

JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS

Vol. 4 No. 1 Oktober 2013

Analisis Pengaruh Pengawasan dan Perencanaan Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Pegawai PT. Bank Lampung Kantor Cabang Pembantu Sukadana Provinsi Lampung

M. Yusuf S. Barusman
Muhamad Rizki Saputra

Pengaruh Brand Image Produk Terhadap Kesetiaan Pelanggan Pengguna Internet Modem Smartfren Connex Di Bandar Lampung

Iskandar A A
Riski Effendi

Analisis Studi Kelayakan Pada Waralaba Excelso Di Bandar Lampung

Andala Rama P. Barusman
Khunsu

Penerapan Manajemen 5S Pada PT. Mega Petro Synergy Guna Memenuhi Kepuasan Pelanggan

Indriati A Gultom
Abdur Rasyid

Analisis Likuiditas, Solvabilitas dan Rentabilitas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada Toko Surya Timur Di Kecamatan Labuhan Meringgai Lampung Timur

M. Oktavianur
Novita

Hubungan Persepsi Konsumen Tentang Lokasi Usaha dengan Keputusan Pembelian Pada UD Sinar Fajar Cabang Antasari Di Bandar Lampung

Sapmaya Wulan
Fransisca Susanto

JURMABIS	Vol. 4	No. 1	Hlm. 1-125	Bandar Lampung Oktober 2013	ISSN 2087-0701
----------	--------	-------	------------	--------------------------------	-------------------



PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG (UBL)

JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS

Vol. 4 No. 1 Oktober 2013

Pembina

Dr. Ir. Hi. M.Yusuf Sulfarano Barusman, M.B.A.
Andala Rama Putra Barusman, S.E., M.A.Ec.

Penanggung Jawab

Dr. Alex Tribuana Sutanto, S.T., M.M.

Ketua Penyunting

Sapmaya Wulan, S.E., M.S.

Penyunting Ahli

Prof. Dr. Satria Bangsawan, S.E., M.S. (Fakultas Ekonomi UNILA)
Dr. Herry Harjanto Hadi, S.E., M.Si. (Fakultas Ekonomi UBL)
Dr. Anna Wulandari, S.E., M.M. (STIE IPWIJA)
Dr. Hanes Riady, M.M., M.B.A. (IBII Jakarta)
Dr. Nur'aeni, M.M. (Fakultas Ekonomi USBRJ)

Penyunting Pelaksana

Ardansyah, S.E., M.M.

Tata Usaha

Olivia Tjioener, S.E., M.M

Penerbit

Universitas Bandar Lampung
Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen

Jurnal Manajemen dan Bisnis terbit 2 kali setahun pada bulan Oktober dan April
Artikel jurnal merupakan artikel hasil penelitian (empiris) dan artikel konseptual yang
mencakup kajian bidang Manajemen dan Bisnis.

Alamat Redaksi

Fakultas Ekonomi Universitas Bandar Lampung
Kampus A Jln. Z. A. Pagar Alam No. 26 Labuhan Ratu Bandar Lampung 35142
Telp: 0721-701979 Fax: 0721-701467 Hp: 0811798834 Email: sapmaya.wulan@ubl.ac.id

JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS

Vol. 4 No. 1 Oktober 2013

DAFTAR ISI

Analisis Pengaruh Pengawasan dan Perencanaan Sumber Daya Manusia terhadap Kinerja Pegawai PT. Bank Lampung Kantor Cabang Pembantu Sukadana Provinsi Lampung M. Yusuf S. Barusman Muhamad Rizki Saputra	1-23
Pengaruh Brand Image Produk Terhadap Kesetiaan Pelanggan Pengguna Internet Modem Smartfren Connex Di Bandar Lampung Iskandar AA Riski Effendi	24-42
Analisis Studi Kelayakan Pada Waralaba Excelso Di Bandar Lampung Andala Rama P. Barusman Khunsu	43-65
Penerapan Manajemen S5 Pada PT. Mega Petro Synergy Guna Memenuhi Kepuasan Pelanggan Indriati A Gultom Abdur Rasyid	66 -88
Analisis Likuiditas, Solvabilitas, dan Rentabilitas untuk Menilai Kinerja Keuangan pada Toko Surya Timur Di Kecamatan Labuhan Meringgai Lampung Timur M. Oktavianur Novita	89-108
Hubungan Persepsi Konsumen Tentang Lokasi Usaha dengan Keputusan Pembelian pada UD Sinar Fajar Cabang Antasari Di Bandar Lampung Sapmaya Wulan Fransisca Susanto	109-125

**ANALISIS STUDI KELAYAKAN PADA WARALABA EXCELSO
DI BANDAR LAMPUNG**

**ANALYSIS OF FEASIBILITY STUDY ON THE FRANCHISE
EXCELSOIN IN BANDAR LAMPUNG**

Andala Rama Putra Barusman

Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Bandar Lampung

Jl. ZA. Pagar Alam No. 26 Labuhan Ratu Bandar Lampung 35142.

