangan, bisnis ini layak untuk dijalankan.

### Executive Summary

Putu Ayu Rainbow is a culinary business that produces food typical of Traditional, commonly known as leker, these businesses have innovation that combines a variety of flavors and colors into Putu Ayu which has been modified insuch away interms of quality of cake it self.This effort stands in theare aaround the complex of small industrial centers,milling, Cakung, Klender Market, and EastJakarta. We chose this business because we have seen the potential in terms of market advantage, this business provides services delivery order with a maximum distance of 5 km will get free postage promotion for our products is done through electronic media-based social media like instagram,line,etc. other. Based on the results of the analysis of the financial aspects, the business is feasible.

# 1. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Pada saat ini banyak orang yang ingin membuat acara atau kegiatan secara simpel dan efisien. Contohnya dalam hal penyiapan kue. Biasanya mereka lebih memilih untuk memesan kue dari pada membuatnya sendiri dengan alasan pertimbangan waktu dan tenaga walaupun memang sedikit mahal. Dari pemikiran inilah saya mempunyai ide untuk membuat bisnis kue tradisional dalam bidang penjualan yaitu Kue.

Dalam memulai usaha dalam bidang apapun, maka yang pertama kali harus diketahui adalah peluang pasar dan bagaimana menggaet order.. Bagaimana peluang pasar yang hendak masuki dalam bisnis dan bagaimana cara memperoleh order tersebut. Yang kedua adalah kita harus mampu menganalisa keunggulan dan kelemahan pesaing dan sejauh mana kemampuan untuk bersaing dengan mereka baik dari sisi harga, pelayanan maupun kualitas. Yang ketiga adalah persiapkan mental dan keberanian memulai. Dan usaha yang akan pasarkan yaitu KUE PUTU AYU.

Kue putu ayu adalah kue tradisional asli indonesia,kue putu ayu merupakan salah satu koleksi dari kue jajanan pasar yang di miliki oleh indonesia.walaupun memiliki nama yang hampir sama dengan kue putu,namun sebenarnya bahan dasar untuk pembuatan kue putu ayu sangatlah berbeda dengan kue putu yang hanya menggunakan tepung beras untuk adonannya. Dalam pembuatan kue putu ayu biasanya menggunakan beberapa bahan yang biasa di gunakan untuk membuat bolu kukus.persamaan dari kedua kue ini hanyalah pada pemakaian kelapa sebagai hiasannya.

Walaupun dalam kue putu ayu,kelapa parut di gunakan sebagai topping bukan sebagai taburan. Rasa Kue Putu Ayu yang manis dan gurih bisa di jadikan alternatif sebagai hidangan pada acara keluarga ataupun sebagai cemilan. Kue putu

biasanya di hidangkan pada acara-acara keluarga seperti selamatan, hajatan, dll. Cara pembuatannya yang mudah dan ibu-ibu di pedesaan sering membuat kue tersebut. Maka dari itu saya terinspirasi mengambil kue ini karna masyarakat yang terlihat sering memakan dan membuatnya dan banyak yang dipasarkan.

## **1.2 VISI DAN MISI USAHA**

### **1.2.1 Visi**

Menjadikan perusahaan yang terkenal dan produknya disukai/diminati di kalangan masyarakat baik di desa maupun di kota-kota. Maka dari itu, mencoba membuka suatu usaha ini.

### **1.2.2 Misi**

1. Memudahkan masyarakat mendapatkan kue tradisional ini karna terjual di gray toko pasar dan warung-warung.
2. Menjadikan usaha ini banyak diminati oleh konsumen.
3. Mempekerjakan ibu-ibu dalam pembuatan kue tradisional ini.

## **2. GAMBARAN USAHA**

Usaha ini berkonsep kios sederhana dimana berlokasi di daerah kompleks pusat industri kecil, Penggilingan, Cakung, Pulogadung Jakarta Timur di mana tempat tersebut merupakan kompleks strategis yang dikelilingi oleh sekolah dan pusat industri kecil sehingga sangat cocok untuk dijadikan tempat hang out semua kalangan.. Putu Ayu Rainbow merupakan produk Kue yang memiliki keunikan dibandingkan pesaingnya karena memiliki tampilan warna-warni pada kulitnya dan rasa baru pada bagian kelapanya .

Putu Ayu Rainbow sendiri saat ini menawarkan 3 variant rasa yaitu Nanas, Original dan Strawberry. Target penjualan Putu Ayu Rainbow adalah para remaja dan pelajar serta para pencinta makanan manis yang berada di sekitar daerah kompleks pusat industri kecil. Oleh karena itu, kios kami berada didaerah strategis yang dikelilingi sekolah disekitarnya dan juga terdapat industri kecil didalamnya.

