

**BEOSEOS SANGCHU (Jamur Daun Selada)**  
**(Perencanaan Pendirian Usaha Baeseos Sangchu)**

**Taufik Rakhman Hakim**

**Jurusan Pend. Adm. Perkantoran, Universitas Negeri Jakarta**

**Email : [taufik.rakhmanhakim@gmail.com](mailto:taufik.rakhmanhakim@gmail.com)**

Abstrak

Beoseos Sangchu adalah sebuah bisnis kuliner yang mengadopsi kebiasaan masyarakat negeri ginseng dalam menyantap daging panggang yang dipadatkan, dibarengi dengan daun selada sebagai pembungkus daging tersebut. Tentu, pengadopsian kuliner tersebut telah kami modifikasi sehingga lebih sehat, halal dan tanpa mengurangi kenikmatan dalam menyantapnya. Melihat potensi pangsa pasar yang dibarengi dengan menjamurnya penikmat musik dan budaya korea maka saya rasa potensi bisnis Beoseos Sangchu masih sangat terbuka luas. Dengan itu, Beoseos Sangchu akan selalu senantiasa menghadirkan keunggulan produk, harga yang bersaing dan tentunya inovatif dalam mengembangkan model makanan lain dengan *side dishes* beragam. Usaha ini akan saya dirikan di Economart, Universitas Negeri Jakarta, Rawamangun, Jakarta Timur. Saya memilih usaha ini karena saya melihat potensi dalam hal diferensiasi makanan yang telah ada sebelumnya di Universitas Negeri Jakarta, dan saya juga akan menyediakan jasa *free delivery order* dengan ruang lingkup kampus A Universitas Negeri Jakarta, dengan sistem *order with all you want*, yaitu pemesanan dengan berbagai macam media elektronik berbasis media sosial atau via sms. Berdasarkan analisis aspek keuangan, bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci : Beoseos Sangchu, free delivery order, order with all you want, side dishes.

Abstract

Beoseos Sangchu is a culinary business that adopts the habits of the ginseng country people in eating a compacted grilled meat, coupled with lettuce leaf as a meat wrapper. Of course, the adoption of these culinary has been modified so that more healthy, halal and without reducing the pleasure in eating it. Seeing the potential market share coupled with mushrooming musical and musical connoisseurs of korea then I think the business potential of Beoseos Sangchu is still very wide open. With that, Beoseos Sangchu will always bring the benefits of products, competitive prices and certainly innovative in developing other food models with diverse side dishes. This business I will establish at Economart, State University of Jakarta, Rawamangun, East Jakarta. I chose this business because I saw the potential in terms of food differentiation that existed before at the State University of Jakarta, and I will also provide free delivery order service with the scope of A University Campus Jakarta, with order with all you want system, various media electronic based on social media or via sms. Based on the financial aspect analysis, the business is feasible to run.

Keywords: Beoseos Sangchu, free delivery order, order with all you want, side dishes.

## **1. Pendahuluan**

### **1.1 Latar belakang berdirinya usaha**

Budaya korea untuk saat ini sedang digandrungi oleh anak muda. Menanggapi hal tersebut, saya mencoba mengangkat kuliner korea dengan modifikasi pada side dishes. Jika merujuk pada side dishes asalnya, maka kurang sesuai rasanya apabila saya akan memasarkan produk tersebut di Indonesia. Tentu, hal ini berbenturan dengan kebiasaan orang Indonesia yang mengkonsumsi makanan atau minuman yang berstatus Halal. Maka dari itu, saya mencoba mensubstitusinya dengan jamur sebagai side dishes awal. Jika respons pasar sesuai dengan harapan, maka saya akan mencoba mengembangkan berbagai macam side dishes yang tentunya tak bertentangan dengan norma – norma yang berlaku di Indonesia.

Di negara asalnya, Baesoes ini biasa diisi dengan daging panggang. Daging yang lumrah dikonsumsi adalah daging babi yang dipanggang lalu ditaburi bumbu sesuai selera dan dilumuri oleh saus atau kecap manis atau asin. Melihat kekosongan wisata kuliner korea di lingkungan Universitas Negeri Jakarta, maka bisnis Beosoes Sangchu masih sangat terbuka luas. Jenis usaha Beoseos Sangscu ini diberi nama usaha Beoseos Sangchu dikarenakan dalam pembuatannya daun selada dan jamur adalah komposisi dasar dalam pembuatan produk ini. Selain memadukan antara daun selada dan jamur, pembuatannya juga akan dipadukan dengan bumbu, saus, kecap dan aneka penikmat rasa lainnya dengan merspons keinginan pasar.