Tel.0721-701979 Fax. 0721-701463 Hp.0811790640 email: andala@ubl.ac.id

Khunsu

Alumni Fakultas Ekonomi Univeristas Bandar Lampung

ABSTRACT

A business has risks and full with with uncertainty. For the purposes of the Excelso business establishment, has been designed following amount of funding needs sources of funds to finance (cost) investment and operational needs of the company. Also has created a draft income (benefit). The research problem is : based on the draft of costs estimates and benefits from Excelso business plan, has not been carried out, so Excelso feasibility analysis study can not be known acceptable or not. Before establishing a business need to do the planning and calculation that by analyzing the feasibility study on the business plan. The problem of this research is: Is the business establishment plan Excelso in Bandar Lampung is feasible?. The purpose of this study is: Determine the plan of Excelso business establishment in Bandar Lampung is feasible to establish. The hypothesis is: The plan to establish Excelso in Bandar Lampung is feasible.. The analytical method used is quantitative and qualitative methods. The quantitative method uses the calculation of $NPV = 491,088.95$ means $NPV > 0$ then the Excelso business plan proved to be eligible. The $Net B / C = 1.302$ means the $Net B / C > 1$ then the Excelso business plan Excelso proved to be eligible. $IRR = 24.79\%$, > of the interest rate (15%), the Excelso business plan proved to be eligible. The calculation result obtained Payback Period 3 years 2 months and Break Even Point gained 3 years and 1 month Based on quantitative analysis to establish a business plan Excelso otherwise feasible. Based on the results of qualitative analysis that is technical, market and marketing aspects, organizational and legal aspects, management aspects and economical aspects, and five forces model of Porter can be stated that the plan to establish a business Excelso feasible. Thus the hypothesis put forward that plan to establish a business Excelso feasible otherwise unacceptable.

Keywords: Business Feasibility, investment criteria, PayBack Period, Break Even Point.

ABSTRAK

Suatu usaha memiliki resiko dan penuh dengan ketidakpastian. Untuk keperluan pendirian usaha Excelso tersebut, telah dirancang besarnya kebutuhan dana berikut sumber dananya untuk membiayai (*cost*) kebutuhan investasi dan operasional perusahaan. Juga telah dibuat rancangan pendapatan (*benefit*). Masalah penelitian ini bahwa: berdasarkan rancangan perkiraan *cost* dan *benefit* dari rencana usaha Excelso tersebut belum dilakukan analisis studi kelayakan sehingga belum dapat diketahui kelayakannya. Sebelum mendirikan usaha perlu dilakukan perencanaan dan perhitungan yang matang yakni dengan melakukan analisis studi kelayakan bisnisterhadap rencana usaha tersebut. Adapun permasalahan penelitian ini yaitu: “Apakah rencana pendirian usaha Excelso di Bandar Lampung layak untuk dilaksanakan?”. Tujuan dari penelitian ini adalah “Untuk mengetahui apakah rencana pendirian usaha Excelso di Bandar Lampung layak untuk dilaksanakan”. Hipotesis yang diajukan adalah “Rencana mendirikan usaha Excelso di Bandar Lampung layak untuk dilaksanakan”. Metode analisis yang digunakan adalah metode kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif menggunakan perhitungan diperoleh dari $NPV = 491.088,95$ berarti $NPV > 0$ maka rencana usaha Excelso dinyatakan layak, $Net\ B/C = 1,302$ berarti $Net\ B/C > 1$ maka rencana usaha Excelso dinyatakan layak, $IRR = 24,79\%$, $>$ dari tingkat bunga (15%) maka rencana usaha Excelso dinyatakan layak. Hasil perhitungan *Pay Back Period* diperoleh 3 tahun 2 bulan dan *Break Even Point* diperoleh 3 tahun 1 bulan. Berdasarkan analisis kuantitatif rencana mendirikan usaha Excelso dinyatakan layak dilaksanakan. Berdasarkan hasil analisis kualitatif yaitu aspek teknis, aspek pasar dan pemasaran, aspek organisasi dan yuridis, aspek manajemen serta aspek ekonomis dan lima model kekuatan dari Porter dapat dinyatakan bahwa rencana mendirikan usaha Excelso layak untuk dilaksanakan. Dengan demikian hipotesis yang dikemukakan bahwa rencana mendirikan usaha Excelso dinyatakan layak untuk dilaksanakan dapat diterima.

Kata Kunci : Kelayakan Bisnis, kriteria investasi, *PayBack Period*, *Break Even Point*.

PENDAHULUAN

Seseorang hendaknya mengkaji lebih dulu bidang usaha yang akan dimasukinya melalui sebuah studi kelayakan bisnis. Dari pengkajian awal ini pula resiko kegagalan bisa diantisipasi Umar, (2007). Excelso adalah sebuah rencana usaha yang akan didirikan karena pemilik modal menangkap adanya peluang bisnis yang mempunyai prospek baik. Usaha ini bergerak di bidang minuman, tetapi minuman yang akan diberikan memiliki konsep kafe modern sehingga memberikan ciri khas tersendiri yang dapat menarik konsumen yang ada. Excelso memiliki pesaing yang memiliki segmen

