

ANALISIS KELAYAKAN PEMBUKAAN TOKO DONAT MADU CIHANJUANG DI GARUT DITINJAU DARI ASPEK PASAR, ASPEK TEKNIS, DAN ASPEK KEUANGAN

FEASIBILITY ANALYSIS OF OPENING A NEW BRANC OF DONAT MADU CIHANJUANG AT GARUT OBSERVED FROM MARKET ASPECT, TECHNICAL ASPECT, AND FINANCIAL ASPECT

¹M Naqi Syirazi, ²Budi Praptono, ³Rio Aurachman

¹²³Program Studi Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Telkom University

¹naqi.syirazi@gmail.com, ²budipraptono35@gmail.com, ³rio_aurachman@yahoo.com

Abstrak

Donat Madu Cihanjuang cabang Cikajang merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang kuliner dengan konsep Open Kitchen, produk fresh tiap harinya. Donat Madu Cihanjuang membuka outlet pertamanya di Jl. Cihanjuang No. 158A Cimahi, Jawa Barat dan mengalami peningkatan penjualan setiap tahunnya juga semakin banyak dengan kerjasama para pemilik gerai. Melihat fakta tersebut, calon pemilik gerai ingin membuka cabang Donat Madu Cihanjuang pada lokasi baru yang strategis dan terpilihlah Cikajang sebagai lokasi pembukaan cabang baru Donat Madu Cihanjuang. Dalam penelitian ini aspek pasar didapatkan dengan menyebarkan kuesioner kepada 312 responden yang berada di berbagai kecamatan Garut yang berumur 15-40 tahun untuk mengetahui berapa banyak pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran. Sedangkan untuk aspek teknis dan finansial digunakan data sekunder yang didapat dari berbagai sumber. Hasil penyebaran kuesioner menunjukkan persentase pasar potensial sebesar 83%, pasar tersedia 79,49%, dan untuk pasar sasaran perusahaan membidik 5% dari pasar tersedia. Hasil perhitungan finansial menunjukkan bahwa nilai NPV untuk periode 2018-2022 adalah Rp716,332,292,- persentase IRR sebesar 83,07%, dan PBP 1,385 tahun. IRR yang diperoleh lebih besar dari nilai MARR yaitu 15% dan NPV bernilai positif. Dari parameter tersebut, maka pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang Cikajang dapat dikatakan layak.

Abstract

Donat Madu Cihanjuang Cikajang is a culinary business with Open Kitchen concept, fresh products every day. Donat Madu Cihanjuang opened its first outlet on Jl. Cihanjuang No. 158A Cimahi, West Java and it increased sales every year and more with the cooperation of the branch owners of outlets. Seeing the fact, prospective owners of outlets want to open a branch of Donut Madu Cihanjuang on a new strategic location and selected Cikajang as the opening location of a new branch Donut Madu Cihanjuang. In this study the market aspect was obtained by spreading questionnaires to 312 respondents residing in Garut sub-districts aged 15-40 years to know how many potential markets, available markets, and target markets. As for the technical and financial aspects used secondary data obtained from various sources. The results of questionnaires spread indicate the percentage of potential market is 83%, the available market is 79,49%, and for the target market the company targets 5% of the available market. The results of financial calculations indicate that the NPV value for the period 2018-2022 is Rp716,332,292,- the percentage of IRR of 83,07%, and PBP 1.385 years. The IRR obtained is greater than the MARR value of 15% and the NPV is positive. From these parameters, the opening of shop branch of Donat Madu Cihanjuang Cikajang can be said to be feasible.

1. Pendahuluan

Konsumsi tepung terigu di Indonesia sendiri sangatlah besar. Indonesia merupakan importir tepung terigu terbesar di dunia. Dapat kita lihat bahwa potensi produk di Indonesia sangat besar dan masyarakat Indonesia sudah familiar dengan produk – produk berbahan dasar tepung terigu salah satunya donat. Sejarah gerai donat di Indonesia menunjukkan potensi yang sangat besar dalam bidang kuliner donat. Industri bakery pun tidak terpengaruh oleh Asean China Free Trade Agreement (ACFTA) dikarenakan roti termasuk makanan segar yang masa kadaluarsanya pendek membuat produk roti impor tidak bertahan lama di Indonesia merupakan faktor kuat dalam mempertimbangkan pembukaan toko donat di Indonesia.