Penulis memilih beoseos sangchu ini sebagai suatu perencanaan bisnis karena ingin melakukan eksplorasi terhadap keinginan anak muda jaman sekarang yang seakan terus menerus mempunyai keinginan untuk menikmati sesuatu yang berbeda dari wisata kuliner yang dijalaninya. Dengan latar belakang yang sudah dibahas sebelumnya, maka bisnis Beoseos Sangchu ini diharapkan menjadi peluang untuk menjalankan bisnis ini agar mendapatkan respons pasar yang baik.

### **1.2 Visi, Misi dan Tujuan**

#### **A. Visi**

Memperluas wisata kuliner Indonesia dengan mengadopsi wisata kuliner korea yang telah dimodifikasi sesuai dengan kebiasaan masyarakat Indonesia sehingga menjadikan Beoseos Sangchu ini dapat diterima oleh masyarakat karena produknya yang berkualitas, menarik dengan harga yang bersahabat sebagai makanan cepat saji atau cemilan.

#### **B. Misi**

- Memberikan layanan prima kepada setiap konsumen.
- Kreatif dan Inovatif dalam merespons perkembangan zaman dan keinginan pasar.
- Mampu memberikan harga yang kompetitif namun tanpa mengesampingkan kualitas sebagai acua utama usaha.
- Menjamin kebersihan produk dan lingkungan produk agar menambah kepercayaan konsumen.

#### **C. Tujuan**

- Mempeluas wisata kuliner masyarakat Indonesia dengan memperkenalkan makanan yang bukan berasal dari Indonesia/Korea.

- Melakukan inovasi terhadap wisata kuliner yang diadopsi dari negeri korea tanpa menghilangkan kekhasan dari Beoseos Sangchu tersebut.
- Memasarkan produk hasil inovasi ini kepada berbagai kalangan khususnya mahasiswa, dosen maupun karyawan.
- Memenuhi keinginan konsumen.
- Mencari keuntungan tanpa mengesampingkan etika bisnis dan kebersihan produk.

## 2. Gambaran Usaha

Usaha Beoseos Sangchu ini merupakan usaha dibidang kuliner yang berkonsep makanan korea dengan modifikasi pada side dishes. Kegiatan penjualan dan pembelian akan dilakukan secara offline maupun online. Secara online akan dipasarkan melalui akun instagram @Sangchu\_UNJ , line sangchu99 atau whatsapp melalui nomor 0812-1284-0080. Untuk kegiatan penjualan offline bisa menghadiri Economart Universitas Negeri Jakarta, Rawamangun, Jakarta Timur. Dengan lama waktu buka adalah Senin – Kamis setiap jam 08.00 WIB sampai dengan jam 17.00 WIB.

Beoseos Sangchu ini terbuat dari jamur yang diolah dengan dua metode masakan yang berbeda, yaitu digoreng atau direbus. Lalu memadatkannya diatas sehelai daun selada, dibalur dengan bumbu bumbu pilihan dan saus sambal, tomat atau pun kecap sebagai pelengkap. Makanan ini juga akan dikemas dengan plastik mika, sehingga bisa terjaga kualitas Baeseos Sangchu ini dalam waktu yang cukup.

Ada beberapa keunggulan yang kemudian menjadikan penulis yakin adalah kualitas yang terjaga dengan baik, harganya yang terjangkau dan mampu bertahan dalam jangka waktu dan suhu yang cukup. Sehingga bisa membuat perut kenyang dan terpuaskan akan rasa dan kualitas dari Beoseos Sangchu ini bagi setiap pembelinya.