pasar yang sama, salah satunya adalah StarBucks. StarBucks juga memiliki kesamaan konsep dengan Excelso yang akan dibangun. Excelso memiliki konsep tempat bersantai modern yang sesuai dengan keinginan masyarakat modern pada umumnya. Dengan diberinya pelayanan yang berkualitas baik dan suasana tempat yang indah untuk dilihat membuat Excelso juga menjadi salah satu alasan seseorang memilih Excelso sebagai suatu tempat atau wadah bagi masyarakat untuk menjaga hubungannya dengan relasi kerjanya dalam dunia pekerjaan. Setelah dilakukan pengamatan dalam dunia internet. Dapat dilihat usaha Excelso ini dapat berkembang baik. Dengan dasar ini menunjukkan bahwa pendirian

usaha Excelso di Bandar Lampung masih memiliki prospek yang baik karena belum ada pesaing. Excelso direncanakan berlokasi di daerah Tanjung Karang Pusat Bandar Lampung. Pasar yang dituju sudah disegementasikan dari beberapa faktor yaitu

geografis, demografis, dan psikografis. Beberapa biaya yang digunakan untuk kegiatan investasi dapat dilihat pada Tabel 1 dan biaya operasional per tahun dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 1. Rancangan Biaya Investasi Excelso

Keterangan	Unit	Harga	Total harga
1. Franchise fee	-	-	Rp 250.000.000,-
PPN (10%)	-	-	Rp 25.000.000,-
2. Royalty fee (5% dari penjualan/thn)	-	-	Rp 60.000.000,-
	-	Rp 45.000.000,-	Rp 270.000.000,-
3. Biaya sewa tempat selama 6 tahun	-	-	Rp 530.000.000,-
4. Renovasi bangunan			
5. Mesin dan peralatan:	2	Rp 21.500.000,-	Rp 43.000.000,-
1. Freezer	1	Rp 10.640.000,-	Rp 10.640.000,-
2. Single bowl sinks	1	Rp 5.370.000,-	Rp 5.370.000,-
3. Ice chest bin	3	Rp 450.000,-	Rp 1.350.000,-
4. Trash bin	1	Rp 450.000,-	Rp 450.000,-
5. Blender national	1	Rp 250.000,-	Rp 250.000,-
6. Blender Vitamx	2	Rp 17.000.000,-	Rp 34.000.000,-
7. Coffee machine	1	Rp 7.000.000,-	Rp 7.000.000,-
8. Upright chiller	1	Rp 30.000.000,-	Rp 30.000.000,-
9. Cake showcase	1	Rp 250.000,-	Rp 250.000,-
10. Take order counter	1	Rp 30.000.000,-	Rp 30.000.000,-
11. Ucc Bar	1	Rp 27.740.000,-	Rp 27.740.000,-
12. Dishwashing table set	1	Rp 17.500.000,-	Rp 17.500.000,-
13. Ice cube machine	1	Rp 26.000.000,-	Rp 26.000.000,-
14. Upright freezer	1	Rp 1.280.000,-	Rp 1.280.000,-
15. Kitchen cook	1	Rp 48.600.000,-	Rp 48.600.000,-
16. Open counter cabinet	2	Rp 9.690.000,-	Rp 19.380.000,-
17. Storage rack	2	Rp 7.500.000,-	Rp 15.000.000,-
18. Cashier machine	2	Rp 10.000.000,-	Rp 20.000.000,-
19. Coffee bean showcase	1	Rp 15.000.000,-	Rp 15.000.000,-
20. Krei noren	-	Rp 2.250.000,-	Rp 2.250.000,-
21. Alat – Alat Dapur			
6. Fasilitas :	5	Rp 3.150.000,-	Rp 15.750.000,-
1. AC LG 1PK	2	Rp 2.900.000,-	Rp 5.800.000,-
2. LCD LG 32"	5	Rp 250.000,-	Rp 1.250.000,-
3. Pengharum ruangan otomatis	5	Rp 40.000,-	Rp 200.000,-
4. Isi pengharum ruangan	2	Rp 725.000,-	Rp 1.450.000,-
5. CCTV	-	-	Rp 110.000.000,-
Pembuatan surat izin			
Total Biaya Investasi	-	-	Rp1.624.510.000,-

Sumber : Observasi perusahaan (data diolah) Tahun 2011.

Pada tabel 1 diperlihatkan ada rancangan biaya investasi yang harus dikeluarkan sebelum Usaha Excelso dibuka yaitu meliputi Biaya *Franchise fee* (+PPN), *Royalty fee*, renovasi, pembelian mesin-mesin pengolahan bahan baku dan penyiapan makanan, peralatan dan perlengkapan, fasilitas serta biaya pembuatan surat izin. Perkiraan rancangan biaya investasi yang dikeluarkan Usaha Excelso sebesar Rp 1.624.510.000,00. Selain biaya investasi disajikan juga rancangan biaya

operasional pada Tabel 2 yang akan dikeluarkan pada saat dimulainya pembukaan Usaha Excelso. Biaya-biaya tersebut meliputi biaya bahan baku, biaya gaji, biaya bahan perlengkapan, dan biaya lain-lain. Perkiraan biaya operasional pada tahun pertama Rp 725.880.000,00. Biaya operasional tersebut diperkirakan akan mengalami kenaikan sebesar 5% per 1 (satu) tahun. Perkiraan dalam waktu setahun sekali biaya operasional direncanakan akan mengalami kenaikan.

