

PROPOSAL
PERENCANAAN PENDIRIAN USAHA
“PUVIN LAVA”

Disusun Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Kewirausahaan



*Building
Future
Leaders*

Disusun Oleh:

Vinia Auliya (8105163694)

Dosen Pengampu:

Dr. Dedi Purwana E.S.,M.Bus

ADMINISTRASI PERKANTORAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2018

PUVIN LAVA

(Perencanaan Pendirian Usaha Puding Lava)

**Jurusan Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta**

Vinia Auliya (8105163694)

Email: viniaauliya13@gmail.com

Abstrak

Puvin Lava merupakan bisnis kuliner makanan penutup (desert) dan cemilan kekinian dengan varian aneka rasa. *Puvin Lava* memproduksi puding dengan isian lava yang berupa vla dengan aneka rasa yang menggugah selera para konsumen. Aneka rasa yang kami sajikan berupa rasa yang mungkin terdengar asing di telinga konsumen, tetapi menarik perhatian. Tersedia 6(enam) varian rasa yaitu, rasa yang membara (red velvet), rasanya cinta (strawberry), rasa yang menyakitkan (chocolate), rasanya digantungan (mango), rasanya sendiri (taro) dan rasa yang dipendam (green tea). Dengan harga Rp. 8.000,- bisa mendapatkan 1 buah *Puvin Lava* yang menggugah selera. *Puvin Lava* ini menggunakan bahan baku pudding bubuk yang di seduh kemudian didinginkan, kemudian untuk lava nya terbuat dari susu yang dikentalkan hingga menjadi sebuah vla. Bisnis ini juga menyediakan jasa Delivery Order melalui jasa pengiriman ojek online. Promosi bisnis ini dilakukan melalui media sosial seperti Instagram, Line, dan Whatsapp. Berdasarkan analisis kelayakan usaha yang dilihat dari aspek pemasaran, aspek organisasi dan manajemen, aspek produksi dan aspek keuangan, bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Puvin Lava, Olahan Puding

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berkembangnya teknologi dan informasi yang semakin canggih membuat orang kini dapat dengan mudah memilih dan membeli makanan. Mereka juga memanfaatkan teknologi tersebut untuk mencari tahu apakah produk yang akan dikonsumsi itu aman atau tidak. Para remaja dan anak-anak tertarik pada makanan yang menarik dan juga simple. Kami memilih membuat bisnis makanan “pudding” yang memiliki rasa yang enak dengan harga yang cukup murah dan aman untuk dikonsumsi, karena tidak menggunakan bahan kimia yang berbahaya, serta memiliki kandungan gizi yang cukup.

Alasan kami memilih bisnis ini karena jika dilihat dari segi pangsa pasar dan permintaan, pudding cukup banyak diminati. Pembuatan pudding pun mudah untuk dilakukan, sehingga kami pun berpikir untuk melakukan bisnis pudding dengan menginovasi varian rasa dan isian, sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk kami. *Puvin Lava* ini memiliki beraneka ragam rasa, sehingga konsumen dapat memilih rasa yang sesuai dengan kesukaan mereka. *Puvin Lava* dikemas dalam bentuk yang sangat simple sehingga cocok dibawa dalam kegiatan apapun dan dapat dinikmati dalam kondisi apapun, baik pagi, siang ataupun malam hari.

1.2 Visi, Misi dan Tujuan

1.2.1 Visi:

Mengembangkan dan memperluas usaha *Puvin Lava* dengan semaksimal mungkin serta menjadikan *Puvin Lava* sebagai dessert dan cemilan kekinian yang sehat dan bergizi tinggi serta, memiliki ciri khas tersendiri yang dapat dinikmati oleh semua kalangan.

1.2.2. Misi:

1. Mengenalkan *Puvin Lava* sebagai salah satu cemilan dan dessert di lingkungan sekitar Universitas Negeri Jakarta.
2. Melakukan inovasi – inovasi berkelanjutan pada setiap rasa dan isian dari *Puvin Lava* .
3. Memenuhi kebutuhan serta permintaan dan kepuasan pelanggan.
4. Melakukan promosi produk lewat instagram.
5. Melakukan penawaran-penawaran yang menarik.
6. Membuka booth dan mengembangkan franchise *Puvin Lava*.
7. Memastikan bahwa produk yang dibuat aman, berkualitas dan memiliki manfaat kesehatannya.