2. Landasan Teori

2.1 Definisi Studi Kelayakan

Menurut Yacob (1998) mengemukakan bahwa studi kelayakan (*feasibility study*) adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha / proyek dan merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha / proyek yang direncanakan. Studi kelayakan bisnis adalah penelitian mengenai rencana bisnis yang menganalisis kelayakan suatu bisnis dan menganalisa secara rutin mengenai kegiatan operasional dalam rangka mencapai keuntungan yang maksimal dalam waktu yang tidak dapat ditentukan (Husnan, 2005).

Hal – hal yang perlu diperhatikan dalam studi kelayakan adalah (Umar, 2003):

- a. Ruang lingkup kegiatan proyek
Disini perlu dijelaskan bidang – bidang apa dimana proyek akan beroperasi.
- b. Cara kegiatan proyek dilakukan
Dalam hal ini apakah proyek akan ditangani sendiri, atau akan diserahkan pada pihak lain.
- c. Evaluasi terhadap aspek – aspek yang akan menentukan berhasilnya seluruh proyek
Mengidentifikasi faktor – faktor keberhasilan usahanya.
- d. Sarana untuk proyek
Kebutuhan dan fasilitas – fasilitas yang diperlukan untuk proyek.
- e. Hasil kegiatan proyek dan biaya yang ditanggung untuk memperoleh hasil proyek
- f. Akibat yang bermanfaat ataupun tidak dari adanya proyek tersebut
- g. Langkah – langkah untuk mendirikan proyek atau memperluas proyek, beserta jadwal masing – masing proyek.

2.2 Tujuan Studi Kelayakan

Menurut Kasmir dalam bukunya (Kasmir, 2008, hal 151) terdapat lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, yaitu :

1) Menghindari risiko kerugian

Untuk mengatasi Risiko kerugian di masa yang akan datang ada semacam kondisi kepastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan risiko yang tidak kita inginkan, baik risiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan

2) Memudahkan Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal – hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan tersebut meliputi :

- a. Berapa jumlah dana yang diperlukan?
- b. Kapan usaha akan dijalankan?
- c. Dimana lokasi usaha akan dibangun?
- d. Siapa yang akan melaksanakannya?

- e. Berapa besar keuntungan yang akan diperoleh?
- f. Berapa besar keuntungan yang akan diperoleh?
- g. Bagaimana cara mengatasinya jika terjadi penyimpangan?

3) Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan usaha. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus diikuti. Pedoman tersebut telah terususun secara sistematis, sehingga usaha yang dilaksanakan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun

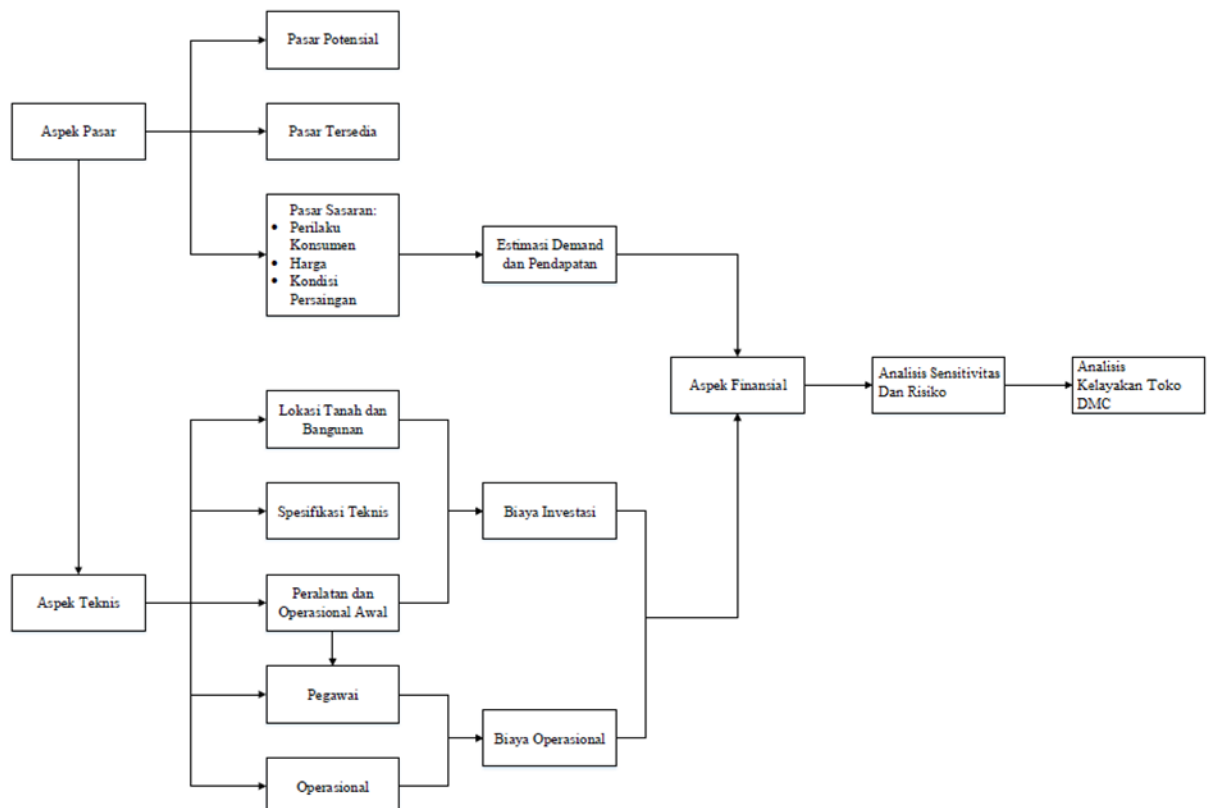
4) Memudahkan Pengawasan

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan kita untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

5) Memudahkan pengendalian

Apabila dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan agar tidak melenceng dari target yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

3. Metodologi Penelitian



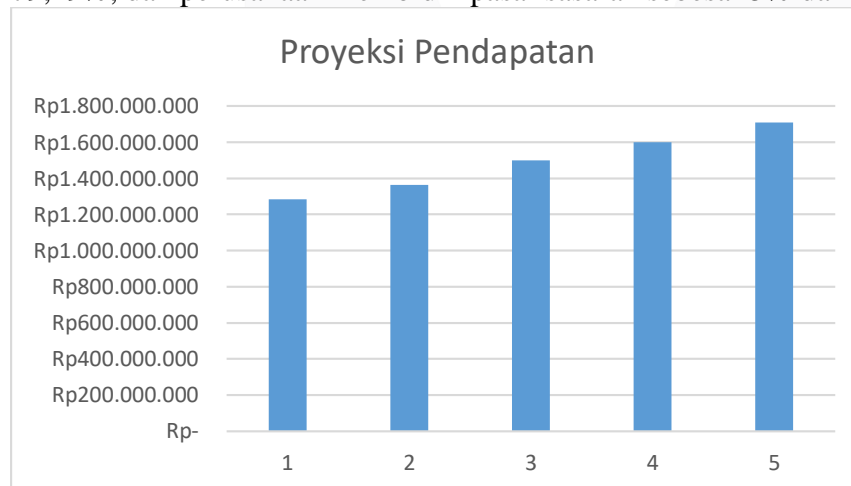
Gambar di atas menunjukkan bahwa analisis kelayakan yang dilakukan dalam penelitian meliputi aspek pasar, aspek teknis, aspek finansial dan dilakukan analisis sensitivitas dan risiko. Hasil dari analisis sensitivitas dan risiko menentukan apakah pembukaan toko Donat Madu Cihanjuang layak atau tidak.