Tabel 2. Rancangan Biaya Operasional Tahun Pertama Excelso

Jenis-jenis Biaya Operasional	Biaya per Bulan	Biaya per Tahun
1. Biaya Produksi		
a) Bahan Baku	Rp 38.500.000,00	Rp 462.000.000,00
b) Tenaga Kerja Langsung :		
12 orang karyawan @ Rp 800.000	Rp 9.600.000,00	Rp 115.200.000,00
2 orang personalia @Rp 1000.000	Rp 2.000.000,00	Rp 24.000.000,00
2. Biaya Administrasi dan Umum		
a) Biaya Telpon	Rp 450.000,00	Rp 5.400.000,00
b) Biaya Listrik	Rp 1.850.000,00	Rp 22.200.000,00
c) Biaya Air	Rp. 550.000,00	Rp 6.600.000,00
d) Biaya perlengkapan usaha Excelso	Rp 1.000.000,00	Rp 12.000.000,00
3. Biaya Pemasaran	Rp 5.000.000,00	Rp 60.000.000,00
	Rp. 1.540.000,00	Rp 18.480.000,00
4. Biaya Penyusutan Mesin		
Total Biaya Operasional	Rp 60.490.000,00	Rp 725.880.000,00

Sumber : Observasi perusahaan (data diolah) Tahun 2011.

Untuk merencanakan pendapatan Excelso, disamping memperkirakan berdasarkan rancangan usaha juga berdasarkan pada pengamatan dan pengalaman dari perusahaan sejenis. Pendapatan dari hasil penjualan dapat diperkirakan akan memperoleh hasil penjualan Rp 1.200.000.000,00 pada tahun pertama. Pendapatan diperkirakan akan mengalami kenaikan sebesar 5% pada tahun ke-2 (dua) dan ke-3 (tiga) , 7% pada tahun ke-4 (empat), dan 9% pada tahun ke-5 (lima) dan ke-6 (enam). Excelso mempunyai modal sejumlah Rp 2.350.390.000,00. Dana tersebut tidak se-muanya dikeluarkan oleh

investor melain-kan diperoleh dari pinjaman kredit yang diberikan oleh salah satu Bank Swasta Di Bandar Lampung. Adapun struktur modal usaha ini adalah: Modal Sendiri sebesar Rp.1.950.390.000,00 dan Pinjaman Bank sebesar Rp.400.000.000,00 dengan bunga yang diberikan bank selama jangka waktu 4 (empat) tahun adalah sebesar 15 % per tahun.

Masalah Setiap rencana suatu usaha yang akan didirikan pasti memiliki tujuan yakni untuk mendapat keuntungan. Pada saat yang sama juga memiliki resiko usaha yang dapat

menimbulkan kerugian yang tidak diinginkan. Sebelum rencana usaha Excelso dilaksanakan perlu merencanakan konsep persaingan bisnis dengan menggunakan model lima kekuatan dari Porter (*elements of industry structure*). Sebelum rencana usaha excelso dilaksanakan perlu juga terlebih dahulu dilakukan studi kelayakan bisnis (*feasibility study*) untuk mengetahui kelayakan rencana usaha tersebut baik kelayakan finansial maupun non finansial. Untuk menentukan kelayakan finansial perlu memperhitungkan rancangan biaya investasi pada Tabel 1, biaya operasional pada Tabel 2, pendapatan serta modal yang ada. Untuk menentukan kelayakan non finansial perlu mempertimbangkan aspek-aspek dalam studi kelayakan antara lain aspek teknis, pasar dan pemasaran, yuridis dan sebagainya. Salah satu unsur aspek pasar yang perlu di pertimbangkan adalah masyarakat – masyarakat.

Berdasarkan masalah diatas maka dapat dikemukakan permasalahan yaitu: Apakah rencana pendirian usaha Excelso di Bandar Lampung layak untuk dilaksanakan? Mengetahui layak atau tidak layaknya dapat dipandang dari analisis finansial dan non finansial. Pada analisis finansial dapat dipandang, terdiri dari: 1) Kriteria Investasi, 2) Pay Back Period, 3) Break Even Point. Pada analisis non finansial dapat dipandang, terdiri dari: 1) Aspek Teknis, 2) Aspek Pasar dan Pemasaran, 3) Aspek Organisasi, 4) Aspek Yuridis, 5) Aspek Manajemen, 6) Aspek Ekonomis, 6) Lima Model Kekuatan dari Porter. Adapun tujuan yang ingin dicapai yaitu: Untuk mengetahui apakah rencana pendirian usaha Excelso di Bandar Lampung layak untuk dilaksanakan. Mengetahui layak atau tidak layaknya dapat dipandang dari analisis finansial dan non finansial. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak–pihak tertentu yaitu : 1) Sebagai bahan pertimbangan dan pedoman bagi pemilik modal dalam pengambilan

keputusan yang berkaitan dengan pendirian usaha Excelso. 2) Sebagai pengembangan ilmu pengetahuan di bidang Studi Kelayakan Bisnis.