1.2.3 Tujuan

1. Melakukan inovasi baru pada olahan puding yang berkualitas dan sehat.
2. Dapat memenuhi permintaan konsumen agar konsumen merasa puas.
3. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada para konsumen.
4. Menciptakan lapangan pekerjaan baru.

2. GAMBARAN USAHA

Puvin Lava merupakan usaha home industry yang berlokasi di Perumahan Paku Jaya Permai Blok A.19 No.11 RT.12 RW.05 Kelurahan Paku Jaya Kecamatan Serpong Utara, Tangerang Selatan.

Konsep pemasaran usaha ini adalah dengan cara menawarkan produk ini menggunakan booth di depan rumah dan melakukan penjualan menggunakan mobil pribadi dalam acara Car Free Day. Pemasaran juga dilakukan melalui media sosial berupa instagram agar produk dapat dikenal oleh konsumen.

Selain itu *Puvin Lava* juga melakukan pemasaran di sekitar lingkungan Universitas Negeri Jakarta, Rawamangun, Jakarta Timur. Target pasar dari usaha ini adalah para remaja, pelajar, mahasiswa.

Puvin Lava dibuat dengan proses perebusan bahan-bahan terlebih dahulu yaitu: susu cair, air, bubuk pudding/bubuk agar-agar, gula, perasa dan pewarna makanan. Perebusan dilakukan dengan api kecil dan harus selalu diaduk perlahan agar bubuk pudding/bubuk agar-agar tidak menggumpal. Setelah semua bahan tercampur dan mendidih (matang) matikan api lalu tuang kedalam cetakan hingga setengah bagian, diamkan 5 menit. Langkah kedua adalah membuat vanya degan merebus susu cair kemudian ditambahkan tepung meizena, aduk rata hingga mengental. Kemudian masukan vla ke dalam freezer dan tunggu hingga mengeras. Setelah mengeras masukan vla ke adonan puding tadi kemudian tambahkan puding hingga memenuhi cetakan. Diamkan selama beberapa menit. Masukkan ke dalam kulkas untuk rasa yang lebih nikmat.

Puvin Lava memiliki keunikan tersendiri dibandingkan dengan para pesaing yang ada. *Puvin Lava* bukan agar-agar atau pudding biasa, tetapi pudding ini adalah puding lembut yang apabila dipotong bagian tengahnya maka akan mengeluarkan cairan berupa lava yang terbuat dari vla. Ciri khas lain yang usaha ini miliki adalah nama tiap menunya.

Nama dari setiap menu Puvin Lava berkaitan dengan perasaan para remaja di zaman sekarang ini, sehingga para konsumen yang membaca menu akan merasa penasaran terhadap rasa yang ditawarkan. *Puvin Lava* juga akan memberikan penawaran-penawaran yang menarik untuk para konsumen salah satunya adalah memberikan kupon pembelian yang berisikan cap dari setiap pembelian puding, yang apabila cap tersebut mencapai 4 buah stample maka pembelian ke-5 akan mendapatkan potongan 50%.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmentasi, Targeting dan Positioning

3.1.1 Segmentasi

Pertama, Segmentasi geografis Puvin Lava berada di Kota DKI Jakarta khususnya daerah Jakarta Timur, dan Wilayah Tangerang. *Kedua*, Segmentasi demografis Puvin Lava lebih kepada anak-anak, remaja sampai dewasa. Mereka yang bersekolah, kuliah ataupun bekerja. *Ketiga*, pada segmentasi psikografis adalah orang-orang yang menyukai makanan manis dan juga hidup yang modern dan selalu mengikuti tren yang ada di zaman sekarang ini. *Keempat*, Pada segmentasi perilaku adalah dapat ditempatkan pada perilaku penduduk perkotaan yang merespon baik Puvin Lava terhadap inovasi olahan puding, rasa yang lezat serta memiliki

manfaat kesehatan (Purwana dan Hidayat, 2016:78).

3.1.2 Targeting

Puvin Lava mempunyai target anak-anak, remaja hingga dewasa dari usia 5 sampai 45 tahun. Puvin Lava menargetkan membuka booth baru didalam mall atau jalan raya besar dan lokasi yang dipilih ada di sekitar lingkungan kampus Universitas Negeri Jakarta, wilayah Tangerang dan Tangerang Selatan.