Analisis aspek pasar dalam penelitian ini menentukan jumlah demand. Pertama menganalisis pasar potensial lalu mencari pasar tersedia berdasarkan hasil analisis pasar potensial. Setelah mengetahui jumlah pasar tersedia, penelitian ini dilanjutkan dengan

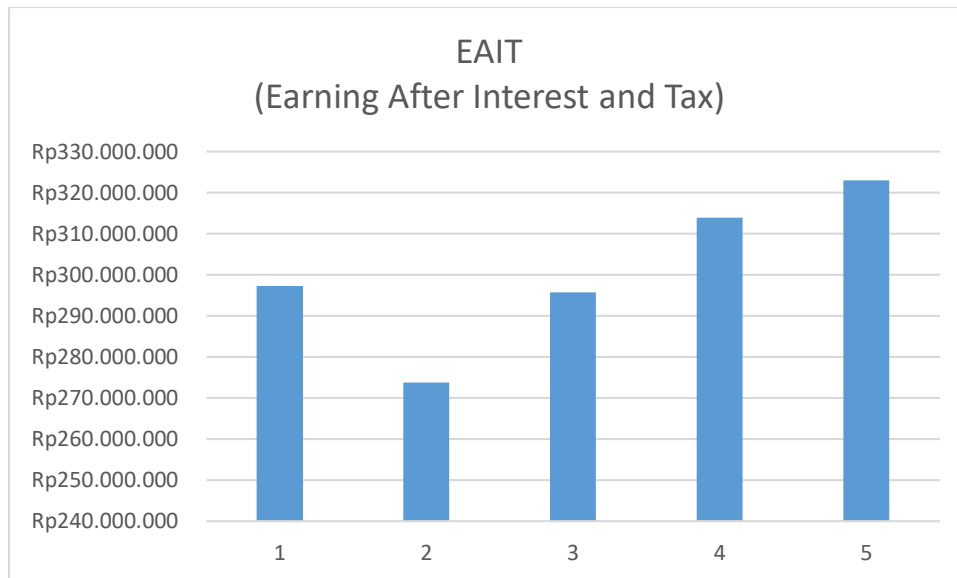
menganalisis pasar tersedia hingga mendapatkan pasar sasaran yang akan dituju. Hasil analisis pasar sasaran adalah jumlah permintaan. Jumlah permintaan (*demand*) akan digunakan kedalam objek teknis dan finansial. Selain itu aspek pasar akan memperlihatkan persaingan yang ada. Untuk menganalisa aspek pasar tersebut maka diperlukan riset pasar dengan turun langsung ke lapangan atau mengumpulkan data dengan kuesioner dan wawancara. Analisis aspek teknis akan menunjukkan semua aspek teknis operasional yang dibutuhkan pada pembukaan toko donat madu cihanjuang di kota Garut. Aspek teknis ini dipengaruhi oleh spesifikasi teknis meliputi lokasi pembangunan usaha yang strategis, jumlah pegawai yang dibutuhkan, serta peralatan yang akan digunakan untuk kelangsungan usaha ini. Hasil analisis dalam aspek teknis akan menunjukkan kebutuhan investasi dan biaya operasional pembukaan toko donat madu cihanjuang di kota Garut. Hasil dari analisis aspek pasar dan aspek teknis akan menjadi input dalam aspek finansial. Analisis aspek finansial meliputi analisis dana yang diinvestasikan, pendapatan, biaya operasional serta perhitungan parameter untuk menilai tingkat investasi. Analisis ini akan menggambarkan proyeksi keuntungan usaha serta tingkat pengembalian investasi dalam menggunakan tools NPV, IRR dan PBP. Setelah melakukan berbagai aspek analisis maka diperlukan analisis risiko dan sensitivitas untuk mengetahui apakah penelitian yang dilakukan bisa diimplementasikan atau tidak sehingga nantinya akan dapat diberi kesimpulan apakah pembukaan toko Donat Madu Cihanjuang di Garut layak atau tidak.