Putu Ayu Rainbow juga menyediakan jasa delivery order kepada para konsumen. Konsumen yang memesan pada jarak maksimum 5 km akan terbebas dari ongkos kirim.

### **3. Aspek Pemasaran**

#### **3.1 Segmentasi, Targeting, dan Position**

##### **3.1.1 Segmentasi**

Segmentasi adalah pembagian pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula. Segmentasi pasar bertujuan agar segmentasi yang telah dilakukan tepat sasaran. Segmentasi pasar perlu diperhatikan beberapa variabel, yaitu :

1. Segmentasi geografis Leker Rainbow berada di daerah yang cukup strategis dimana terdapat banyak sekolah yang berdekatan sehingga akan mudah dalam menarik target pasar dikarenakan lokasi sekolah yang tersebar disekitar tempat berjualan yaitu berlokasi di kompleks pusat industri kecil, Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur.
2. Segmentasi demografis Putu Ayu Rainbow lebih kepada para remaja dan pelajar yang menginginkan jajanan kekinian serta penduduk sekitar yang menyukai jajanan manis.
3. Sedangkan segmentasi psikografis adalah masyarakat atau pun pelajar yang menyukai makanan manis dan selalu uptodate mengikuti perkembangan kuliner.
4. Dan pada segmentasi perilaku adalah masyarakat memberi apresiasi positif karena Putu Ayu Rainbow adalah kuliner yang kekinian.

##### **3.1.2 Targetting**

##### **Targetting Putu Ayu Rainbow**

Menargetkan produknya kepada para pelajar yang sedang mengikuti perkembangan kuliner dari usia 7 hingga 20 tahun serta penduduk sekitar yang menyukai makanan manis pada kisaran semua umur. Lokasi yang dipilih yaitu di daerah kompleks pusat industri kecil, Kaum, Cakung, Jakarta Timur yang

merupakan kompleks strategis yang dikelilingi oleh sekolah-sekolah yang jaraknya berdekatan.

### 3.1.3 Positioning

Positioning dari Putu Ayu Rainbow adalah menjadikan Putu Ayu Rainbow sebagai makanan kekinian yang dapat bersaing dengan produk lain dengan mengunggulkan variant rasa yang unik serta warna yang menggugah selera.

## 3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

### a) Permintaan

Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu. (Rahardja dan Manurung, 2010:20)

**Tabel 1 Jumlah Pasar Potensial di daerah Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur.**

<b>Nama Populasi</b>	<b>Jumlah Siswa</b>
SDN 01 Jatinegara Kaum	600
SDN 02 Jatinegara Kaum	300
SDN 03 Jatinegara Kaum	620
SDN 04 Jatinegara Kaum	296
SDN 15 Kaum	250
SMPN 158 Jakarta	1.097
SMPN 90 Jakarta	1.523
SMAN 36 Jakarta	641

Penduduk di Jatinegara Kaum, Pulogadung	104.514
<b>Total</b>	109.841

Sumber : sekolah.data.kemendikbud.go.id, jaktimkota.bps.go.id 2017

Perkiraan pada permintaan potensial Putu Ayu Rainbow adalah dengan membagikan kuisisioner secara acak kepada konsumen. Dengan membagikan 20 kuisisioner secara acak yang menghasilkan 19 menyukai makanan manis dan 1 orang tidak terlalu menyukai makanan manis atau setara dengan 95% penyuka makanan manis dan 5% tidak terlalu menyukai makanan manis. Penulis mengambil sebesar 95% dari total populasi yang ada di tabel 1 sebesar 103.428

**Tabel 2 Jumlah Perkiraan Potensial Putu Ayu Rainbow Per Tahun**

<b>Tahun</b>	<b>Permintaan Potensial / tahun (unit)</b>
2018	90.428
2019	100.000
2020	122.000

**b) Penawaran**

Penawaran adalah jumlah barang yang produsen ingin tawarkan pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu. (Rahardja dan Manurung 2010:28)

**Tabel 3 Jumlah Penawaran Pesaing Putu Ayu Rainbow di daerah Jatinegara Kaum, Pulogadung, Jakarta Timur.**

<b>Nama Pesaing</b>	<b>Kapasitas Produksi/hari</b>	<b>Kapasitas Produksi/bulan</b>	<b>Kapasitas Produksi/tahun</b>
---------------------	--------------------------------	---------------------------------	---------------------------------

Donat	30	900	10.950
Risolles	40	1200	14.600
Kue Putu	20	600	7300
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>2.700</b>	<b>32.850</b>
<b>Rata-Rata</b>	<b>30</b>	<b>900</b>	<b>10.950</b>

Penawaran dari pesaing cukup berpeluang untuk pemula, dapat dilihat dari tabel 3 di atas bahwa permintaan perhari mencapai 90 unit, perbulan mencapai 2.700 unit, dan pertahun 32.850 unit.