Kerangka Pemikiran

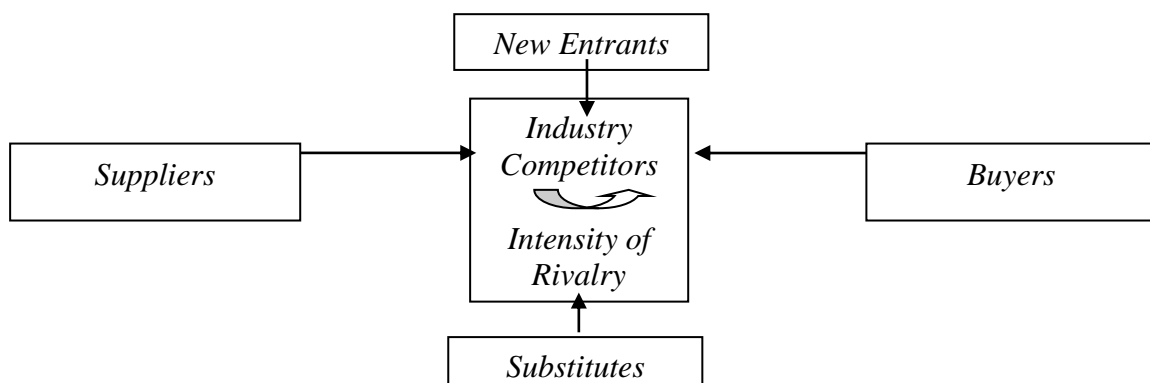
Studi kelayakan atas usaha yang akan dijalankan sangat diperlukan sekali sebelum suatu usaha beroperasi. Tanpa adanya studi kelayakan suatu rencana usaha tidak akan diketahui apakah akan memberikan manfaat atau kerugian di masa beroperasinya usaha tersebut. Pengertian studi kelayakan bisnis adalah: “Suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan,” Kasmir dan Jakfar, (2004; 10). Dengan demikian studi kelayakan (*feasibility study*) merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha yang direncanakan. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam arti *financial benefit* maupun dalam arti *social benefit* H.M. Ibrahim, (2003; 1).

Manfaat Studi Kelayakan Bisnis yaitu : 1) Merupakan model yang digunakan untuk menentukan atau menilai apakah suatu rencana usaha/proyek layak untuk dilaksanakan. 2) Digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, untuk menerima atau menolak suatu rencana usaha yang direncanakan. 3) Digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengajukan proposal kredit kepada bank, kreditor atau investor. 4) Digunakan sebagai pedoman dalam melaksanakan kegiatan usaha/proyek. Digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam merencanakan, menentukan dan melaksanakan kebijakan pembangunan Sofyan, (2002; 4).

Model lima kekuatan dari Porter mencerminkan kenyataan bahwa persaingan

dalam suatu industri tidak terbatas yang meliputi pendatang baru, pembeli, pemasok, persaingan di antara perusahaan yang ada dan produk substitusi juga merupakan faktor yang harus diperhitungkan. Dengan diketahui 5 kekuatan ini akan dapat dijadikan sebagai pedoman terutama bagi pemilik modal untuk mengambil keputusan

dalam rencana usaha tersebut. Dengan demikian model lima kekuatan dari Porter (*elements of industry structure*) merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah dapat menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha yang direncanakan.



Sumber : Michael E. Porter, (1980)
Gambar 1. Skema Model Lima Kekuatan

Ancaman Pendatang Baru (New entrants), Pendatang baru dalam suatu industri akan membawa kapasitas baru, keinginan untuk merebut pangsa pasar kita, serta masuk dengan sumber daya yang baru. Akibatnya pendatang baru akan berusaha membanting harga untuk mendapatkan pangsa pasar dan ikut menghabiskan bahan baku (*sources*) yang ada. Ancaman masuknya pendatang baru ini dapat dihadang bila terdapat rintangan masuk (*entry barriers*) yang kuat.

Kekuatan Tawar Menawar Pembeli (Bargaining power of buyers), Pembeli akan berusaha untuk memaksa penjual untuk menurunkan harga, memperpanjang jangka pembayaran, kualitas produk yang lebih tinggi serta pelayanan yang lebih baik. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok (Bargaining power of supplier), Pemasok dapat menggunakan kekuatan tawar menawar terhadap perusahaan dengan menaikkan harga bahan baku atau menurunkan kualitas produk atau jasa yang dibeli. Pemasok yang

kuat dapat menekan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba.

Tekanan Produk Substitusi (Threats of substitute products), Selain menghadapi persaingan dengan perusahaan sejenis, perusahaan juga menghadapi persaingan dari produsen produk substitusi. Produk substitusi akan membatasi perolehan laba perusahaan antara lain melalui penetapan harga.

Persaingan Di Antara Perusahaan Yang Ada (Rivalry among established companies), Persaingan di antara perusahaan dalam suatu industri merupakan suatu cara untuk mendapatkan posisi di pasar melalui persaingan harga, periklanan, pengembangan produk, distribusi dan peningkatan pelayanan. Persaingan terjadi karena perusahaan merasakan adanya tekanan atau melihat peluang untuk memperbaiki posisi perusahaan.

Pengertian waralaba adalah sesuatu yang harus dipahami benar-benar oleh seorang

pebisnis yang ingin mewaralabakan bisnisnya. Pengertian waralaba ini harus secara menyeluruh dan tidak boleh sepotong-sepotong. Bisnis waralaba atau franchise suatu cara atau sistem pemasaran dengan memberikan kesempatan kepada orang atau badan usaha dengan menduplikasikan usahanya secara mandiri terutama pada unit (badan) usahanya dan harta usahanya yaitu barang dagangannya atau uang hasil penjualannya.

