

CIBABO SURPRISE
(Perencanaan Pendirian Usaha Bola-Bola Ayam Aneka Rasa)
Tiara Ayu Suwandhini

Jurusan Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Jakarta

Email: tiaradhini@gmail.com

Abstrak

Chicken Ball Box Surprise (CIBABO SURPRISE) merupakan makanan cepat saji yang di dalam kemasannya berisi nasi, bola-bola ayam yang memiliki berbagai varian rasa seperti keju, abon, pedas, sayuran, jamur dll, serta tersedia saus pedas manis yang bisa dipilih menurut keinginan pelanggan dan dilengkapi kerupuk udang serta dikemas produknya di desain menyerupai sebuah kado dengan memberikan pita pada boxnya. Usaha ini berdiri di sekitar daerah kampus Universitas Negeri Jakarta, Jakarta Timur. Kami 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*, *whatsapp* dan lain lain. Berdasarkan hasil dari analisis aspek keuangan, bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : Cibabo Surprise, Bola-Bola Ayam

Abstract

Chicken Ball Box Surprise (CIBABO SURPRISE) is a fast food packed with rice, chicken balls with a variety of flavors such as cheese, shredded, spicy, vegetables, mushrooms etc., and available sweet spicy sauce that can be selected according to customer desire and equipped shrimp crackers and packaged products in the design resembles a gift by providing ribbon on the box. This business stands around the campus area of the State University of Jakarta, East Jakarta. We chose this business because we have seen the potential in terms of market advantage, this business provides delivery order service with maximum distance of 5 km will get free postage, promotion for our product is done through electronic media based on social media like instagram, line, whatsapp and etc. Based on the results of the financial aspect analysis, the business is feasible to run.

Keywords: Cibabo Surprise, Chicken Ball

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Bisnis kuliner memang tak ada habisnya, dari sekedar hobi makan pun kini bisa dijadikan sebagai peluang bisnis. Berbagai macam jenis makanan bermunculan dengan ragam kreatifitas yang menarik dan unik. Bisnis diartikan sebagai usaha untuk memperoleh keuntungan sesuai tujuan dan target dalam berbagai bidang, baik dilihat dari segi kuantitas, kualitas maupun waktunya. Keuntungan merupakan tujuan utama dalam dunia bisnis baik jangka pendek maupun jangka panjang. Keuntungan yang dimaksud adalah keuntungan finansial. Besarnya keuntungan ditetapkan sesuai target dan batas waktunya. (Purwana dan Hidayat, 2016:2)

Bermula dari sebagian besar orang menyukai ayam sebagai menu favorit mereka, maka kami menghadirkan produk bola bola ayam dengan berbagai varian rasa yang di balut saus pedas manis dan dikemas praktis dalam box dengan desain layaknya sebuah kado yang kami beri nama Cibabo Surprise. Kami juga seringkali memperhatikan kondisi mahasiswa yang kebigungan mencari tempat makan yang nyaman, enak dengan harga yang terjangkau, sehingga Cibabo Surprise dapat menjadi solusi bagi mereka yang tidak memiliki banyak waktu. Mereka tidak perlu berjalan untuk mencari tempat makan lagi karena produk kami dapat di pesan secara delivery dan mereka dapat langsung menikmati produk kami dimana saja dan kapan saja. Dengan latar belakang tersebut kami yakin produk kami dapat menjadi produk yang sangat diminati oleh berbagai kalangan terutama mahasiswa.

1.2. Visi, Misi dan Tujuan Usaha

a. Visi

Cibabo Surprise mampu menjadi solusi bagi mahasiswa atau sebagian orang yang tidak mempunyai banyak uang dan tidak mempunyai banyak waktu untuk makan, serta dapat membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat dengan menambahkan atau meningkatkan varian rasa yang lebih banyak lagi.

b. Misi

- 1) Menciptakan dan menambah inovasi dalam varian rasa
- 2) Memberikan pelayanan terbaik dan memuaskan konsumen.
- 3) Mempromosikan Cibabo Surprise kepada masyarakat melalui social media.
- 4) Menjamin mutu dan kualitas Cibabo Surprise ini dengan menggunakan bahan-bahan dengan kualitas terbaik.

c. Tujuan Usaha

- 1) Melakukan riset dan survey agar selalu bisa memenuhi permintaan pelanggan.
- 2) Menyediakan lapangan pekerjaan untuk warga yang tinggal di daerah kompleks.
- 3) Menjadi trend setter bagi kaula muda dalam berusaha dan memberikan antusiasme kaula muda untuk memulai sebuah usaha.