## 3. Aspek Pemasaran

### 3.1 Segmentasi, *targetting*, dan *Positioning*

#### A. Segmentasi Pasar

Segmentasi Beoseos Sangchu dari sisi geografi adalah produk Beoseos Sangchu ini akan dipasarkan di lingkup Universitas Negeri Jakarta. Dan dari sisi demografi Beoseos Sangchu ini ditujukan kepada semua kalangan mahasiswa, dosen dan karyawan Universitas Negeri Jakarta. Kemudian dari sisi psikografis, Beoseos Sangchu ini akan tepat rasanya apabila dipasarkan kepada masyarakat yang menginginkan efisiensi dan efektif, sehingga untuk mengkonsumsinya amat mudah dan mampu memberikan efek kenyang untuk jangka waktu tertentu.

#### B. Targetting

Target dari Beoseos Sangchu adalah mahasiswa, dosen dan karyawan Universitas Negeri Jakarta yang melakukan aktifitasnya di kampus tersebut.

#### C. Positioning

Positioning dari Baesoes Sangchu adalah sebuah terobosan baru dalam wisata kuliner masyarakat Indonesia, dengan harga yang kompetitif, namun tanpa mengesampingkan kualitas dari Baesoes Sangchu ini. Baesoes Sasngchu juga menerima pesanan melalui *online* maupun *offline*.

### 3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

#### A. Permintaan

Jumlah pengunjung diasumsikan 500 orang per minggu. Di dapatkan dari hasil pembagian kuesioner kepada 20 orang responden di Universitas Negeri Jakarta, Rawamangun, Jakarta Timur. Serta didapatkan 19 orang menyukai Baesoes Sangchu Bumbu Keju.

#### B. Penawaran

Untuk memperkirakan jumlah penawaran Beoseos Sangchu maka penulis melakukan survey penawaran ke pesaing daerah Depok, Jawa Barat.

**Tabel 1 Jumlah Penawaran Produk Pesaing**

<b>Pesaing</b>	<b>Penawaran per bulan (dalam buah)</b>
Jamur Crispy	900
Jamur Sup	120
Jamur Suwir	500
<b>Total</b>	<b>1.520</b>
<b>Rata-Rata</b>	<b>506,6</b>

Sumber: Penulis, 2018

### 3.3 Strategi Pemasaran Perusahaan

#### A. Product



Gambar 1. Produk Baesoes Sangchu

Dalam proses pembuatan Baeseos Sangcu, Jamur yang digunakan adalah jamur tiram yang sudah diolah berkategori berkualitas, daun selada bersih dan baru, kemudian ditaburkan bumbu – bumbu sesuai selera dan dilumuri saus atau kecap pilihan. Dibungkus dengan daun selada menjadikannya suatu santapan yang unik dan juga menyehatkan.

#### B. Harga

Harga yang ditawarkan oleh Beoseos Sangchu ini adalah Rp. 8.000/porsi. Setiap pembelian diatas 5 porsi akan mendapatkan potongan 5% dari total pembelian Beoseos Sangchu. Hal ini dilakukan untuk menarik minat konsumen untuk membeli Beoseos Sangchu.

#### C. Promosi

- **Social Networking**

Bentuk promosi yang dilakukan oleh Baeseos Sangchu adalah memperkenalkan produk kepada Mahasiswa, Dosen ataupun karyawan dengan cara memintanya untuk mengabadikan moment tersebut dengan

mamasukannya kedalam akun media sosial konsumen tersebut. Seperti, Instagram, Whatsapp, Line hingga Facebook.

- **Personal Selling**

Bentuk promosi selanjutnya adalah dengan menjalin komunikasi yang baik setelah memberikan pelayanan yang prima sehingga menjadikan konsumen mudah untuk melakukan promosi dari satu mulut ke mulut yang lain atau biasa disebut WOM (Word Of Mouth).

### 3.4 Analisis Swot

#### A. Strength (Kekuatan)

- ✓ Banyaknya varian rasa dan pedas dari setiap bumbunya
- ✓ Harganya sangat terjangkau
- ✓ Bahan baku mudah didapatkan

#### B. Weakness (Kelemahan)

- ✓ Kurangnya fasilitas penunjang seperti alat-alat professional
- ✓ Harga bahan baku yang tidak stabil
- ✓ Bahan baku tidak tahan lama kecuali dalam suhu tertentu

#### C. Opportunities

- ✓ Maraknya penggemar artis dan budaya korea di era sekarang ini bagi anak muda
- ✓ Semua kalangan masyarakat dapat menikmati produk ini
- ✓ Permintaan masyarakat akan makanan ringan, murah dan mengenyangkan semakin meningkat

#### D. Threats (Ancaman)

- ✓ Produk dapat dengan mudah ditiru oleh orang lain
- ✓ Maraknya pesain dengan bisnis yang serupa
- ✓ Ketidakstabilan bahan pokok sehingga memungkinkan untuk naik atau turun secara tiba-tiba.