3.1.3 Positioning

Positioning dari Puvin Lava adalah menjadikan sebagai makanan dessert atau cemilan yang unik dan kekinian karena *Puvin Lava* memiliki keunikan di tekstur, rasa, isian dan namanya. Posisi *Puvin Lava* berada dipinggir jalan raya dan di depan pintu masuk Food Court, posisi tersebut ditempatkan disitu agar terlihat dengan muddah oleh pembeli. Ada beberapa strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan:

- a. Penetrasi pasar: *Puvin Lava* memberikan kupon dengan 4 kotak stample untuk pembelian pertama dan setiap pembelian kupon tersebut akan distampel, jika kupon tersebut penuh dengan stample maka pembelian setelahnya akan ada potongan harga sebesar 50%.

- b. Pengembangan produk: produk diletakan disebuah wadah/cup dan disegel agar kualitas produk tetap terjaga.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

3.2.1 Permintaan

Permintaan adalah berapa banyak jumlah barang yang diminta oleh konsumen pada waktu tertentu dengan tingkat harga tertentu. Menurut Sugiarto, Herlambang Sifat dari permintaan pembeli pada suatu barang dan jasa menerangkan tentang ciri hubungan antara jumlah permintaan dengan harga yang akan disepakati oleh penjual dan pembeli. Perkiraan pada permintaan potensial *Puvin Lava* adalah dengan membagikan tester secara acak kepada 20 konsumen. Dengan perbandingan 17 menyukai *puvin Lava* dan 3 tidak menyukai *Puvin Lava*.

3.2.2 Penawaran

Penawaran adalah sejumlah barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual (produsen) pada berbagai tingkat harga dan dalam waktu tertentu (per hari, per minggu, per tahun).

Tabel 1 Jumlah Penawaran Pesaing Puvin Lava

Pesaing	Produksi/thn
Silky Puding	18.000 botol
Puyo	72.000 cup
Rata-rata	45.000

Sumber:Observasi, 2018

3.3. Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tabel 2 Prediksi Rencana Penjualan Puvin Lava Per Tahun

	2018	2019	2020
Permintaan	13.000	15.500	17.000
Penawaran	12.000	15.000	16.000
Rencana penjualan	12.000	15.000	16.000

3.3 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.3.1 Produk (Product)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan, untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. *Puvin Lava* dibuat dengan bahan berkualitas yang dipacking dalam kemasan cup yang tertera logo dan terdapat nomer telepon agar konsumen dapat melakukan delivery order.



(Logo dan Produk Puvin Lava)

3.3.2 Harga (Price)

Harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang (Manap 2016:289).

Tabel 3 Harga Jual Puvin Lava

Rasa	Harga
-Rasa yang membara (red velvet)	Rp 8.000,-
-Rasanya cinta (strawberry)	
-Rasa yang menyakitkan (chocolate)	
-Rasanya digantungin (mango)	
-Rasanya sendiri (taro)	
-Rasanya dipendam (green tea)	

3.3.3. Distribusi (Place)

Distribusi dilakukan agar konsumen mudah menjangkau ssetiap lokasi yang ada. Jalur

distribusi yang dipakai untuk menyalurkan produk yaitu distribusi langsung. Produk disalurkan dari produsen ke konsumen langsung tanpa adanya perantara.

3.3.4. Promotion

Promosi adalah proses pengenalan atas produk kepada konsumen khususnya produk baru. Promosi dilakukan berbagai cara dalam usaha meningkatkan penjualan (Hidayat dan Purwana, 2016:93)

a. Brosur

Puvin Lava akan membagikan brosur agar dapat lebih dikenal, pembagian brosur akan dilakukan di sekitar kampus Universitas Negeri Jakarta, diwilyah booth *Puvin Lava* disekitaran Tangerang dan Tangerang Selatan.



b. Social Networking

Puvin Lava akan melakukan promosi lewat akun-akun media sosial seperti instagram, line dan whats app.

c. Hubungan Masyarakat (Public Relation)

Untuk menciptakan atau mempertahankan citra publik yang menguntungkan dan meningkatkan citra dari suatu produk penulis menggunakan bentuk promosi public relation. Penulis akan lebih mengutamakan pelayanan yang baik dengan sikap yang sopan dan ramah agar konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan

3.3.5 Placement

Pemilihan lokasi pemasaran dari Puvin Lava adalah dikawasan Universitas Negeri Jakarta, , wilayah Tangerang dan Tangerang Selatan, karena lokasi dekat dengan target pasar.