2. GAMBARAN USAHA

Cibabo Surprise merupakan usaha industri rumahan yang berlokasi di Jalan Pemuda 3, Jakarta Timur. Penjualan produk Cibabo Surprise dapat dipesan secara online maupun offline agar pelanggan dapat datang dan mencoba langsung produk ini. Keunikan dan keunggulan usaha dari Cibabo Surprise yang merupakan makanan cepat saji yang terdiri dari nasi, bola-bola ayam dengan pilihan rasa keju, abon, sayuran, jamur, dll, dilengkapi dengan saus pedas manis dan kerupuk udang, dikemas dalam kotak atau box berbahan dasar kardus sehingga memudahkan pelanggan untuk mengonsumsinya secara praktis dan bisa dibawa pulang (take away). Cibabo Surprise memiliki keunikan dalam kemasan produknya yaitu dengan desain menyerupai sebuah kado dengan pemberian pita pada boxnya. Hal ini untuk memberi kesan menarik dan kejutan kepada pelanggan yang akan mengonsumsi Cibabo Surprise.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1. Segmen Pasar, Target Pasar, dan Positioning

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah sebagai proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik (Tjiptono dan Chandra, 2012:150).

Cibabo Surprise mengelompokkan segmentasi pasar berdasarkan segmentasi demografi yaitu sebagai berikut

- 1) Segmentasi berdasarkan demografis : Cibabo Surprise memilih segmentasi usia remaja dan dewasa
- 2) Segmentasi berdasarkan geografis, yaitu mahasiswa dan masyarakat yang ada di sekitar kampus UNJ yang terletak di jalan Rawamangun muka, Jakarta timur.
- 3) Segmentasi berdasarkan ekonomi : menengah dan menengah ke bawah.

b. Target Pasar

Cibabo Surprise memilih target pasar baik kalangan mahasiswa serta masyarakat sekitar penggemar menu ayam baik anak-anak maupun dewasa yang berada pada kelas ekonomi menengah.

c. Positioning

Inovasi yang kami miliki terletak pada cita rasa yang lezat dengan varian rasa dan kemasan yang menarik berbeda dari yang sudah pernah ada. Cibabo Surprise sangat cocok bagi mereka penggemar menu ayam yang enak, cepat, mudah saat menyantapnya dan juga sehat.

3.2. Perkiraan permintaan dan penawaran

a. Perkiraan Permintaan Terhadap Produk

Permintaan adalah jumlah kesatuan barang yang oleh pembeli akan membeli dengan bermacam – macam harga selama jangka waktu tertentu (Manap 2016).

Tabel 1 Jumlah Pasar Potensial di Jl. Rawamangun Muka, Universitas Negeri Jakarta

NAMA KONSUMEN	JUMLAH PERMINTAAN
UNJ (Kampus A)	1000 orang
UNJ (Kampus B)	200 orang
SMA LABSCHOOL	500 orang
Pejalan Kaki	100 orang

Perkiraan pada permintaan potensial *Cibabo Surprise* adalah dengan membagikan 10 kuisioner secara acak kepada masing – masing konsumen. Dengan perbandingan 8 menyukai *Cibabo Surprise* dan 2 tidak menyukai *Cibabo Surprise* atau sebesar 80% menyukai dan 20% tidak menyukai. Penulis mengambil sebesar 70% dari populasi sebesar 1800 orang.

b. Perkiraan Penawaran Terhadap Produk

Penawaran adalah kesediaan penjual untuk menjual berbagai jumlah produk pada berbagai tingkat harga dalam waktu tertentu.

Bisnis *Cibabo Surprise* ini merupakan bisnis yang sudah ada. Namun, pada umumnya bisnis yang ada di pasaran berupa fried chicken, chicken katsu atau chicken saus. Keberadaan usaha *Cibabo Surprise* ini masih sangat sulit ditemukan, sedangkan bisnis ini mempunyai banyak peminat. Kelangkaan produk *Cibabo Surprise* bukan berarti bisnis ini tidak memiliki pesaing. Karena masih banyak makanan berbahan baku ayam lainnya dengan bentuk olahan yang lain (barang substitusi). Yang paling populer saat ini adalah chicken rise box

Tabel 3 Jumlah Penawaran Pesaing Piscoque Granat

Nama pesaing	Kapasitas produksi/hari (unit)	Kapasitas produksi/tahun(unit)	Kapasitas produksi/tahun (unit)
Chicken Rise Box	100 unit	3.000 unit	28.000 unit
Fried Chiken	50 unit	1.000 unit	12.000 unit
Chicken Katsu	50 unit	1.000 unit	12.000 unit
Rata-Rata	67 unit	1.333 unit	17.333 unit

Diperkirakan penawaran dari pesaing cukup kuat, dapat dilihat pada tabel 4.3 di atas bahwa permintaan per hari mencapai 67 unit, per bulan mencapai 1.333 unit, sedangkan untuk per tahun sebesar 17.333 unit.