## 4. Aspek Organisasi dan Manajemen

### 4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

1. Nama Usaha : Beoseos Sangchu
2. Jenis Usaha : *Home Industry*
3. Alamat Usaha : Jalan Rawamangun Muka, Jakarta Timur
4. Nama Pemilik : Taufik Rakhma Hakim
5. Status Pemilik Usaha : Pemilik Usaha

### 4.2 Perijinan

Dalam menjalankan sebuah bisnis, perijinan sangatlah penting dalam keberlangsungan bisnis. Dimana dalam suatu bisnis jika tidak memiliki perijinan, maka dapat dikatakan bahwa bisnis tersebut ilegal. Untuk itu, usaha Beoseos Sangchu akan membutuhkan perijinan dari pemerintah pusat, dan Baeseos Sangchu juga membutuhkan ijin usaha atau Surat Ijin Tempat Usaha dan ijin Badan Pengawas Obat dan Makanan) dan sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia.

## 5. Aspek Produksi

### 5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Pemilihan lokasi yang dipilih oleh Beoseos Sangchu adalah Economart Jalan Rawamangun Muka, Rawamangun, Jakarta Timur. Pemilihan lokasi ini dikarenakan akan banyak sekali mahasiswa, dosen maupun karyawan yang akan melalui jalur tersebut untuk pulang atau berangkat. Hal ini menandakan bahwa pemilihan lokasi tersebut sudah strategis dan mudah dikunjungi oleh para konsumen.

### 5.2 Proses Produksi

Proses produksi jamur yang digunakan oleh Beoseos Sangchu, yaitu :

1. Siapkan alat-alat dan bahan-bahan untuk membuat jamur tersebut, yaitu jamur, bumbu yang sudah ditumbuk halus, daun selada, dan saus atau kecap.
2. Bersihkan Jamur dengan air bersih sehingga tak ada lagi kotoran yang hinggap.
3. Angkat tirisan jamur lalu keringkan dengan mendiamkan sejenak.
4. Panaskan Minyak Goreng.
5. Masukkan irisan jamur ke dalam minyak yang sudah panas.
6. Goreng hingga jamurnya berubah menjadi kuning kecoklatan lalu tiriskan beberapa menit.
7. Apabila jamur sudah di goreng semua, maka langkah selanjutnya membuat lapisan coklat.
8. Siapkan wadah yang ada penutupnya sehingga memudahkan proses pemberian lapisan coklat.
9. Campurkan bubuk coklat dengan gula halus.
10. Masukkan irisan jamur yang telah ditiriskan dan bubuk coklat yang telah di campur gula halus kedalam wadah tersebut.
11. Kocok hingga irisan jamur dan bubuk coklat tercampur merata.
12. Beoseos Saangchu pun siap di kemas.

### 5.3 Tenaga Produksi

Tenaga produksi merupakan peranan penting dalam membantu proses pembuatan Jamur Selada. Usaha Beoseos Sangchu memiliki tenaga produksi dimana mereka merupakan pemilik dari usaha ini.

### 5.4 Mesin dan Peralatan

**Tabel 2 Mesin dan Peralatan**

No.	Mesin dan Peralatan	Keterangan
1	Pasahan	Untuk memotong jamur
2	Baskom	Untuk menempatkan jamur yang telah dipotong
3	Wajan	Untuk menggoreng jamur yang selesai dipotong
4	Plastik Mika	Untuk mengemas Beoseos Sangchu dengan baik
5	Capitan Makanan	Untuk mengambil side dishes.
6	Kompor	Untuk memasak Jamur
7	Tabung Gas	Sebagai tempat isi ulang gas

### 5.5 Tanah, Gedung dan perlengkapan

Kegiatan usaha dan proses produksi Beoseos Sangcu dilakukan di tempat yang sama agar tidak memerlukan biaya sewa yaitu di jalan Rawamangun muka, Jakarta Timur. Tempat ini strategis karena berdekatan dengan universitas agar memudahkan distribusi penjualan ke konsumen yang lebih menargetkan ke usia 10-35 tahun yang berada di jalan Rawamangun muka, Pulo gadung, Jakarta timur.