### 3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

**Tabel 3 Prediksi Rencana Penjualan Leker Raibow Per Tahun**

Tahun	Permintaan	Penawaran	Peluang	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar
2018	90.428	32.850	70.578	58.400	82%
2019	100.000	33.000	72.000	65.700	91%
2020	122.000	35.000	73.000	69.350	95%

Sumber :Penulis, 2017

Untuk rencana penjualan Putu Ayu Rainbow seperti yang dilihat pada tabel di atas. Rencana penjualan sebesar 58.400 di tahun pertama atau sebesar 82 %, sedangkan pada tahun 2019 rencana penjualan sebesar 65.700 atau sebesar 91 % dan terus meningkat pada tahun 2020 sebesar 69.350 atau sebesar 95 %

### 3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

#### 3.4.1 Product

Produk (*product*) adalah barang fisik atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan (Madura, 2007:646). Produk leker rainbow dibuat dari bahan bahan berkualitas dengan kerenyahan yang pas dan rasa yang beraneka ragam diwarnai dengan bermacam-macam warna.



**Gambar 1 Logo Leker Rainbow**

Logo Putu Ayu Raibow menggambarkan produk yang ingin ditawarkan kepada konsumen yaitu Kue Putu warna-warni yang merupakan produk inovasi dari variant rasa agar konsumen selalu mengingat produk kami. Warna Pelangi pada logo menggambarkan selera konsumen yang berbeda-beda agar selalu memotivasi kami untuk selalu berinovasi dan mengedepankan selera konsumen. Serta lingkaran yang menggambarkan hubungan kewirausahaan anggota yang tidak akan pernah terputus.

#### 3.4.2 Harga

Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan untuk mendapat suatu barang atau jasa (Purwana dan Hidayat, 2016:84).

**Tabel 4 List harga dari Putu Ayu Rainbow**

Rasa	Harga
------	-------

3 Warna (Original, Nanas, Strawberry)	Rp. 10.000/4pcs
Rasa Original	Rp. 12.000/4pcs
Rasa Nanas	Rp 12.000/4pcs
Rasa Strawberry	Rp.12.000/4pcs

### 3.4.3 Promotion

Promosi adalah proses pengenalan atas produk kepada konsumen khususnya produk baru. Promosi dilakukan berbagai cara dalam usaha meningkatkan penjualan (Purwana dan Hidayat, 2016:93). Berikut ini contoh promosi yang akan Leker Rainbow lakukan demi meningkatkan penjualan yaitu:

#### a) Social Media

Adalah suatu metode penjualan melalui dunia maya atau yang biasa disebut internet dengan menggunakan akun dan pengemasan yang menarik dan inovatif agar dapat menarik pelanggan. Leker Rainbow akan memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan Line sebagai media promosi dan media pemberian testimoni mengenai produk untuk membangkitkan jumlah permintaan terhadap produk.

#### b) Personal Selling

Penjualan yang dilakukan sendiri oleh pemilik dengan cara menawarkan langsung kepada kerabat, teman dan masyarakat sekitar.

#### c) Event

Leker Rainbow akan mengikuti event-event yang ada di kota Jakarta seperti bazaar, festival kuliner dan pentas seni yang biasanya diadakan sekolah agar dapat lebih dikenal masyarakat khususnya target utama penulis yaitu, pelajar.

#### **3.4.4 Placement**

Pemilihan lokasi dari Leker Rainbow adalah di daerah sekitar kompleks pusat industri kecil, Jatinegara Kaum, Pulogadung, Jakarta Timur. Karena daerah tersebut merupakan kompleks strategis yang dikelilingi oleh sekolah dan juga terdapat industri kecil di dalamnya.

### **3.5 Analisis SWOT**

#### **3.5.1 Strength**

Kekuatan produk yang dimiliki adalah menggunakan pelayanan prima. Selain itu kue putu ayu ini juga rasanya enak, mengandung gizi, aman bagi kesehatan dan harganya relative murah tanpa adanya bahan pengawet. Bahan-bahan yang diperlukanpun mudah diperoleh.

#### **3.5.2 Weakness**

Kelemahan dalam usaha kue ini adalah banyak pesaing yang memasarkan produk sejenis. Selain itu karena tidak menggunakan bahan pengawet kue ini tidak dapat bertahan lama. Jadi, kue ini harus diusahakan laku.