3.3. Strategi Pemasaran Terhadap Pesaing

Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan serta untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingan.

3.3.1. Product (produk)

Produk adalah setiap apa saja yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan (Sumarni dan Soeprihanto, 2010:274)

Produk yang kami jual berupa Cibabo Surprise (bola-bola ayam). Bola-bola ayam dibuat dengan menggunakan bahan dan isian yang berkualitas dan pilihan. Untuk kemasan, Cibabo Surprise memiliki keunikan dalam kemasan produknya yaitu dengan desain menyerupai sebuah kado dengan pemberian pita pada boxnya. Hal ini untuk memberi kesan menarik dan kejutan kepada pelanggan yang akan mengonsumsi Cibabo Surprise. Di kemasan boxnya nanti akan terdapat nama usaha, logo, akun media sosial usaha dan nomer telepon di depan kemasan agar konsumen tahu dan apabila ingin memesan kembali terdapat nomor kontak yang dapat dihubungi.

3.3.2. Place (tempat)

Tempat dalam marketing mix biasa disebut dengan saluran distribusi, saluran dimana produk tersebut sampai kepada konsumen (Sumarni dan Soeprihanto, 2010:288).

Tempat produksi dirumah pribadi yang beralamat di Jl Pemuda 3, Jakarta Timur. Adapun lokasi penjualan Cibabo Surprise akan berjualan di tempat-tempat keramaian seperti sekitar kampus, tempat kerja atau sekolah. Dengan konsep *mobile shop* akan memungkinkan Pempek Beranak untuk menjangkau setiap tempat keramaian tersebut dibandingkan dengan konsep *stay shop*.

3.3.3. Price (harga)

Dari beberapa pendekatan harga yang ada. Cibabo Surprise memilih menggunakan pendekatan penetrasi pasar. Dengan dilakukannya strategi penetrasi pasar, Cibabo Surprise memiliki peluang membangun ketertarikan pelanggan melalui sektor harga. Cibabo Surprise menawarkan harga yang sangat terjangkau namun tetap memberikan kualitas dan cita rasa makanan yang terjamin kelezatannya. Yaitu harganya kisaran Rp 10.000 – Rp 15.000 tergantung varian rasa yang dipilih oleh pelanggan. Dengan harga yang cukup terjangkau kami yakin produk kami akan banyak disukai oleh pelanggan karena disamping mengedepankan cita rasa makanan yang enak kami juga memberikan kesan unik pada kemasan Cibabo Surprise.

3.3.4. Promotion (promosi)

Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran (Tjiptono, 2008:219). Strategi promosi dapat dilakukan melalui lima bentuk promosi yang paling dikenal yaitu periklanan, hubungan masyarakat, personal selling, promosi penjualan, dan penyaluran.

a. Periklanan (*Advertising*)

Bentuk promosi yang dilakukan dengan cara memasang Poster di sekitar kampus, atau lingkungan masyarakat yang ramai didatangi, pemasangan banner

agar dapat diketahui oleh semua masyarakat, serta juga menggunakan media sosial seperti Instagram, Whatsapp, BBM, Line sebagai media promosi.

b. Hubungan Masyarakat

Bentuk promosi yang digunakan Cibabo Surprise dengan lebih mengutamakan pelayanan kepada pelanggan dengan menggunakan kata-kata sopan, ramah dan cepat dalam merespon permintaan pelanggan.

c. Penjualan Personal (*Personal Selling*)

Penjualan personal yang digunakan sebagai media promosi oleh Cibabo Surprise melalui promosi secara langsung kepada teman dan masyarakat disekitar kampus.

d. Promosi Penjualan

Bentuk promosi penjualan yang digunakan oleh Cibabo Surprise dengan memberikan voucher untuk potongan harga bagi para pelanggan yang membeli sesuai ketentuan yang sudah ditetapkan, serta memberikan layanan delivery bagi pelanggan yang memesan sesuai ketentuan yang sudah ditetapkan.

e. Penyaluran

Membangun kerjasama dengan pemilik tempat yang strategis untuk memasarkan produk Cibabo Surprise dengan mini outlet.