3.4 Analisis SWOT

3.4.1 Strength (Kekuatan)

1. Menggunakan bahan baku yang berkualitas tinggi
2. Harga yang terjangkau
3. Varian rasa baru yang menarik perhatian

3.4.2 Weakness (Kelemahan)

1. Produk tidak tahan lama
2. Merek yang belum dikenal oleh konsumen

3.4.3. Oppurtunities (Peluang)

1. Perhatian konsumen muda terhadap produk yang unik.
2. Varian rasa yang inovatif

3. Permintaan komsumen akan “dessert” yang cukup tinggi

3.4.5 Threat (Ancaman)

1. Banyaknya pesaing yang menjual pudding
2. Adanya pesaing lain dengan brand yang lebih terkenal

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Berikut ini merupakan struktur organisasi yang direncanakan oleh *Puvin Lava*:

1. Nama Usaha : Puvin Lava
2. Jenis Usaha : Pudding dengan beragam varian rasa dan isian lava
3. Alamat Usaha: Perumahan Paku Jaya Permai Blok A.19 No.11 RT.12 RW.05 Kelurahan Paku Jaya Kecamatan Serpong Utara, Tangerang Selatan
4. Nama Pemilik : Vinia Auliya
5. Status Pemilik di Usaha: Pemilik Usaha

4.2 Perijinan

Perijinan merupakan hal yang sangat penting karena dengan ijin usaha dapat berdiri dan dapat diakui keberadaannya. Berdasarkan peraturan yang berlaku, maka terdapat syarat perijinan yang harus dipenuhi

untuk membuka usaha dengan persetujuan dari pihak prodi, Fakultas dan Universitas serta agar bisnis ini dapat berdiri dan diakui keberadaannya perijinan yang dibutuhkan adalah SITU (Surat Izin Tempat Usaha) dan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan).

4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Kegiatan praoperasional adalah kegiatan yang dilakukan sebelum jalanya sebuah usaha, penulis melakukan:

1. Survey pasar
2. Survey dan riset di sekitar lokasi usaha (2 minggu)
3. Mencari pemasok dan bahan baku
4. Mengurus perizinan kepada staff gd L Universitas Negeri Jakarta (1 minggu)
5. Penyediaan produk dan perlengkapan.
6. Menghubungi pemasok untuk memesan bahan baku
7. Membeli perlengkapan dan peralatan 1 minggu
8. Uji coba produksi.
9. Membuat produk yang akan di pasarkan (1 minggu)
10. Melakukan promosi di instagram dan menginformasikan kepada teman dan kerabat (1 minggu)

4.4 Inventaris Kantor dan Supply Kantor

a. Inventaris Kantor

Inventaris kantor *Puvin Lava* berupa kalkulator. Kalkulator digunakan sebagai alat untuk menghitung berapa besar pemasukan dan pengeluaran. Selain itu, kantor juga membutuhkan Stampel untuk mengisi kupon setiap sekali pembelian.

b. Supply Kantor

Supply kantor digunakan untuk menunjang kegiatan *Puvin Lava* seperti menulis pesanan konsumen. Seperti, pulpen/pensil, kertas. Selain itu, *Puvin Lava* juga membutuhkan kertas kupon dan stampel untuk mencatat pembelian dan memberikan potongan harga.

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Pemilihan lokasi yang telah ditentukan untuk usaha *Puvin Lava* adalah Kampus A Universitas Negeri Jakarta, Wilayah Tangerang dan Tangerang Selatan. Pemilihan lokasi ini ditentukan dengan melihat sasaran atau target pemasaran dari usaha *Puvin Lava* sendiri.

5.2 Rencana Tata Layout

Booth digunakan sebagai tempat untuk berjualan yang akan mempermudah penulis karena memiliki ukuran yang kecil yang dapat dipindahkan dengan mudah. Dengan booth konsumen akan lebih tertarik.

5.3 Proses Produksi

Proses diartikan sebagai suatu cara, metode dan teknik bagaimana sesungguhnya sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan dan dana) yang ada diubah untuk memperoleh suatu hasil. Produksi adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa (Assauri, 1995). Berikut merupakan proses pembuatan Puvin Lava:

1. Bubuk puding dimasak dengan air kemudian tambahkan gula, tungu hingga mendidih
2. Buat lava dengan merebus susu kemudian tambahkan tepung meizena, aduk hingga mengental, kemudian masukan ke freezer, lalu tungu hingga mengeras.
3. Masukan puding kedalam cetakan hingga mencapai setengah dari cetakan.
4. Masukan lava yang sudah mengeras ke adonan puding tadi kemudian, isi kembali adonan puding hingga memenuhi cetakan.