#### **3.5.3 Opportunity**

Kue putu ayu ini berkualitas baik dan harganya relative murah dan banyak digemari masyarakat sehingga peluang masyarakat untuk membeli kue ini besar.

#### **3.5.4 Threat**

Ancaman yang mungkin terjadi dalam menjalankan usaha ini adalah muncul pesaing baru yang menjual produk sejenis sehingga harus mengantisipasinya dengan terus meningkatkan kualitas kue.

## 4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

### 4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Berikut ini merupakan struktur organisasi yang direncanakan oleh Putu Ayu Rainbow:

1. Nama Usaha : Putu Ayu Rainbow
2. Jenis Usaha : Makanan Ringan
3. Alamat Usaha : Jatinegara Kaum, Pulogadung, Jakarta Timur
4. Nama Pemilik : Siti Yusrinia
5. Status Pemilik di Usaha : Pemilik Usaha

### 4.2 Perijinan

Usaha ini termasuk usaha rumah tangga maka izin usaha yang dilakukan adalah melalui rukun tangga setempat dan apabila berkembang dan maju maka usaha ini akan membuka sebuah gerai yang memerlukan izin usaha. Dalam membuat izin usaha untuk membuka suatu usaha perizinan yang dibutuhkan hanya surat izin tempat usaha (SITU) dan surat izin usaha perdagangan (SIUP)

### 4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Sebelum memulai sebuah kegiatan usaha, maka diperlukan riset dan survei pasar yang dilakukan untuk melihat sebuah peluang, kebutuhan, dan keinginan konsumen.

**Tabel 5 Kegiatan Pra Operasional dan Jadwal Pelaksanaan**

No.	Kegiatan	Uraian Usaha	Jadwal Pelaksanaan
1.	Survei pasar	1. Melakukan survei lokasi. 2. Membagikan kuisisioner kepadamasyarakat sekitar daerah Penggilingan.	3minggu
2.	Menyusun konsep dan rencana	1. Membuat konsep desain produk dan tempat produksi.	2 minggu

3.	Mencari pemasok bahan baku	1. Mencari pemasok bahan baku dengan melakukan survei ke beberapa tempat.	1 minggu
4.	Perijinan	1. Mengurus Perizinan di RT/RW setempat 2. Mengurus berkas berkas yang diperkukan untuk pembuatan surat izin usaha perdagangan.	2 minggu
5.	Menyediakan peralatan dan perlengkapan serta bahan baku.	1. Membeli bahan baku di tempat pemasok. 2. Membeli dan menyediakan perlatanserta perlengkapan yang menunjang kegiatan usaha.	2 minggu
6 .	Menata barang	1. Menyusun peralatan dan perlengkapan serta bahan baku.	1 minggu
7.	Uji coba produksi	1. Membuat produk yang akan dipasarkan.	4 minggu
8	Promosi	1. Melakukan promosi di instagram. 2. Melakukan promosi melalui personalselling kepada teman dan keluarga.	3 minggu

Usaha ini adalah usaha kecil menengah yang bergerak dibidang kuliner, dalam proses penjualannya usaha ini melayani konsumennya baik *offline* yaitu pembelian langsung ataupun *online* yaitu pemesanan dimana konsumen dapat memesan langsung melalui media elektronik yang ada tanpa harus datang kelokasi tempat berjualan, jasa pengantaran ini hanya akan berlaku dalam radius 5 km akan dibebaskan dari tariff ongkos kirim, dan dalam media offline yaitu konsumen datang langsung ketempat penjualan akan langsung disambut hangat oleh para pegawai dan dilayani secara sopan sehingga dapat menimbulkan

kesan yang mendalam dari hati konsumen dan kami pun mendapatkan kepuasan karena telah melayani konsumen secara maksimal.

#### **4.4 Inventaris dan Supply Kantor**

##### **a) Inventaris Kantor**

Inventaris kantor dari usaha Leker Rainbow adalah straples, isi straples dan kalkulator. Straples berfungsi menyatukan kemasan mika agar membantu menjaga keawetan Putu Ayu Rainbow itu sendiri. Sedangkan kalkulator berfungsi membantu perhitungan jumlah yang dibayarkan oleh pelanggan.

##### **b.) Supply Kantor**

Supply kantor dari usaha Leker Rainbow yaitu nota dan pena. Nota berfungsi untuk mencatat penjualan yang dilakukan konsumen. Sedangkan stiker yaitu sebagai penanda atau merupakan ciri khas dari produk Leker Rainbow dan pena berfungsi sebagai alat untuk mencatat penjualan yang akan ditulis pada sebuah nota.