Menurut Nitisemito, (1995; 50): "Analisis finansial adalah suatu analisis yang menganalisis rencana suatu proyek, apakah proyek tersebut layak atau tidak layak untuk dilaksanakan". Untuk menentukan kelayakan dalam analisis finansial digunakan alat ukur atau kriteria yang disebut dengan Kriteria Investasi. Menurut Choliq, H.R.A. Wirasmita dan Hasan, (1999; 32): "Kriteria Investasi merupakan alat ukur yang menentukan apakah suatu proyek layak untuk dilaksanakan atau tidak layak untuk dilaksanakan". Ada beberapa analisis finansial yang berhubungan dengan studi kelayakan bisnis seperti :

Analisis Finansial

Kriteria Investasi

Untuk menentukan kelayakan dalam analisis finansial digunakan alat ukur atau kriteria yang disebut dengan Kriteria Investasi. Menurut Choliq, H.R.A. Wirasmita dan Hasan, (1999; 32): "Kriteria Investasi merupakan alat ukur yang menentukan apakah suatu proyek layak untuk dilaksanakan atau tidak layak untuk dilaksanakan". Selanjutnya dinyatakan juga oleh Choliq, H.R.A. Wirasmita Dan Hasan, (1999; 32): bahwa ada 5 (lima) kriteria investasi yang digunakan dalam Studi Kelayakan yaitu:

Net Present Value (NPV), adalah selisih antara benefit dengan cost pada tingkat bunga (Discount Rate) tertentu. Selisih benefit dengan cost adalah selisih yang

dinilai sekarang. Kriteria *Net Present Value* (NPV) adalah jika $NPV > 0$ maka rencana proyek yang dinyatakan layak untuk dilaksanakan dan jika $NPV < 0$ maka rencana proyek dinyatakan tidak layak dilaksanakan. NPV dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=0}^{t=n} (Net\ benefit) \times DF$$

Keterangan :

NB = *Net Benefit* = *Benefit* – *Cost*, i = Tingkat bunga, n = Tahun (Waktu), DF = Discount Factor. Dan Kriteria kelayakan: 1) Jika $NPV > 0$, maka rencana usaha dinyatakan layak dilaksanakan. 2) Jika $NPV < 0$, maka rencana usaha dinyatakan tidak layak dilaksanakan.

Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), adalah perbandingan antara jumlah *Net Present Value* Positif (NPV) dengan *Net Present Value* (NPV) Negatif. Kriteria *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C) adalah jika $Net\ B/C > 1$ maka rencana proyek dinyatakan layak untuk dilaksanakan dan jika $Net\ B/C < 1$ maka rencana proyek tidak layak untuk dilaksanakan. *Net B/C* dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{t=0}^{t=n} NPV\ Positif}{\sum_{t=0}^{t=n} NPV\ Negatif}$$

Kriteria kelayakan: 1) Jika $Net\ B/C > 1$, maka rencana usaha dinyatakan layak dilaksanakan. 2) Jika $Net\ B/C < 1$, maka rencana Usaha dinyatakan tidak layak dilaksanakan.

Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C), adalah perbandingan antara jumlah *Present Value Benefit* (PVB) dengan *Present Value Cost* (PVC). Kriteria *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C) adalah jika $Gross\ B/C > 1$

maka rencana proyek dinyatakan layak untuk dilaksanakan dan jika $Gross\ B/C < 1$ maka rencana proyek tidak layak untuk dilaksanakan. $Gross\ B/C$ dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Gross\ B/C = \frac{\sum_{t=0}^{t=n} PV\ Benefit}{\sum_{t=0}^{t=n} PV\ Cost}$$

Kriteria kelayakan: 1) Jika $Gross\ B/C > 1$, maka rencana usaha dinyatakan layak dilaksanakan. 2) Jika $Gross\ B/C < 1$, maka rencana Usaha dinyatakan tidak layak dilaksanakan.

Internal Rate of Return (IRR), adalah prosentase keuntungan yang diperoleh dari suatu proyek pada tiap-tiap tahun. IRR juga merupakan alat ukur kemampuan proyek dalam mengembalikan bunga pinjaman. Kriteria *Internal Rate of Return* (IRR) adalah jika $IRR >$ tingkat bunga bank berlaku (i) atau $IRR >$ Opportunity Cost of Capital maka rencana proyek dinyatakan layak untuk dilaksanakan dan jika $IRR <$ tingkat bunga bank yang berlaku (i) atau $IRR <$ Opportunity Cost of Capital maka rencana proyek tidak layak untuk dilaksanakan. IRR dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$IRR = i_1 + \left\{ \frac{\sum NPV^+}{\sum NPV^+ - \sum NPV^-} \right\} \times (i_2 - i_1)$$

Keterangan: i_1 = tingkat bunga yang menghasilkan NPV positif yang paling mendekati 0, i_2 = tingkat bunga yang menghasilkan NPV negatif yang paling mendekati 0, NPV^+ = NPV yang dihasilkan dari i_1 , NPV^- = NPV yang dihasilkan dari i_2 . Adapun Kriteria keputusan: 1) Jika $IRR >$ tingkat bunga yang berlaku, maka rencana usaha layak dilaksanakan. 2) Jika $IRR <$

tingkat bunga yang berlaku, maka rencana usaha tidak layak dilaksanakan.