5. Puvin Lava siap dinikmati oleh konsumen

5.4 Bahan Baku Dan Dan Bahan Pembantu

Didalam proses pembuatan makanan dan minuman membutuhkan bahan baku dan bahan pembantu. *Puvin Lava* memerlukan bahan-bahan tersebut agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas.

Tabel 4 bahan baku dan bahan pembantu

Bahan baku	Bubuk pudding dengan 6 varian rasa, susu, tepung meizena, gula
Bahan baku hias	Stiker komposisi dan logo nomor pemesanan
Bahan Baku Pembantu	Sendok dan wadah/cup

5.5 Tenaga Produksi

Pada awal-awal produksi, proses produksi *Puvin Lava* tidak memerlukan karyawan, karena dilakukan oleh pemiliknya sendiri. Mulai dari mengola menjadi puding sampai pemasaran. Pada tahun-tahun yang berikutnya, ada kemungkinan untuk merekrut karyawan. Jika usaha ini sukses dan maju dibidangnya, ada beberapa karyawan yang bisa

direkrut untuk membantu dalam pelaksanaan proses produksi, kriteria karyawan yang dibutuhkan adalah Giat, jujur, bertanggung jawab, ulet, disiplin, menarik dan dapat berkomunikasi dan baik dalam bekerja.

5.6 Mesin Dan Peralatannya

Puvin Lava menyiapkan mesin dan peralatan untuk pemakaian lima tahun kedepan.

Tabel 5 Mesin Dan Peralatan

Mesin dan Peralatan	Fungsi
Kompor gas	Tempat untuk memasak puding dan lava
Panci	Sebagai wadah untuk proses pemanasan bubuk pudding dan air menjadi pudding
Mangkok	Sebagai wadah untuk hasil akhir pudding
Spatula	Sebagai pengaduk dalam proses pembuatan pudding
Kulkas	Membuat cairan pudding menjadi

	padat dan dingin.
Gas	Membantu dalam proses pemasakan pudding

6. Aspek Keuangan

6.1 Sumber Pendanaan

Modal merupakan dana yang dibutuhkan dalam memulai sebuah bisnis. Modal digunakan untuk membiayai pengadaan aktiva dan dan operasi dalam bisnis. Modal awal *Puvin Lava* diperkirakan sebesar Rp 6.000.000,-. Modal tersebut didapatkan dari modal pribadi penulis/ pemilik usaha.

6.2 Rencana Kebutuhan Modal Investasi

Untuk kebutuhan modal investasi usaha *Puvin Lava* memerlukan Modal investasi yaitu sebesar Rp 2.160.000,- .

Tabel 6 Modal Investasi

Peralatan	Harga
Panci Besar 2pcs	Rp 300.000
Kompor	Rp 250.000
Spatula	Rp 10.000
Kulkas	Rp 1.400.000
Booth dan banner	Rp 2.000.000
Total	Rp 2.160.000

Tabel 7 Peralatan Depresiasi Puvin Lava

Peralatan	Total	Harga(Rp)	Umur	Depresiasi
Booth	2	1.000.000	5thn	200.000
Kulkas	1	1.400.000	5thn	280.000
Kompor	1	250.000	5thn	50.000
Total				530.000

Puvin Lava menetapkan nilai ekonomis selama 5 tahun untuk masing – masing barang dengan total depresiasi sebesar Rp 530.000,-

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Kebutuhan modal kerja yang dibutuhkan oleh *Puvin Lava* untuk mendukung kegiatan usaha adalah sebesar Rp 11.811.000.

Tabel 8 Kebutuhan Modal Kerja per Tahun

Nama	Jumlah	Harga(Rp)
Bubuk Puding	60kg @25.000	Rp 1.500.000
Pewarna Makanan	6 botol @5.000	Rp 30.000
Tepung Meizena	3kg @7.000	Rp 21.000
Susu Cair	30ltr @100.000	Rp 3.000.000
Air	30gln @5000	Rp 150.000
Gas	6tabung @200.000	Rp1.200.000
Gula	10kg @15.000	Rp 150.000
Cup	360pak @8.000	Rp 2.880.000
Sendok	360pak @8.000	Rp 2.880.000
Total		11.811.000

Tabel 9 Biaya Peralatan Kantor Puvin Lava per tahun

Nama	Harga
Kertas Note	Rp 25.000
Kalkulator	Rp 12.000
Stampel	Rp 35.000
Total	Rp 72.000

Diketahui bahwa kebutuhan peralatan kantor dari Puvin Lava adalah sebesar Rp. 72.000 pertahun.