3.4. Analisis Strategi

Analisis strategi dilakukan untuk mengetahui strategi yang akan dipakai dalam usaha Cibabo Surprise. Langkah pertama yang harus dilakukan adalah dengan mengidentifikasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threats*) yang dapat terjadi dalam usaha pengolahan Pempek Beranak.

a. Strength (Kekuatan)

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani (David, Fred R., 2005:47).

3.1 Kualitas

Pempek Beranak memiliki kualitas yang baik karena dibuat dengan bahan-bahan berkualitas tinggi dan cara-cara yang higienis.

3.2 Rasa

Cibabo Surprise memiliki citarasa yang unik dan lezat, selain itu Cibabo Surprise memiliki banyak varian rasa yang akan membuat pelanggan tidak bosan untuk mencobanya. Aneka rasa yang ditawarkan Cibabo Surprise yaitu keju, abon, pedas, sayuran, jamur dll

3.3 Desain Kemasan

Cibabo Surprise memiliki keunikan dalam kemasan produknya yaitu dengan desain menyerupai sebuah kado dengan pemberian pita pada boxnya. Hal ini untuk memberi kesan menarik dan kejutan kepada pelanggan yang akan

mengonsumsi Cibabo Surprise. Di kemasan boxnya nanti akan terdapat nama usaha, logo, akun media sosial usaha dan nomer telepon di depan kemasan agar konsumen tahu dan apabila ingin memesan kembali terdapat nomor kontak yang dapat dihubungi.

3.4 Harga

Harga Cibabo Surprise sangat terjangkau untuk mahasiswa atau masyarakat yang tidak memiliki uang banyak.

3.5 Bahan Baku

Bahan baku untuk pembuatan Cibabo Surprise mudah ditemukan di pasaran.

b. Weakness (Kelemahan)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan (David, Fred R., 2005:47).

1. Tidak tahan lama karena tidak menggunakan bahan pengawet.
2. Terkadang bola ayam tidak renyah lagi.
3. Adanya risiko dan kondisi ketidakpastian bahan baku yang relatif berfluktuasi harganya.
4. Adanya permintaan konsumen yang fluktuatif.

c. Opportunities (Peluang)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan (David, Fred R., 2005:47).

- a. Karena produk ini dari olahan ayam maka digemari oleh mayoritas masyarakat
- b. Kondisi ekonomi makro Indonesia yang mulai membaik.
- c. Meskipun permintaan masyarakat terhadap pempek fluktuatif, pada saat-saat tertentu permintaan masyarakat terhadap Cibabo Surprise sangat tinggi, misalnya untuk keperluan hajatan, hari-hari besar dan sebagainya.
- d. Banyaknya tenaga kerja di Jakarta
- e. Perkembangan teknologi
- f. Lokasi distributor yang dekat
- g. Peningkatan jumlah penduduk yang tinggi

d. Threats (Ancaman)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan (David, Fred R., 2005:47).

- a. Ancaman kami adalah adanya pesaing yang menjual makanan yang berbahan dasarnya ayam di tempat sekitar pemasaran produk. Cara kami mengatasinya

- yaitu dengan memberikan layanan yang lebih dan lebih giat lagi melakukan penjualan, serta melakukan modifikasi isi.
- b. Memiliki kompetitor dengan produk yang sama.
 - c. Pengurangan harga jual dikarenakan kompetitor
 - d. Pengaruh inflasi yang besar

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1. Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Struktur Organisasi

- a. Nama Usaha : Cibabo Surprise
- b. Bentuk Usaha : Perseorangan
- c. Lokasi : Jakarta Timur
- d. Nama Pemilik : Tiara Ayu Suwandhini
- e. Alamat : Jalan Pemuda 3, Jakarta Timur
- f. Status pemilik di Usaha : Pemilik Usaha
- g. E-mail : cibabosurprise@gmail.com
- h. No. Telp : 085883107190

4.2. Perijinan

Untuk perizinan usaha, Cibabo Surprise hanya memerlukan SIUP sebelum melakukan produksi. Cibabo Surprise juga akan mengurus perizinan kepada ketua RT setempat beserta warga yang tinggal disekitar lokasi usaha.