## **5. ASPEK PRODUKSI**

### **5.1 Pemilihan Lokasi**

Pemilihan lokasi usaha yang dipilih yaitu berada di Jatinegara Kaum, Puloagadung Jakarta Timur yang dikelilingi oleh sekolah-sekolah dimuali dari SDN 01 Jatinegara Kaum, SDN 02 Jatinegara Kaum, SDN 03 Jatinegara Kaum, SDN 04 Jatinegara kaum, SDN 15 Kaum, SMP 158 Jakarta, SMP 90 Jakarta, dan SMA 36 Jakarta sehingga dapat lebih mudah mencapai target dari Putu Ayu Rainbow. Kami memilih usaha ini dikarenakan kami telah melihat potensi dalam hal keunggulan pasar yang akan menguntungkan usaha ini dan warga sekitar.

### **5.2 Rencana Produksi**

Usaha ini adalah usaha kecil menengah yang bergerak dibidang kuliner, dalam proses penjualannya usaha ini melayani konsumennya baik *offline* yaitu pembelian langsung ataupun *online* yaitu pemesanan dimana konsumen dapat memesan langsung melalui media elektronik yang ada tanpa harus datang ke lokasi tempat berjualan, jasa pengantaran ini hanya akan

berlaku dalam radius 5 km akan dibebaskan dari tarif ongkos kirim, dan dalam media *offline* yaitu konsumen datang langsung ke tempat penjualan akan langsung di sambut hangat oleh para pegawai dan dilayani secara sopan sehingga dapat menimbulkan kesan yang mendalam dari hati konsumen dan kami pun mendapatkan kepuasan karna telah melayani konsumen secara maksimal, selain itu dalam proses penjualan usaha kami juga melakukan proses produksi yang akan kami rincikan sebagai berikut :

1. Menyiapkan bahan kue
2. Mencampur adonan kue (tepung terigu, air, telur, garam, gula pasir, vanili , ovalet dan pewarna makanan )
3. Menuangkan ke dalam cetakan putu ayu yang telah di isi bawahnya dengan kelapa
4. Kulit putu ayu dapat diisi sesuai warna perasa yang diinginkan.

### **5.3 Tenaga Produksi**

Usaha yang akan kami rilis ini akan dimulai dengan memiliki 1 orang tenaga produksi yang masing masing bertugas untuk melayani pelanggan dan memasak kue pada saat malam hari dan cukup mudah dan owner sendiri akan bertugas mengontrol, mengawasi, dan melengkapi pekerjaan dari pegawainya agar dapat tercipta pengendalian yang sesuai dalam usaha yang akan kami rilis ini.

Berikut ini merupakan kriteria yang harus dipnuhi calon karyawan Leker Rainbow:

1. Usia 17-35 tahun.
2. Giat, jujur, disiplin dan bertanggung jawab dalam bekerja.
3. Komunikatif

### **5.4 Bahan Baku dan Variant Isi**

**Tabel 6 Bahan Baku dan Variant Isi Leker Rainbow**

<b>Bahan Baku</b>	<b>Bahan Variant Isi</b>
Tepung Terigu	Pandan

Air	Kelapa
Telur	Strawberry
Garam	Nanas
Gula Pasir	
Pewarna Makanan	
Vanili	
ovalet	

Sumber : Penulis 2018

### 5.5 Mesin dan Peralatan

Putu Ayu Rainbow telah memperkirakan tentang pengadaan mesin dan peralatan yang akan digunakan adalah penunjang untuk kegiatan produksi sesuai dengan kebutuhan usaha dan keefisienan kinerja perusahaan yang akan kami rilis untuk jangka waktu 3 tahun kedepan.

**Tabel 7 Mesin dan Peralatan Leker Rainbow**

No.	Mesin dan Peralatan
1.	Kompor
2.	Pencetak Kue Putu Ayu
3.	Sendok
4.	Teko kecil
5.	Garpu

Sumber : Penulis, 2018

### 5.6 Tanah, Gedung dan Perlengkapan.

Kegiatan usaha dan proses produksi dari usaha Putu Ayu rainbow ini akan dimulai di daerah sekitar kompleks pusat industri kecil di daerah Jatinegara Kaum, Pulogadung, Jakarta Timur. Kami memilih usaha ini dikarenakan kami telah melihat potensi dalam hal keunggulan pasar.