## 6. Aspek Keuangan

### 6.1 Sumber Pendanaan

Modal merupakan dana yang sangat dibutuhkan untuk membiayai operasi bisnis. Dalam memulai bisnis Beoseos Sangchu ini membutuhkan modal awal sekitar Rp. 6.000.000 yang mana diperoleh dari hasil penggabungan modal banyak orang pendiri Beoseos Sangchu sebesar 10% perorang.

### 6.2 Rencana Kebutuhan Modal Investasi

**Tabel 3 Kebutuhan Modal Investasi Beoseos Sangchu**

No	Peralatan	Unit	Harga Perunit	Total Harga
1	Kompor	2	Rp. 150.000	Rp. 300.000
2	Wajan	2	Rp. 80.000	Rp. 160.000
3	Baskom	4	Rp. 15.000	Rp. 60.000
4	Pasahan	2	Rp. 15.000	Rp. 30.000
5	Tabung Gas	2	Rp. 80.000	Rp. 160.000
6	Capitan Makanan	2	Rp. 35.000	Rp. 75.000
7	Plastik Mika	2	Rp. 20.000	Rp. 40.000
	<b>JUMLAH</b>			<b>RP. 825.000</b>

Sumber : Penulis, 2018

Kebutuhan sumber daya modal investasi Beoseos Sangchu meliputi barangbarang yang sangat diperlukan sebagai salah satu mmediapendukung dalam pembuatan Beoseos Sangchu dengan modal investasi sebesar Rp. 825.000.

**Tabel 4 Peralatan Depresiasi Beoseos Sangchu**

Peralatan	Total	Harga Total (Rp)	Umur Ekonomis	Depresiasi
Pasahan	2	30.000	3	18.000
Kompor	2	300.000	3	150.000
Capitan	2	75.000	3	40.000
Plastik Mika	2	40.000	3	15.000
<b>Total Depresiasi</b>				<b>223.000</b>

Sumber : Penulis, 2018

Beoseos Sangchu menetapkan nilai ekonomis selama 3 tahun untuk masing-masing barang dengan total depresiasi sebesar Rp 223.000.

### 6.3 Kebutuhan Modal Kerja

**Tabel 5 Perlengkapan Kantor Beoseos Sangchu**

Uraian	Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
1. Kertas Nota	1	10.000	10.000
2. Kartu Sticker	5	20.000	100.000
3. Stempel	1	30.000	30.000
4. Pena	1	15.000	15.000
<b>Total</b>		<b>75.000</b>	<b>155.000</b>
<b>Total pertahun</b>		<b>900.000</b>	<b>1.860.000</b>

Sumber : Penulis, 2018

Diketahui bahwa kebutuhan perlengkapan kantor dari Beoseos Sangchu adalah sebesar Rp. 155.000 perbulan dan dikalikan pertahun sebesar Rp. 1.860.000.

**Tabel 6 Kebutuhan Modal Kerja Beoseos Sangchu**

Kebutuhan modal kerja yang digunakan oleh usaha Chips Cau Coklat untuk menjalankan kegiatan usaha perbulannya :

No.	Perlengkapan	Unit	Harga perunit	Total
1.	Jamur	20 kg	Rp. 15.000	Rp. 300.000
2.	Aneka Bumbu	6 kg	Rp. 40.000	Rp. 240.000
3.	Minyak goreng	10 kg	Rp. 15.000	Rp. 150.000
4.	Gula halus	5 kg	Rp. 12.000	Rp. 60.000
5.	Plastic Mika	10 pack	Rp. 10.000	Rp. 100.000
6.	Gas 5 kg	5	Rp. 20.000	Rp. 100.000
7.	Kapur sirih	2	Rp. 10.000	Rp. 20.000
<b>Jumlah</b>				<b>Rp. 970.000</b>
<b>Total pertahun</b>				<b>Rp. 11.640.000</b>

Sumber: Penulis, 2018

Kebutuhan modal kerja untuk biaya menjalankan Beoseos Sangchu selama sebulan atau sebanyak 510 buah produk membutuhkan biaya sebesar Rp. 970.000,- dan dikalikan pertahun sebesar Rp. 11.640.000.