4. Pembahasan

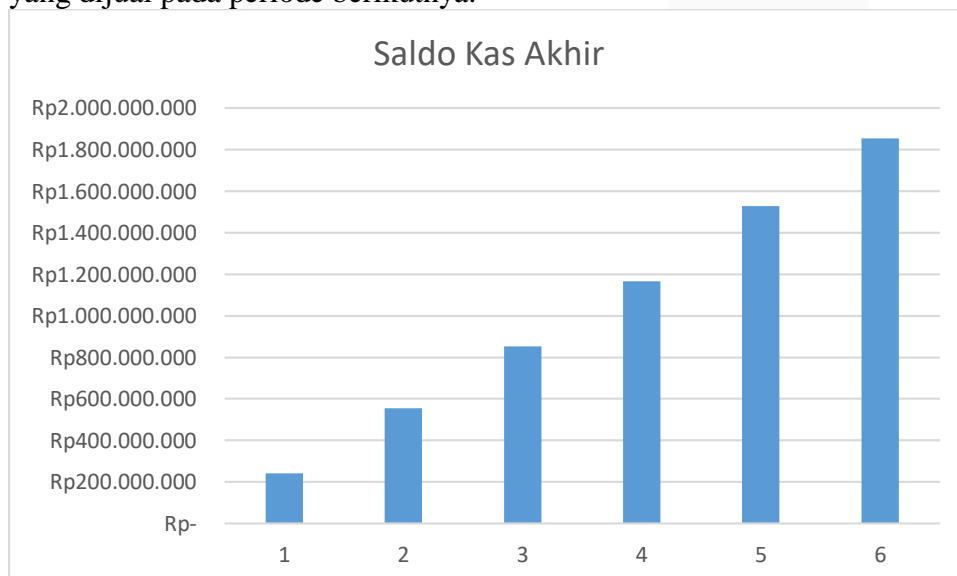
Pada penelitian ini, dari hasil penyebaran kuesioner kepada 312 responden Garut yang berumur 15-40 tahun, didapatkan hasil pasar potensial sebesar 83%, pasar tersedia sebesar 79,49%, dan perusahaan membidik pasar sasaran sebesar 5% dari pasar tersedia.



Dari gambar Proyeksi Pendapatan estimasi pendapatan adalah perkiraan pemasukan kas yang akan diperoleh oleh pihak Donat Madu Cihanjuang. Estimasi pendapatan didapatkan dari penjualan produk perusahaan yaitu Donat Mini, Donat Besar, dan Paket Donat SWD. Total penjualan produk diperoleh dari perkalian jumlah penjual masing-masing produk di tahun pertama dengan harga satuan tiap produknya di tahun pertama yaitu sebesar Rp1,285,129,152 Sementara untuk tahun-tahun berikutnya peningkatan pendapatan diasumsikan berdasarkan kenaikan jumlah penduduk pertahunnya yaitu sebesar 2,5% dan juga berdasarkan meningkatnya harga satuan produk setiap tahunnya karena kenaikan inflasi sebesar 5%.



Dari gambar EAIT diperkirakan profit yang didapatkan oleh Donat Madu Cihanjuang akan terus meningkat setelah tahun ke 3 dengan asumsi kenaikan biaya operasional, sales dan marketing, gaji karyawan, dan general administration sekitar 16% pertahun. Hal ini disebabkan oleh jumlah pendapatan yang dapat dikategorikan cukup besar. Didasarkan dari peramalan demand yang tiap tahun meningkat dan diikuti dengan EAIT (Earning After Interest and Tax) harga jual produk yang meningkat tiap tahunnya maka keuntungan yang didapatkan dari penjualan akan terus meningkat sejalan dengan estimasi penjualan produk yang dijual pada periode berikutnya.



Aliran kas dibuat dalam periode 5 tahun (2018-2022). Fungsi aliran kas untuk melihat adanya perubahan kas yang masuk dan kas yang keluar dalam pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang. Net inflow setiap tahun mengalami peningkatan.