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 yang dilakukan oleh usaha Cibabo Surprise adalah melakukan riset pasar secara langsung, melihat dan menganalisis target yang ingin di bidiknya, melihat target yang belum terlayani oleh pesaing, melakukan beberapa survei, menyusun perencanaan produk, rencana penjualan, tenaga kerja, dan melihat seberapa besar modal yang harus dikeluarkan untuk membuka usaha tersebut.

5. ASPEK PRODUKSI

5.1. Jenis Produk

Cibabo surprise terbuat dari olahan daging ayam yang dibuat seperti bola-bola ayam yang memiliki isi berbagai varian rasa.

5.2. Volume Produk akan dibuat

Dalam hal kegiatan produksi, kami berusaha untuk mengoptimalkan bahan baku yang tersedia untuk diproduksi semaksimal mungkin. Perkiraan dalam sehari membuat.

5.3. Bahan dan Peralatan yang Dibutuhkan

1. Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Bahan baku dan juga bahan pembantu yang di butuhkan yaitu:

- 1) Daging ayam giling
- 2) Minyak Sayur
- 3) Tepung roti
- 4) Tepung terigu
- 5) Telur
- 6) Keju
- 7) Abon
- 8) Sayuran (Kol, Wortel, Daun Bawang)
- 9) Jamur
- 10) Garam
- 11) Gula
- 12) Lada
- 13) Bawang Putih
- 14) Tomat
- 15) Cabai merah
- 16) Cabai rawit
- 17) Jeruk nipis
- 18) Air
- 19) Beras
- 20) Kerupuk Udang

2. Proses Produksi

a. Proses Pembuatan Cibabo Surprise

- 1) Tambahkan lada, bawang bubuk dan garam pada ayam yang sudah dicincang halus.
- 2) Campur semua adonan bola-bola ayam, aduk hingga tercampur rata.
- 3) Ambil sekitar 1 sendok makan adonan ayam, bentuk bulat - bulat, isi sesuai selera, boleh di isi dengan keju, Abon, sambal pedas, sayuran, atau jamur (biar tidak lengket ditangan, balur tangan dengan tepung terigu terlebih dahulu)
- 4) Celup/ balur bola ayam ke tepung terigu, lalu celupkan ke telur kocok, dan celupkan lagi ke tepung terigu.

- 5) Panaskan wajan yang berisi minyak goreng terlebih dahulu (gunakan minyak yang cukup banyak).
- 6) Goreng bola ayam hingga coklat keemasan dan matang. lalu Angkat dan tiriskan.

b. Proses Pembuatan Saus

- 1) Rebus tomat, cabai, dan bawang (khusus untuk tomat direbus sebentar)
- 2) Lalu blender semua bahan-bahan yang telah di rebus
- 3) Setelah di blender masukan bahan-bahan tadi kedalam panci untuk dimasak dengan api kecil,tambahkan sedikit air, masukkan gula garam sesuai selera
- 4) Aduk-aduk sampai benar-benar kental atau sesuai yang diinginkan
- 5) Beri perasan asam jeruk, masak sampai sesuai dengan rasa dan kekentalan yang diinginkan
- 6) Angkat saus ketika sudah masak
- 7) Tata bola-bola ayam di piring, siram dengan saus asam manis.
- 8) Sajikan selagi hangat.

3. Tabel 4. Peralatan

No.	Mesin dan Peralatan	No.	Mesin dan Peralatan
1.	Kuali/penggorengan	10.	Wadah plastik 50 cm
2.	Saringan minyak	11.	Wadah plastik 80 cm
3.	Kompor gas	12.	Panci besar
4.	Tabung LPG 3 kg	13.	Panci kecil
5.	Spatula	14.	Talenan
6.	Pisau	15.	Penjepit
7.	Gunting	16.	Box
8.	Sendok	17.	Pita
9.	<i>Rice cooker</i>	18.	Kulkas

5.4. Tenaga Kerja

Tenaga Kerja yang dibutuhkan yaitu 2 orang, berikut ini merupakan kriteria yang harus dipenuhi oleh calon karyawan yang akan bekerja di Cibabo Surprise :

1. Wanita/Laki – Laki
2. Usia 17 tahun – 25 tahun
Giat, jujur, bertanggung jawab, ulet, disiplin, menarik dan dapat berkomunikasi baik dalam bekerja
3. Bersedia ditempatkan dibagian Produksi/Pemasaran

6. ASPEK KEUANGAN

6.1. Sumber Keuangan

Sumber Pendanaan yaitu

Modal sendiri Rp 97.115.000. Total Modal yang untuk mendirikan usaha Cibabo Surprise **Rp 97.115.000.**