Tabel 10 Biaya Operasional Puvin Lava per tahun

Nama	Harga(Rp)
Brosur	100.000
Listrik	2.000.000
Transportasi	500.000
Internet	300.000
Jumlah	2.900.000

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

Studi kelayakan bisnis memiliki peran penting untuk untuk menentukan layak tidaknya suatu bisnis. (Purwana, Hidayat 2016: 10)

Tabel 11 Analisis Kelayakan Bisnis Puvin Lava

Keterangan	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)
Pendapatan Penjualan	78.000.000	108.000.000	125.000.000
Modal Investasi	2.160.000	0	0
Biaya Tetap:			
Bahan Baku	11.811.000	11.900.000	12.000.000
Depresiasi	530.000	530.000	530.000
Total Biaya Tetap:	12.341.000	12.430.000	12..530.000
Biaya Variable			
Biaya Brosur	100.000	105.000	110.000
Biaya Internet	300.000	315.000	320.000
Biaya Transportasi	500.000	550.000	600.000
Biya Listrik	2.000.000	2.200.000	2.500.000
Biaya Perlengkapan Kantor	72.000	80.000	85.000
Total Biaya Variable	2.972.000	3.250.000	3.615.000
Total Biaya	15.313.000	15.680.000	16.145.000
Arus Kas Sebelum Pajak	62.687.000	92.320.000	108.885.000
Pajak (1%)	780.000	1.080.000	1.250.000
Arus Kas Bersih (EAT)	61.907.000	91.240.000	107.635.000
Depresiasi	530.000	530.000	530.000
Kas Bersih	62.437.000	91.770.000	108.165.000
Investasi	16.943.000	79.380.000	171.150.000
kas	79.380.000	171.150.000	279.315.000
Discount Factor (10%)	0,9090	0,8264	0,7513
PV Kas Bersih	56.755.233	75.842.975	81.265.965

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 periode atas pengembaliannya, maka akan semakin cepat pula proses pengembalian suatu investasi dari usaha tersebut (Hidayat dan Purwana 2016, h.150).

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

Jumlah Investasi = Rp 16.943.000

Arus Kas Thn Ke-1 = RP 62.437.000

$$= \frac{16.943.000}{62.437.000} \times 12 \text{ Bulan}$$

= 3,256 ~ 3 Bulan

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan didapatkan bahwa Payback Period pada usaha *Puvin Lava* adalah selama 3 Bulan.

6.4.2 Net Present Value

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (PV of proceed) dengan PV investasi (capital outlays) selama umur investas. Net Present Value (NPV) merupakan analisis manfaat finansial yang digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha

$$NPV = \frac{\text{Kas ersih1}}{(1+r)} + \frac{\text{Kas Bersih2}}{(1+r)^2} + \frac{\text{Kas bersih3}}{(1+r)^2} - \text{Investasi}$$

Atau NPV = Total PV kas bersih – Investasi

$$= (56.755.233 + 75.842.975 + 81.265.965) - 16.943.000$$

$$= 213.8643.903 - 16.943.000$$

$$= 192.921.903$$

Hasil NPV dari *Puvin Lava* sebesar Rp. 192.921.903 yang mempunyai nilai positif. Maka investasi *Puvin Lava* layak atau dapat diterima.

6.4.3 Internal Rate of Return

Internal Rate Of Return (IRR) adalah analisis manfaat finansial yang memperhitungkan tingkat pengembalian bunga suatu investasi. Dimana pada IRR memperhitungkan tingkat suku bunga nilai sekarang investasi dibandingkan dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa mendatang (Hidayat dan Purwana 2016, h.133).

IRR sangat penting untuk mendapatkan imbal hasil saat jatuh tempo. Dari perhitungan IRR didapatkan hasil sebesar 53% yang ternyata nilainya lebih besar dibandingkan dengan nilai BI rate sebesar 6.5% sehingga usaha ini layak untuk di jalankan.