**Tabel 7 Biaya Operasional Chips Cau Coklat**

Uraian	Jumlah perbulan (Rp)
Sewa tempat	300.000
Biaya listrik	50.000
Biaya Brosur	30.000
Biaya air	30.000
Kuota internet	80.000
Biaya transportasi	50.000
<b>Total</b>	<b>540.000</b>
<b>Total pertahun</b>	<b>6.480.000</b>

Sumber: Penulis, 2018

Biaya operasional Beoseos Sangchu dalam sebulan adalah sebesar Rp 540.000 dan dikalikan pertahun sebesar Rp. 6.480.000



**Tabel 8 Biaya gaji Beoseos Sangchu**

Biaya gaji	Jumlah perbulan (Rp)
Gaji pemilik	3.000.000

Sumber: Penulis, 2018

Beoseos Sangchu tidak merekrut tenaga kerja karyawan karena semua proses produksi dilakukan oleh pemilik dengan beban gaji pemilik sebesar Rp 3.000.000

#### 6.4 Analisis Kelayakan Usaha

**Tabel 9 Estimasi Aliran Kas Beoseos Sangchu per Tahun**

Keterangan	Tahunn 2018	Tahun 2019	Tahun 2020
<b>Pendapatan Penjualan</b>	<b>62.400.000</b>	<b>65.320.000</b>	<b>70.100.000</b>
Modal Investasi	840.000	0	0
<b>Biaya Tetap</b>			
Biaya Gaji Pemilik	36.000.000	36.600.000	37.200.000
Depresiasi	223.000	223.000	223.000
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>36.223.000</b>	<b>36.823.000</b>	<b>37.423.000</b>
<b>Biaya Variabel</b>			
Biaya Bahan Baku	11.640.000	13.640.000	15.640.000
Biaya Sewa	3.600.000	4.200.000	4.800.000
Biaya Listrik	600.000	800.000	1.000.000
Biaya Air	360.000	420.000	480.000
Biaya Brosur	360.000	390.000	420.000
Biaya Internet	960.000	1.060.000	1.160.000
Biaya Transportasi	600.000	700.000	800.000
Biaya Perlengkapan Kantor	1.860.000	1.860.000	1.860.000
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>19.980.000</b>	<b>23.070.000</b>	<b>26.160.000</b>
<b>Total Biaya</b>	<b>57.043.000</b>	<b>69.893.000</b>	<b>63.583.000</b>
<b>Arus Kas Sebelum Pajak</b>	<b>5.357.000</b>	<b>5.427.000</b>	<b>6.517.000</b>
Pajak 1%	53.570	54.270	65.170
<b>Arus Kas Bersih Setelah Pajak (EAT)</b>	<b>5.303.430</b>	<b>5.372.730</b>	<b>6.451.830</b>
Depresiasi	223.000	223.000	223.000
Kas Bersih	5.526.430	5.595.730	6.674.830
Investasi	6.000.000	7.000.000	8.000.000

Kas	62.346.430	65.265.730	70.034.830
Discount Factor 10%	0.909	0.826	0.751
PV Kas Bersih	5.024.027	4.624.570	5.014.898

Sumber: Penulis, 2018

#### 6.4.1 Payback Period

Payback period adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk present value. Semakin kecil period waktu pengembaliannya, semakin cepat proses pengambilan suatu investasi (Purwana & Hidayat, 2016).

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

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

Jumlah Investasi = Rp 6.000.000  
Arus Kas Tahun ke-1 = Rp. 5. 526.430-

---

473.570

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:

$$PP = \frac{473.570}{5.595.730} \times 12 \text{ bulan} = 1,01 \text{ atau satu bulan}$$

Pada perhitungan diatas didapatkan bahwa *payback period* pada Beoseos Sangchu adalah selama 1 tahun 1 bulan.

#### 6.4.2 Net Present Value

Net present value (NVP) adalah analisis manfaat finansial yang digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha (Purwana & Hidayat, 2016).