Profitability Ratio (PR), adalah perbandingan antara jumlah *Present Value Net Benefit* (PVNB) dengan jumlah *Present Value Investasi* (PVI). Kriteria *Profitability Ratio* (PR) adalah jika $PR > 1$ maka rencana proyek dinyatakan layak untuk dilaksanakan dan jika $PR < 1$ maka rencana proyek tidak layak untuk dilaksanakan. *Profitability Ratio* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Profitability\ Ratio = \frac{\sum PVNB\ (dilu\ ar\ I)}{\sum PVI}$$

Kriteria investasi : 1) Jika $PR > 1$, maka rencana usaha dinyatakan layak dilaksanakan. 2) Jika $PR < 1$, maka rencana Usaha dinyatakan tidak layak dilaksanakan.

Analisis Pay Back Period

Merupakan jangka waktu /lamanya investasi dari suatu proyek berdasarkan keuntungan yang diperoleh tiap-tiap tahun. *Pay Back Period* hanya untuk mengetahui jangka waktu kembalinya investasi tanpa memperhatikan besarnya benefit atau keuntungan dari suatu proyek / usaha Ibrahim, (2003; 154). atau *Pay Back Period* merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha Kasmir dan Jafkar, (2004; 154). *Pay Back Period* dapat dihitung dengan menggunakan 2 (dua) metode : 1) Metode Net Benefit Kumulatif digunakan untuk mengetahui secara riil atau pasti sampai berapa lama proyek dapat mengembalikan pinjaman dana yang diperoleh dari pihak ke-3. Hal ini disebabkan karena hasil *Pay Back Period* diperoleh dengan menghitung pendapatan bersih yang akan benar-benar diterima oleh proyek nantinya. 2) Metode Net Benefit rata-rata tiap tahun diperoleh dengan cara menghitung net benefit rata-rata tiap tahun setelah itu baru dihitung *Pay Back Period*. Net benefit rata-

rata diperoleh dengan cara jumlah Net Benefit yang diperoleh selama umur proyek di bagi dengan umur proyek, setelah itu baru hitung *Pay Back Period*. *Pay Back Period* dihitung dengan cara jumlah investasi dibagi

dengan net benefit rata-rata tiap tahun kemudian dikalikan dengan 12 (dua belas) bulan. Ada dua metode dalam menghitung *Pay Back Period* :

Metode *Net Benefit Cumulative* dengan menggunakan rumus :

$$PBP = T_{p-1} + \frac{\text{Sisa Hutang}}{\text{Net Benefit setelah sisa Hutang}} \times 12 \text{ bulan}$$

Metode *Net Benefit Rata-Rata Tiap Tahun* dengan menggunakan rumus :

$$PBP = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Net Benefit Rata-Rata Tiap Tahun}}$$

Untuk mencari net benefit rata-rata tiap tahun menggunakan rumus:

$$\text{Net Benefit Rata-rata tiap tahun} = \frac{\text{Jumlah Net benefit}}{\text{Jumlah tahun}}$$

Keterangan : T_{p-1} = Tahun sebelum terdapat PBP

Analisis Break Even Point Period

Break Even Point period, dapat dilihat dari 2 sudut pandang yaitu suatu tingkat produksi dimana total revenue sama dengan total cost, dan dilihat dari segi waktu. Untuk mengetahui berapa lama usaha/proyek yang direncanakan baru dapat menutupi segala

biaya yang dikeluarkan. Ukuran ini sangat penting untuk diketahui, karena terlalu lama waktu mengembalikan total biaya belum tentu layak bagi semua pengusaha /investor (Ibrahim, 2003; 97). Waktu terjadinya BEP dapat diketahui dengan menggunakan rumus berikut ini :

$$BEP = T_{p-1} + \frac{\sum \text{Cost sebelum BEP} - \sum \text{Benefit sebelum BEP}}{\text{Benefit pada saat BEP berada}} \times 12 \text{ bulan.}$$