## 6 ASPEK KEUANGAN

### 6.1 Sumber Keuangan

Modal yang diperlukan Putu Ayu Rainbow bersumber dari pinjaman orangtua yaitu sebesar Rp. 80.000.000 dan modal dari pemilik sebesar Rp. 25.000.000. Sehingga total modal mencapai Rp. 105.000.000

### 6.2 Kebutuhan Pembiayaan / Modal Investasi

**Tabel 8 Kebutuhan Modal Investasi Putu Ayu Rainbow**

<b>Uraian</b>	<b>Unit</b>	<b>Harga per unit</b>	<b>Jumlah</b>
1. Kompor	1 buah	Rp. 200.000	Rp. 200.000
2. Pencetak Kue	2 buah	Rp. 30.000	Rp. 60.000
3. Teko kecil	2 buah	Rp. 26.000	Rp. 52.000
4. Penjepit makanan	2 buah	Rp. 20.000	Rp. 40.000
5. Strapler	2 buah	Rp. 25.000	Rp. 50.000
6. Kalkulator	1 buah	Rp. 44.000	Rp. 44.000
7. Sendok	½ lusin	Rp. 15.000/lusin	Rp. 8.000
8. Kursi Plastik	3 buah	Rp 40.000	Rp. 120.000
<b>Total Kebutuhan Modal Investasi</b>			<b>Rp. 574.000</b>

Sumber : Penulis, 2018

Kebutuhan sumber daya modal investasi Leker Rainbow meliputi peralatan yang menunjang proses produksi dan penjualan dengan modal Rp. 574.000.

**Tabel 9 Depresiasi Peralatan Leker Rainbow**

<b>Peralatan</b>	<b>Total</b>	<b>Harga Total (Rp)</b>	<b>Umur Ekonomis</b>	<b>Depresiasi</b>
Kompore	1	Rp. 200.000	3 tahun	Rp. 70.000
<b>Total Depresiasi</b>				<b>Rp. 70.000</b>

Sumber : Penulis, 2017

Putu Ayu Rainbow menetapkan total depresiasi Rp. 70.000 dengan nilai ekonomis barang 3 tahun.

### 6.3 Kebutuhan Modal Kerja

**Tabel 10 Biaya Peralatan Kantor Putu Ayu Rainbow Per Tahun**

<b>Uraian</b>	<b>Unit</b>	<b>Harga</b>	<b>Jumlah</b>
1. Nota	20 unit	Rp. 34.000	Rp. 680.000
2. Pena	½ lusin	Rp. 16.000	Rp. 8.000
3. Isi Strapler	20 box	Rp. 4.500	Rp. 90.000
4. Kertas Menu	3 buah	Rp. 5.000	Rp. 15.000
<b>Total Biaya Peralatan Kantor</b>			<b>Rp. 793.000</b>

Diketahui bahwa kebutuhan perlengkapan kantor dari Putu Ayu Rainbow sebesar Rp. 793.000.

Tabel 11 Kebutuhan Modal Kerja Putu Ayu Rainbow tahun 2018

<b>Uraian</b>	<b>Unit</b>	<b>Harga (Rp)</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
Tepung Terigu	1 kg	10.000	10.000
Air	4 liter	5.000	20.000
Telur	1,5 kg	17.000	25.500
Garam	1 bungkus	5.000	5.000
Gula pasir	1 kg	16.000	16.000
Pewarna makanan	4 botol (campuran variasi warna)	8.000	32.000
Strawberry	10 kg	17.000	170.000
Pandan cair	20 Botol	8.000	160.000
Nanas	50 buah	5.000	250.000
<b>Total Modal Kerja Per Bulan</b>			<b>688.500</b>
<b>Total Modal Kerja Per Tahun (2018)</b>			<b>8.262.000</b>

Kebutuhan modal kerja dari Putu Ayu Rainbow selama sebulan atau sebanyak 4.500 buah Kue Putu Ayu sebesar Rp. 688.500 dan biaya modal kerja pertahun sebesar Rp.8.262.000. Harga Bahan Baku sewaktu-waktu bisa berubah.

**Tabel 12 Biaya Operasional Leker Rainbow**

<b>Uraian</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>	<b>Jumlah Per Tahun (Rp)</b>
Sewa Kios	850.000	10.200.000
Biaya Listrik	150.000	1.800.000
Biaya Air	100.000	1.200.000
Kuota Internet	60.000	720.000
Biaya Transportasi	50.000	600.000

<b>Total</b>	<b>1.210.000</b>	<b>14.520.000</b>
--------------	------------------	-------------------

Biaya operasional Putu Ayu Rainbow dalam sebulan sebesar Rp. 1.210.000 dan dalam setahun sebesar Rp. 14.520.000.