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

$$NPV = \frac{\text{Kas Bersih}}{(1-r)} + \frac{\text{Kas Bersih 2}}{(1-r)^2} + \frac{\text{Kas Bersih 3}}{(1-r)^3} - \text{In}$$

$$= \text{Rp } 5.313.875 + \text{Rp } 6.052.341 + 7.502.508 - (\text{Rp } 6000.000)$$

$$= \text{Rp } 12.868.724$$

Hasil NPV dari Beoseos Sangchu sebesar Rp 12.868.724 dan bernilai positif, maka investasi Beoseos Sangchu layak atau dapat diterima.

### 6.4.3 Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha dalam suatu periode tertentu. Dalam laporan ini tergambar jumlah pendapatan dan sumber-sumber pendapatan serta jumlah biaya dan jenis-jenis biaya yang dikeluarkan

(Purwana & Hidayat, 2016)

**Tabel 15.laporan Laba/Rugi Beoseos Sangchu**

	<b>Tahun 2018</b>	<b>Tahun 2019</b>	<b>Tahun 2020</b>
<b>Pendapatan</b>	<b>62.400.000</b>	<b>65.320.000</b>	<b>70.100.000</b>
Biaya Bahan baku	11.640.000	13.640.000	15.640.000
Biaya Gaji	36.000.000	36.600.000	37.200.000
Biaya Perlengkapan	1.860.000	1.860.000	1.860.000
Biaya Lain-lain	6.480.000	7.570.000	8.220.000
Biaya Depresiasi	223.000	223.000	223.000
<b>Total Biaya Operasi</b>	<b>56.203.000</b>	<b>59.893.000</b>	<b>63.143.000</b>
Laba Operasi	6.197.000	5.427.000	6.967.000
Pajak 1%	624.000	653.200	701.000
<b>Laba Setelah Pajak (EAT)</b>	<b>6.821.000</b>	<b>6.080.200</b>	<b>7.668.000</b>

Sumber: Penulis, 2018

Laba usaha Beoseos Sangchu sebesar Rp 6.821.000 untuk tahun 2018, tahun 2019 sebesar Rp 6.080.200 dan untuk tahun 2020 sebesar Rp 7.668.000

### 6.5 Analisa Keuntungan

*Break Even Point* (BEP) adalah harga ditentukan berdasarkan titik impas ( Purwana, Hidayat 2016). Berikut di bawah ini merupakan rumus perhitungan BEP pada usaha Beaseos Sangchu Hidayat Purwana, Buku Studi Kelayakan Bisnis:

#### 6.5.1. BEP dalam Unit

##### Tahun 2017

BEP Varian Pedas = 4000

BEP Varian Manis = 1000

##### Tahun 2018

BEP Varian Pedas = 4300

BEP Varian Manis = 1300

### **Tahun 2019**

BEP Varian Pedas = 4600

BEP Varian Manis = 1600

### **6.5.2. BEP dalam Rupiah**

#### **Tahun 2017**

Varian Pedas = Rp. 60.000.000

Varian Manis = Rp. 40.000.000

#### **Tahun 2018**

Varian Pedas = Rp. 64.500.000

Varian Manis = Rp. 52.000.000

#### **Tahun 2019**

Varian Pedas = Rp. 69.000.000

Varian Manis = Rp. 64.000.000

## DAFTAR PUSTAKA

- Satu Jam (2016), *Jamur Chrispy*, Diakses pada 1 April 2018 dari [satujam.com](http://satujam.com)
- Maksindo (2017), *Peluang usaha jamur crispy dan analisis usahanya*, Diakses pada 31 Maret 2018 dari [www.tokomesin.com](http://www.tokomesin.com)
- Fadiati, A., Purwana, D., & Maulida, E. (2008). *Wirausaha: Jalur Cepat Menuju Sukses*. Jakarta: UNJ Press.
- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Hidayat, N., & Purwana, D. (2017). *Perpajakan : Teori & Praktik*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincah Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal (Teori & Praktik)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.
- Suyuti (2016), *Kandungan gizi jamur*, Diakses pada 31 Maret 2018 dari [gizinutrisiku.blogspot.co.id](http://gizinutrisiku.blogspot.co.id)