Tahun	NPV Kumulatif	
0	Rp	(359,600,000)
1	Rp	(86,689,518)
2	Rp	138,603,462
3	Rp	345,256,759
4	Rp	554,201,503
5	Rp	716,332,292

Dari hasil perhitungan Net Present Value yang didapat dari nilai uang saat ini dari penerimaan dikurangi dengan nilai uang saat ini dari biaya periode waktu investasi yang berjalan yaitu 5 tahun, diperoleh NPV sebesar Rp716,332,292,-

Karena nilai NPV di akhir tahun investasi > 0 maka dari segi investasi, pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang ini layak untuk dijalankan.

IRR merupakan salah satu faktor penting untuk menentukan kelayakan suatu proyek atau bisnis. Tingkat IRR yang dicapai untuk periode investasi tahun adalah 83,07%. Tingkat IRR 83,07% berarti bahwa proyek atau bisnis ini memberikan laju keuntungan sebesar 83,07% per tahun. Dimana angka IRR ini lebih besar jika dibandingkan dengan MARR (Minimum Attractive Rate of Return) yaitu tingkat pengembalian minimum yang diinginkan oleh pemilik usaha Donat Madu Cihanjuang yaitu 15%. Dikarenakan nilai IRR lebih besar daripada nilai MARR maka pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

Analisis payback period digunakan untuk menentukan periode atau waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian modal atau investasi awal. Dengan menggunakan estimasi cash flow didapat payback period selama 1,385 tahun sejak bisnis ini dijalankan. Pada periode tersebut nilai kumulatif kas telah menunjukkan hasil positif sehingga dapat dikatakan bahwa waktu pengembalian dibawah usia investasi yang telah ditentukan di awal, yaitu selama 5 tahun.

Penurunan Harga Jual	NPV	IRR	PBP	MARR
awal	Rp716,332,292	83.07%	1.385	15%
10%	Rp348,570,737.89	15.05%	2.167	
20%	(Rp)-19190816	12.50%	>5	

Perhitungan sensitivitas terhadap penurunan harga jual menunjukkan nilai IRR lebih kecil dari MARR ketika kondisi harga jual diturunkan hingga lebih dari 10%.

Penurunan Jumlah Pelanggan	NPV	IRR	PBP	MARR
awal	Rp716,332,292	83.07%	1.385	15%
20%	Rp492,423,022.93	63.80%	1.337	
50%	Rp156,559,119.99	32.14%	3.171	
65%	(Rp) - 11,372,831	13.53%	>5	

Perhitungan sensitivitas terhadap penurunan jumlah pelanggan cukup signifikan. Pada kondisi turunnya jumlah pelanggan hingga 60%, nilai IRR menjadi lebih kecil dari MARR.

Hal ini juga menunjukkan bahwa variabel turunnya harga jual jauh lebih sensitif terhadap variabel jumlah pelanggan.

Kenaikan Harga Tepung Indonesia	NPV	IRR	PBP	MARR
awal	Rp716,332,292	83.07%	1.385	15%
20%	Rp473,574,934.56	62.58%	1.803	
40%	Rp114,732,223.33	29.04%	3.386	
60%	(Rp)-68.819.852	5.82%	>5	

Perhitungan sensitivitas terhadap kenaikan harga tepung cukup signifikan dikarenakan berhubungan dengan kenaikan direct material cost dan dengan adanya batasan maksimal harga jual oleh pusat dapat menyebabkan menurunnya profit. Pada kondisi kenaikan harga tepung hingga 60%, nilai IRR menjadi lebih kecil dari MARR. Hal ini juga menunjukkan bahwa variabel turunnya harga jual jauh lebih sensitif terhadap variabel jumlah pelanggan.

5. Kesimpulan

Aspek Pasar

Pasar potensial Berdasarkan hasil kuesioner yang disebarakan kepada 312 responden, diketahui bahwa 260 responden menyatakan tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan oleh Donat Madu Cihanjuang. Besarnya presentase pasar potensial adalah 83%.

Pasar tersedia Pasar tersedia untuk pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang ditentukan berdasarkan kuesioner yang disebarakan sebanyak 249 dari 260 responden yang menyatakan tertarik dan berminat membeli produk dan harga yang ditawarkan oleh Donat Madu Cihanjuang. Besarnya presentase pasar tersedia untuk pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang adalah 79,49%.