6.2. Tabel 5. Kebutuhan Investasi

	Keterangan	Unit	Harga /unit	Jumlah
1.	Motor roda tiga	1	Rp 11.000.000	Rp 11.000.000
2.	Peralatan masak			
	- Kompor gas	1	Rp 250.000	Rp 250.000
	- Tabung lpg 3kg	2	Rp 120.000	Rp 240.000
	- Spatula	1	Rp 15.000	Rp 15.000
	- Kualu	1	Rp 60.000	Rp 60.000
	- Penjepit	1	Rp 20.000	Rp 20.000
	- Saringan minyak	1	Rp 10.000	Rp 10.000
	- Wadah plastik 50 cm	1	Rp 20.000	Rp 20.000
	- Wadah plastik 80 cm	1	Rp 25.000	Rp 25.000
	- Panci besar	1	Rp 100.000	Rp 100.000
	- Panci kecil	1	Rp 65.000	Rp 65.000
	- Pisau	2	Rp 15.000	Rp 30.000
	- Talenan	1	Rp 20.000	Rp 20.000
	- Gunting	1	Rp 10.000	Rp 20.000
	- Sendok Plastik	2	Rp 5.000	Rp 50.000
	- <i>Rice cooker</i>	10 pck	Rp 410.000	Rp 820.000
	- Box	2	Rp 30.000	Rp 300.000
	- Pita	10 pck	Rp 5.000	Rp 50.000
	- Kulkas	10	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
		1	Rp	Rp
3.	Cetak			
	- X- banner	1	Rp 120.000	Rp 120.000
	- Poster	4	Rp 12.500	Rp 50.000
Jumlah Modal Investasi				Rp 16.025.000

Kebutuhan sumber daya modal investasi Cibabo Surprise meliputi barang – barang yang sangat diperlukan sebagai salah satu media pendukung dalam pembuatan Cibabo Surprise dengan modal investasi sebesar **Rp 16.025.000**

Tabel 6. Peralatan Depresiasi Cibabo Surprise

Peralatan	Total	Harga Total (Rp)	Umur Ekonomis	Nilai Residu	Depresiasi
Motor	1	11.000.000	10	5.000.000	1.000.000
Total Depresiasi					1.000.000

Cibabo Surprise menetapkan nilai ekonomis selama 10 tahun untuk motor dengan total depresiasi sebesar Rp 1.000.000 per tahun dan nilai residu Rp 5.000.000.

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

a. Tabel 7. Bahan Baku Pokok

No	Nama Barang	Berat	Harga
1	Tepung Terigu	1/2 Kg	Rp 5.000
2	Tepung Roti	2 Kg	Rp 20.250
3	Daging Ayam Giling	2 Ekor	Rp 70.000
4	Telur	2 Kg	Rp 44.500
5	Keju	100gram	Rp 20.000
6	Abon	1 Bungkus	Rp 15.000
7	Wortel	1/2 Kg	Rp 10.000
8	Kol	1	Rp 7.000
9	Daun Bawang	1/2 Kg	Rp 5.000
10	Jamur	1/2Kg	Rp 14.000
11	Garam	1 Bungkus	Rp 4.000
12	Gula	1/4 Kg	Rp 4.000
13	Lada	1/2 Ons	Rp 7.000
14	Bawang Putih	1/4 Kg	Rp 10.000
15	Tomat	½ Kg	Rp 5.000
16	Cabai Merah	½ Kg	Rp 15.000
17	Cabai Rawit	½ Kg	Rp 15.000
18	Jeruk Nipis	2	Rp 2.000
19	Beras	1 Liter	Rp 13.000
20	Kerupuk Udang	1/2 Kg	Rp 10.000
	Total Perhari		Rp 295.750
	Total Perbulan		Rp 4.680.500
	Total Pertahun		Rp 56.166.000

Kebutuhan modal kerja dari Cibabo Surprise adalah **Rp 56.166.000** selama setahun yang didapat dari Jumlah Bahan Pokok dan Bahan Tambahan yang dibutuhkan, dengan seluruh bahan yang dibutuhkan dapat menghasilkan sebanyak 8.448 porsi selama setahun atau tahun 2018. Harga bahan baku yang di survei bisa berubah setiap waktu.