6.5 Analisis Keuntungan

Break Even Point

Break Even Point ditentukan berdasarkan titik impas atau titik pulang pokok (Purwana, Hidayat 2016). Berikut di bawah ini merupakan rumus perhitungan BEP pada usaha *Puvin Lava* menurut Hidayat Purwana, dalam buku Studi Kelayakan Bisnis.

BEP dalam Unit

BEP yang dinyatakan dalam jumlah penjualan produk di nilai tertentu:

$$BEP = \frac{TFC}{P-VC}$$

$$BEP\ 2018 = \frac{15.313.000}{8000-3000} = 3.062\ \text{unit}$$

$$BEP\ 2019 = \frac{15.680.000}{8.000-3.200} = 3.266\ \text{unit}$$

$$BEP\ 2020 = \frac{16.145.000}{8.000-3.500} = 3.587\ \text{unit}$$

BEP dalam Rupiah

BEP yang dinyatakan dalam jumlah penjualan atau harga penjualan tertentu.

$$BEP = \left(1 - \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Kontribusi margin per unit}}\right) \text{ harga per unit}$$

*Dalam Rp

$$BEP\ 2018 = \frac{15.313.000}{1 - \left(\frac{3.000}{8.000}\right)} = 24.500.800$$

$$BEP\ 2019 = \frac{15.680.000}{1 - \left(\frac{3.200}{8.000}\right)} = 26.133.333$$

$$BEP\ 2020 = \frac{16.145.000}{1 - \left(\frac{3.500}{8.000}\right)} = 28.702.222$$

6.6 Laporan Keuangan

6.6.1 Laporan Laba Rugi

Laporan Laba/ Rugi adalah laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan yang diperoleh dan biaya – biaya yang dikeluarkan dalam suatu periode tertentu (Hidayat dan Purwana 2016, h.150).

Tabel 12 Laporan Laba Rugi Puvin Lava (Rp)

	2018	2019	2020
Pendapatan	78.000.000	108.000.000	125.000.000
Biaya bahan baku	11.811.000	11.900.000	12.000.000
Biaya perlengkapan	72.000	80.000	85.000
Biaya lain-lain	2.900.000	3.170.000	3.530.000
Beban depresiasi	530.000	530.000	530.000
Total Biaya Operasi	15.313.000	15.680.000	16.145.000
Arus Kas Sebelum Pajak	62.687.000	92.320.000	108.885.000
Pajak (1%)	780.000	1.080.000	1.250.000
Arus Kas Bersih (EAT)	61.907.000	91.240.000	107.635.000

6.8.5 Laporan Perubahan Modal

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

Tabel 13 Laporan Perubahan Modal (Rp)

	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020
Modal Awal	16.943.000	78.850.000	170.090.000
Laba Bersih	61.907.000	91.240.000	107.635.000
Modal Akhir	78.850.000	170.090.000	277.725.000

6.8.6 Neraca

Neraca merupakan laporan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada periode tertentu. Posisi keuangan yang dimaksud adalah posisi aktiva (harta) dan passiva (kewajiban dan ekuitas) suatu perusahaan (Hidayat dan Purwono, 2016:148)

Tabel 14 Laporan Kas Puvin Lava (Rp)

	2018	2019	2020
Kas Bersih	62.437.000	91.770.000	108.165.000
Investasi Awal	16.943.000	79.380.000	171.150.000
Kas	79.380.000	171.150.000	279.315.000

Tabel 15 Laporan Neraca Puvin Lava (Rp)

Aktiva	2018	2019	2020
Kas	79.380.000	171.150.000	279.315.000
Peralatan	2.160.000	1.630.000	1.100.000
Depresiasi	530.000	530.000	530.000
Nilai. Bersih Peralatan	1.630.000	1.100.000	570.000
Perlengkapan	72.000	72.000	72.000
Total Aktiva	79.452.000	171.222.000	279.243.000
Passiva			
Hutang	0	0	0
Modal	78.850.000	170.090.000	277.725.000
Total Passiva	78.850.000	170.090.000	277.725.000

DAFTAR PUSTAKA

Adiwarman A. Karim, (2007), *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007

Purwana, Dedi, & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.

Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di PerguruanTinggi*. 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.

Sugiarto, Herlambang, tedy dkk. 2005. *Ekonomi Mikro sebuah karya komprehersif*, PT.Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.