Pasar sasaran Pasar sasaran didapatkan dengan melakukan analisis persaingan usaha dan berdasarkan kemampuan produksi Donat Madu Cihanjuang. Oleh karena itu, berdasarkan competitor yang ada, yaitu Bread CO, perusahaan membidik 5% dari total pasar tersedia sebagai pasar sasaran untuk produk Donat Madu Cihanjuang.

Berdasarkan ketiga aspek pasar maka pembukaan toko donat madu cihanjuang di Garut dinyatakan berpotensi dan layak.

Aspek Teknis

Aspek teknis dari pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang sudah dianggap layak karena memproyeksikan dari beberapa aspek penting yang ada. Untuk kapasitas produksi dalam sehari 1400 unit donat pesanan diperkirakan sudah dapat memenuhi permintaan pasar yang ada. Lokasi pembukaan cabang setelah melakukan perhitungan factor rating dengan mempertimbangkan segala faktor, maka terpilihlah daerah Cikajang yang dianggap strategis. Layout bangunan telah dirancang efektif dan efisien untuk kenyamanan pekerja dan pengunjung sesuai standar yang diberikan oleh pusat.

Berdasarkan analisis aspek teknis maka pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang di Cikajang yang merupakan hasil akhir dari analisis factor rating dikatakan berpotensi dan layak.

Aspek Finansial

Dalam penelitian ini, aspek finansial yang dihitung meliputi kebutuhan dana investasi, proyeksi pendapatan, biaya operasional, income state, cash flow, dan balance sheet untuk menilai tingkat investasi seperti NPV, IRR, dan PBP. Periode dalam pembuatan proyeksi

keuangan ditetapkan selama 5 tahun. Berikut adalah hasil perhitungan tingkat investasi cabang Donat Madu Cihanjuang:

Berdasarkan syarat $NPV > 0$ maka hasil perhitungan dengan menggunakan metode NPV dengan nilai NPV : Rp 716.332.292.00 maka pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang di Cikajang dinyatakan layak

Berdasarkan syarat $IRR > MARR$ dan dengan nilai MARR : 15% maka hasil perhitungan dengan metode IRR dengan nilai IRR : 83,07% maka pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang di Cikajang dinyatakan layak

Berdasarkan syarat $PBP < 5$ tahun maka hasil perhitungan dengan metode PBP dengan nilai PBP : 1,385 tahun maka pembukaan cabang Donat Madu Cihanjuang di Cikajang dinyatakan layak

6. Daftar Pustaka

- Alwi, S. (1994). *Alat - Alat Analisis Dalam Pembelajaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Analysis), I. (. (2016, 10 26). *Industri Tepung Terigu Nasional*. Diambil kembali dari aptindo: <http://aptindo.or.id/2016/10/26/industri-tepung-terigu-nasional/>
- Husnan, S., & Muhammad, S. (2005). *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Ibrahim, Y. (1998). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kaplan, R. M., & Saccuzzo, D. P. (1993). *Psychological Testing Principles, Application, and Issues*. California: Brooks/Cole.
- Kaplan, R. M., & Saccuzzo, D. P. (2013). *Psychological Assessment and Theory : Creating and Using Psychological Test*. Canada: Cengage Learning.
- Kasmir, & Jakfar. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Keown, S. M. (2001). *Basic Financial Management*. Prentice Hall.
- Robbins, S., & Coutler, M. (2010). *Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Santosa, A. D. (2018, 2 28). *2018 Indonesia Resmi Jadi Pengimpor Gandum Terbesar di Dunia*. Diambil kembali dari Aktual Press: <http://www.aktualpress.com/read/2018/02/28/2018-indonesia-resmi-jadi-pengimpor-gandum-terbesar-di-dunia/>
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2010). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, & Umar, H. (2002). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Umar, H. (2002). *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Umar, H. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Umar, H. (2005). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Umar, H. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