Tabel 9. Biaya Operasioanal dan Gaji Karyawan Cibabo Surprise

No	Keterangan	Unit	Jumlah
1	Gas 3 Kg	3 Tabung/Bln	Rp 60.000
2	Gaji Karyawan	2	Rp 1.500.000
3	Biaya Sewa Tempat Berjualan	Per Bulan	Rp 88.000
4	Transportasi	66 L/Bln	Rp 429.000
Total Beban Operasional Per Bulan			Rp 2.077.000
Total Beban Operasional Per Tahun			Rp 24.924.000

Kebutuhan untuk Biaya Operasioanal Cibabo Surprise sebesar **Rp 24.924.000** selama setahun atau tahun 2018.

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

Tabel 10. Estimasi Aliran Kas Cibabo Surprise per Tahun

Keterangan	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020
Pendapatan	Rp 126.720.000	Rp 142.560.000	Rp 158.400.000
Penjualan			
Modal Investasi	Rp 16.025.000	Rp	Rp
Biaya Tetap			
Biaya Gaji Karyawan	Rp 18.000.000	Rp 21.600.000	Rp 25.200.000
Depresiasi	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Total Biaya Tetap	Rp 19.000.000	Rp 22.600.000	Rp 26.200.000
Biaya Variabel			
Biaya Bahan Baku	Rp 56.166.000	Rp 57.008.490	Rp 57.863.617
Biaya Gas	Rp 720.000	Rp 792.000	Rp 864.000
Biaya Sewa	Rp 1.056.000	Rp 1.320.000	Rp 1.584.000
Biaya Transportasi	Rp 5.148.000	Rp 5.348.000	Rp 5.544.000
Total Biaya Variabel	Rp 63.090.000	Rp 64.468.490	Rp 65.855.617
Total Biaya	Rp 194.919.000	Rp 87.068.490	Rp 92.053.617
Arus Kas Sebelum Pajak	Rp 44.630.000	Rp 55.491.510	Rp 66.344.383

(EBT)			
Pajak 1%	Rp 1.267.200	Rp 1.425.600	Rp 1.584.000
Arus Kas Bersih Setelah Pajak (EAT)	Rp 43.362.800	Rp 54.065.910	Rp 64.760.383
Depresiasi	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Kas Bersih	Rp 44.362.800	Rp 55.065.910	Rp 65.760.383
Investasi	Rp 97.115.000	Rp 141.477.800	Rp 196.543.710
Kas	Rp 141.477.800	Rp 196.543.710	Rp 262.304.093
Diskon Faktor	0,909	0,8264	0,7513
PV Kas Bersih	Rp 40.325.785	Rp 45.506.468	Rp 49.405.775

6.4.1 *Payback Periode*

Metode *Payback Periode* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu atau periode pengambilan investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun.

$$\text{Jumlah Investasi} = \text{Rp } 17.355.000$$

$$\text{Arus kas tahun per-1} = \text{Rp } 44.362.800 -$$

$$\text{Rp. } 52.752.200$$

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:

$$\text{PP} = \frac{52.752.200}{55.065.910} \times 12 = 11,4 \text{ atau } 11 \text{ Bulan}$$

Pada perhitungan diatas dapat diketahui *Payback Periode* pada Cibabo Surprise adalah selama 1 Tahun 11 Bulan.

6.4.2 *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.

$$\begin{aligned} \text{Total PV kas bersih} &= \text{Rp } 40.325.785 + \text{Rp } 45.506.468 + \text{Rp } 49.405.775 \\ &= \text{Rp } 135.238.029 \end{aligned}$$

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

= Rp 135.238.029 – Rp. 97.115.000

= Rp 38.123.029

Hasil NPV dari Cibabo Surprise sebesar **Rp 38.123.029** yang mempunyai nilai positif. Maka investasi Cibabo Surprise layak atau dapat diterima.

6.6 Analisa Keuangan

6.6.1 BEP dalam Unit

Break Event Point (BEP) adalah harga yang ditentukan berdasarkan titik impas atau pulang pokok.

Tahun 2018:

Cibabo Surprise : 8448 porsi □

Tahun 2019:

Cibabo Surprise □ : 8.976 porsi

Tahun 2020:

Cibabo Surprise : 9.504 porsi

6.6.2 BEP dalam Rupiah

- Tahun 2018:

Cibabo Surprise : Rp 126.720.000

- Tahun 2019:

Cibabo Surprise : Rp 142.560.000

- Tahun 2020:

Cibabo Surprise : Rp 158.400.000

6.7 Laporan Keuangan

6.7.1 Laporan Laba Rugi

Laporan laba-rugi adalah laporan keuangan yang menggambarkan hasil-hasil usaha yang dicapai selama periode tertentu. Laba rugi bersih adalah selisih antara pendapatan total dengan biaya atau pengeluaran total. Pendapatan mengukur aliran masuk asset bersih (setelah dikurangi utang) dari penjualan barang atau jasa (Warsono, 2001: 26)