**Tabel 13 Biaya Gaji Leker Rainbow**

<b>Biaya Gaji</b>	<b>Jumlah Per Bulan (Rp)</b>	<b>Jumlah Per Tahun (Rp)</b>
Gaji Pemilik	800.000	9.600.000
Gaji Karyawan	400.000	4.800.000
<b>Total</b>	<b>1.200.000</b>	<b>14.400.000</b>

Putu Ayu Rainbow menggunakan 1 orang tenaga kerja yang diberi gaji perbulan sebesar Rp. 400.000. dan biaya total gaji keseluruhan selama setahun adalah Rp.14.400.000.

#### 6.4 Analisis Kelayakan Usaha

**Tabel 14 Estimasi Aliran Kas Leker Rainbow**

<b>Keterangan</b>	<b>Tahun 2018 (Rp)</b>	<b>Tahun 2019 (Rp)</b>	<b>Tahun 2020 (Rp)</b>
<b>Pendapatan Penjualan</b>	<b>58.404.000</b>	<b>65.700.000</b>	<b>69.348.000</b>
Modal Investasi	574.000	0	0
<b>Biaya Tetap</b>			
Biaya Gaji Pemilik	9.600.000	10.800.000	12.000.000
Biaya Gaji Karyawan	4.800.000	6.000.000	8.400.000
Depresiasi	70.000	0	0
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>14.470.000</b>	<b>16.800.000</b>	<b>20.400.000</b>
<b>Biaya Variabel</b>			
Biaya Bahan Baku	8.262.000	9.000.000	9.500.000
Biaya Sewa	10.200.000	10.800.000	11.400.000

Biaya Listrik	1.800.000	2.160.000	2.280.000
Biaya Air	1.200.000	1.800.000	2.040.000
Biaya Internet	720.000	900.000	960.000
Biaya Transportasi	600.000	1.200.000	1.440.000
Biaya Perlengkapan Kantor	793.000	850.000	880.000
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>23.575.000</b>	<b>26.710.000</b>	<b>28.500.000</b>
<b>Total Biaya</b>	<b>38.045.000</b>	<b>43.510.000</b>	<b>48.900.000</b>
<b>Arus Kas Sebelum Pajak</b>	<b>19.567.000</b>	<b>21.790.000</b>	<b>20.448.000</b>
Pajak (1%)	188.000	637.000	693.480
<b>Arus Kas Bersih Setelah Pajak (EAT)</b>	<b>18.982.960</b>	<b>21.133.000</b>	<b>19.754.520</b>
Depresiasi	70.000	70.000	70.000
Kas Bersih	19.448.960	21.403.000	19.684.520
Investasi	100.000.000	110.000.000	130.000.000
Kas	119.448.960	142.403.000	149.684.520
Discount Factor (20%)	0,8000	0,6400	0,5787
PV Kas Bersih	100.466.960	90.497.920	86.622.432

Sumber : Penulis, 2017

#### 6.4.1 Payback Period

Payback Period atau juga disebut periode yang diperlukan agar dapat menutup kembali seluruh pengeluaran investasi menggunakan arus kas bersih.

PP= Jumlah Investasi/ Arus Kas Bersih/Tahun Jumlah investasi = Rp. 105.000.000- 100.466.960 = 4.533.040

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

$PP = 4.533.040/65.700.000 \times 12 \text{ bulan} = 0,82$  atau 1 bulan. Pada perhitungan di atas di dapatkan bahwa payback period pada Putu Ayu Rainbow adalah selama 1 tahun 1 bulan.

#### **6.4.2 Net Present Value (NPV)**

Net Present Value adalah perbandingan antara PV kas bersih dengan PV Investasi selama umur investasi. Apabila menghasilkan hasil positif maka investasi diterima, jika bernilai positif maka investasi ditolak.

$$NPV = (PV \text{ Kas bersih} + PV \text{ Kas Bersih 2} + PV \text{ Kas Bersih 3}) - \text{In NPV} = (100.466.960 + 90.497.920 + 86.622.432) - 100.000.000 = 177.587.312.$$

Hasil NPV dari LekerRainbow sebesarRp. 177.587.312 dan mempunyai nilai positif sehingga investasi Putu Ayu Rainbow layak atau dapat diterima.

### **6.5 Analisa Keuangan**

#### **6.5.1 BEP dalam Unit**

$$\text{BEP} = \text{Total Fixed Cost} / \text{Harga Jual Per unit} - \text{Variabel cost}$$

a. Tahun 2018

$$\text{BEP} = 14.470.000 / 12.000 - 411 = \mathbf{1.249 \text{ unit}}$$

b. Tahun 2019

$$\text{BEP} = 16.800.000 / 12.000 - 410 = \mathbf{1.450 \text{ unit}}$$

c. Tahun 2020

$$\text{BEP} = 20.400.000 / 12.000 - 411 = \mathbf{1.760 \text{ unit}}$$

## 6.6 Laporan Keuangan

### 6.6.1 Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi ( Income Statement ) adalah rangkuman pendapatan dan beban untuk satu periode waktu tertentu, seperti satu bulan atau setahun.(Warren,CarlS.,2015:17)

**Tabel 15 Laporan Laba Rugi Putu Ayu Rainbow**

<b>Keterangan</b>	<b>2018 (Rp)</b>	<b>2019 (Rp)</b>	<b>2020 (Rp)</b>
<b>Pendapatan</b>	<b>58.404.000</b>	<b>65.700.000</b>	<b>69.348.000</b>
Biaya Bahan Baku	8.658.0000	9.200.000	9.500.000
Biaya Gaji	14.400.000	16.8000.000	20.400.000
Biaya Perlengkapan	793.000	850.000	880.000
Biaya Lain-Lain	14.520.000	16.860.000	18.120.000
Biaya Depresiasi	70.000	70.000	70.000
Total Biaya Operasi	38.441.000	43.780.000	48.940.000
<b>Lab a Operasi</b>	<b>19.963.000</b>	<b>21.920.000</b>	<b>20.408.000</b>
Pajak	584.000	657.000	693.480
<b>Lab a Setelah Pajak (EAT)</b>	<b>19.378.960</b>	<b>21.333.000</b>	<b>19.754.520</b>

Sumber : Penulis, 2018

Penghasilan bersih Putu Ayu Rainbow adalah Rp. 19.378.960 pada tahun 2018, Rp.21.333.000 pada tahun 2019 dan Rp. 19.754.520 pada tahun 2020.

### 6.6.2 Laporan Perubahan Modal

Laporan Perubahan Modal ( Statement of Changes in Equity ) adalah rangkuman perubahan dalam ekuitas pemegang saham perusahaan yang telah terjadi dalam periode waktu tertentu seperti dalam satu bulan atau satu tahun. (Warren, Carl S., 2015:17)

**Tabel 16 Laporan Perubahan Modal Leker Rainbow**

<b>Keterangan</b>	<b>2018 (Rp)</b>	<b>2019 (Rp)</b>	<b>2020 (Rp)</b>
-------------------	------------------	------------------	------------------

Modal Awal	100.000.000	110.000.000	130.000.000
Laba Bersih	19.378.960	21.333.000	19.754.520
Modal Akhir	80.621.040	88.667.000	110.24.480

Sumber : Penulis, 2018

Laporan perubahan modal Leker Rainbow sebesar Rp. 80.621.040 pada tahun 2018, sebesar Rp. 88.667.000 pada tahun 2019 dan Rp. 110.24.480 pada tahun 2020.

### 6.6.3 Neraca

Neraca atau laporan arus kas ( Statement of Cash Flow ) adalah rangkuman penerimaan dan pembayaran kas untuk periode waktu tertentu seperti satu bulan atau satu tahun. (Warren, Carl S., 2015:19)

**Tabel 17 Kas Leker Rainbow**

Keterangan	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)
Kas Bersih	19.448.960	21.403.000	19.684.520
Investasi Awal	100.000.000	110.000.000	130.000.000
Kas	119.448.960	142.403.000	149.684.520

Sumber : Penulis, 2017

**Tabel 18 Laporan Neraca Leker Rainbow**

Aktiva	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)
Kas	119.448.960	142.403.000	149.684.520
Peralatan	574.000	300.000	250.000
Akumulasi Penyusutan	70.000	70.000	70.000
Nilai Bersih Peralatan	504.000	230.000	180.000
Biaya Perlengkapan Kantor	793.000	850.000	950.000

<b>Total Aktiva</b>	<b>100.000.000</b>	<b>100.000.000</b>	<b>100.000.000</b>
<b>Passiva</b>			
Hutang	0	0	0
Modal	100.000.000	100.000.000	100.000.000
<b>Total Passiva</b>	<b>100.000.000</b>	<b>100.000.000</b>	<b>100.000.000</b>

Sumber : Penulis, 2018

## DAFTAR PUSTAKA

- Purwana, D., & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Purwana, Dedi & Wibowo, Agus. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincih Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal (Teori & Praktik)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.
- Rahardja, Prathama dan Manurung, Mandala. (2010). *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Warren, Carl S., dkk. (2015). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.