Tabel 11. Laporan Laba/Rugi Cibabo Surprise :

Keterangan	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020
Pendapatan	Rp 126.720.000	Rp 142.560.000	Rp 158.400.000
Biaya-Biaya			
Biaya Bahan Baku	Rp 56.166.000	Rp 57.008.490	Rp 57.863.617
Biaya Gaji Karyawan	Rp 18.000.000	Rp 21.600.000	Rp 25.200.000
Biaya Depresiasi	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Biaya Lain-Lain	Rp 6.924.000	Rp 7.460.000	Rp 7.992.000
Total Biaya Operasi	Rp 82.090.000	Rp 87.068.490	Rp 92.055.617
Laba Bersih Sebelum Pajak	Rp 44.630.000	Rp 55.491.510	Rp 66.344.383
Pajak 1%	Rp 1.267.200	Rp 1.425.600	Rp 1.584.000
Laba Bersih Setelah Pajak	Rp 43.362.800	Rp 54.065.910	Rp 64.760.383

Penghasilan bersih Cibabo Surprise adalah **Rp 43.362.800** untuk tahun 2018, tahun 2019 sebesar **Rp 54.065.910** dan untuk tahun 2020 adalah **Rp 64.760.383**.

6.7.2 Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal merupakan laporan yang berisi catatan terjadinya perubahan modal diperusahaan (Hidayat dan Purwana, 2016:149).

Tabel 12. Laporan Perubahan Modal

Keterangan	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020
Modal Awal	Rp 97.115.000	Rp 140.477.800	Rp 194.543.710
Laba Bersih	Rp 43.362.800	Rp 54.065.910	Rp 64.760.383
Modal Akhir	Rp 140.477.800	Rp 194.543.710	Rp 259.304.093

Laporan perubahan modal Cibabo Surprise adalah sebesar **Rp 140.477.800** untuk tahun 2018 sedangkan pada tahun 2019 adalah sebesar **Rp 194.543.710** dan tahun 2020 adalah sebesar **Rp 259.304.093**.

6.7.3 Neraca

Neraca adalah laporan keuangan yang menggambarkan posisi keuangan suatu organisasi pada suatu periode tertentu. Neraca perusahaan ini disusun berdasarkan persamaan dasar akuntansi, yaitu bahwa kekayaan atau aktiva

(assets) sama dengan kewajiban (liabilities) ditambah modal saham (stock equities) (Warsono, 2001: 25).

Tabel 13. Laporan Neraca Pempek Beranak

Aktiva	2018	2019	2020
Kas	Rp 141.477.800	Rp 196.543.710	Rp 262.304.093
Kendaraan	Rp 15.000.000	Rp 14.000.000	Rp 13.000.000
Depresiasi	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Nilai Bersih Perlatan	Rp 14.000.000	Rp 13.000.000	Rp 12.000.000
Perlengkapan	Rp 1.025.000	Rp 1.025.000	Rp 1.025.000
Total Aktiva	Rp 140.477.800	Rp 194.543.710	Rp 259.304.093
Passiva			
Hutang	0	0	0
Modal	Rp 140.477.800	Rp 194.543.710	Rp 259.304.093
Total Passiva	Rp 140.477.800	Rp 194.543.710	Rp 259.304.093

Untuk tahun 2018 total aktiva dan passiva sebesar **Rp 140.477.800** untuk tahun 2018 sedangkan pada tahun 2019 adalah sebesar **Rp 194.543.710** dan tahun 2020 adalah sebesar **Rp 259.304.093**.

7. PENUTUP

Dari proposal usaha ini dapat diambil kesimpulan bahwa membuka usaha pempek yang telah dimodifikasi cukup menguntungkan. Untuk mencapai kesuksesan, dalam setiap usaha diperlukan kegigihan dan pantang menyerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. (1999). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- David, Fred R. (2005). *Manajemen Strategis*. Edisi Sepuluh. Jakarta: Salemba Empat.
- 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, Dedi & Wibowo, Agus. (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.
- Sumarni, Murti dan John Soeprihanto. (2010). *Pengantar Bisnis (Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan)*. Edisi Lima. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Warsono. (2001). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Edisi Tiga. Cetakan Pertama. Jilid Satu. Malang: Bayu Media.