Keterangan : T_{p-1} = Tahun sebelum terdapatnya BEP

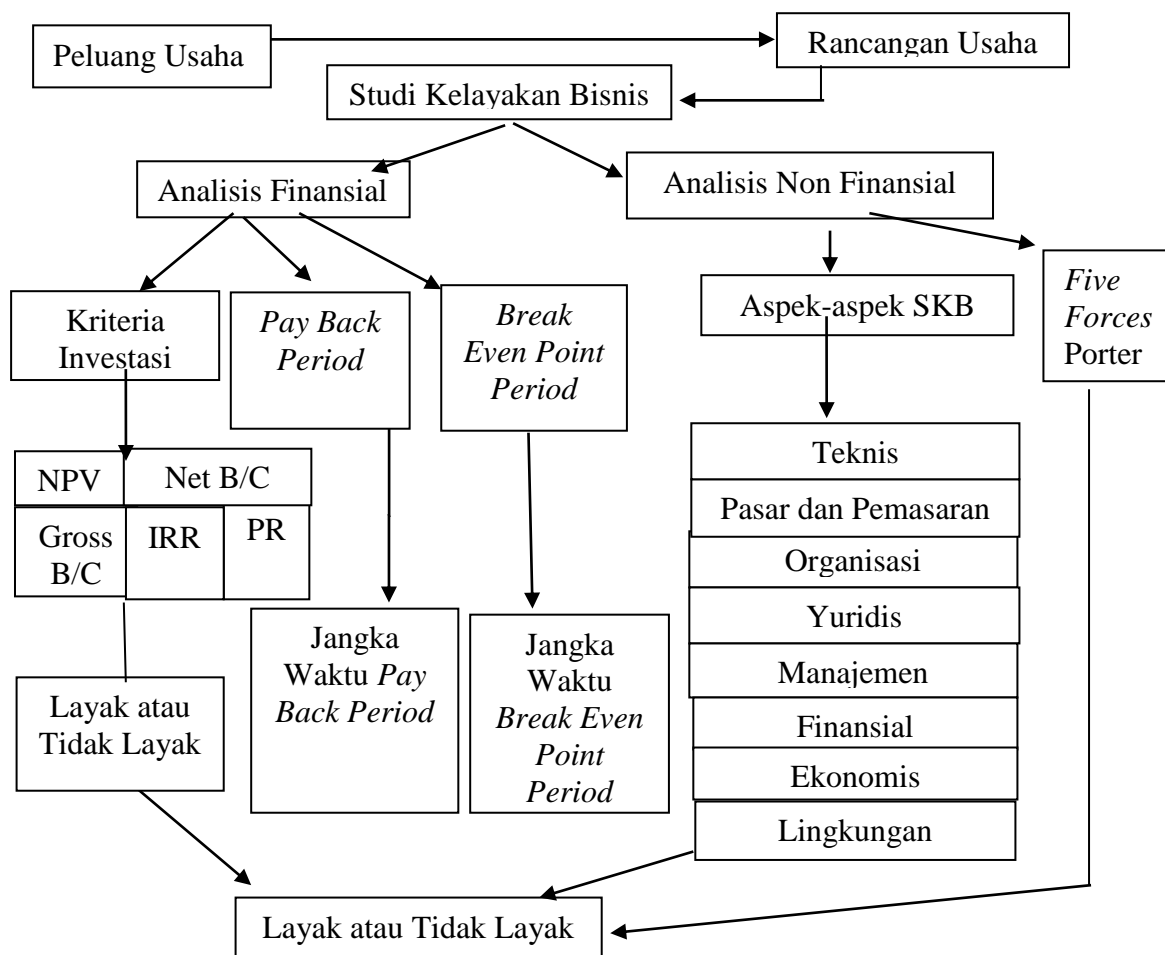
Analisis Non Finansial

Sedangkan dalam analisis non finansial, Menurut Husnan dan Soewarsono, (1999; 102), di dalam studi kelayakan terdapat beberapa aspek, yaitu: 1) Aspek Teknis adalah aspek yang mempelajari atau berhubungan dengan kebutuhan proyek atau penerimaan

barang dan jasa yang digunakan dalam proyek dan yang mempelajari, hasil ataupun yang dihasilkan oleh proyek baik berupa barang ataupun jasa. 2) Aspek Pasar dan Pemasaran adalah aspek yang mengkaji hal-hal yang berkaitan dengan masalah pasar dan pemasaran untuk produk yang dihasilkan dari kegiatan usaha/proyek. 3)

Aspek organisasi adalah aspek yang mempelajari dan ditunjukkan pada hubungan antara administrasi proyek dan administrasi pemerintah. Proyek tidak akan bekerja tanpa keikutsertaan pemerintah atau izin pemerintah. 4) Aspek yuridis adalah aspek yang mempelajari yang ada kaitannya dengan masalah peraturan-peraturan yang berkaitan dengan proyek. Tanpa adanya aspek yuridis, kegiatan proyek tidak akan mantap karena proyek tidak hanya berkaitan dengan pemerintah tetapi ada kaitan dengan yang lainnya, investor luar negeri dan investor dalam negeri. 5) Aspek manajerial adalah aspek yang menyangkut kemampuan staf administrasi dalam menjalankan ad-

ministrasi proyek. 6) Aspek finansial adalah aspek yang mempelajari apa yang berhubungan dengan masalah pengeluaran dan penerimaan dana. Untuk menentukan apakah nanti proyek itu menguntungkan atau tidak. 7) Aspek ekonomis adalah aspek yang mempelajari sejauh mana sumbangan atau peranan proyek terhadap pembangunan ekonomis secara makro atau keseluruhan dilihat dari sudut negara. Usaha yang didirikan akan memberikan benefit bagi proyek bisnis dan non bisnis. 8) Aspek lingkungan adalah aspek yang mempelajari lingkungan proyek, baik proyek yang bersifat positif maupun proyek yang bersifat negatif.



Sumber : data diolah 2011.

Gambar 2. Skema Studi Kelayakan Bisnis Rencana Usaha .

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian, Adapun jenis penelitian ini yaitu: 1) Penelitian Kepustakaan, Penelitian ini dilakukan dengan cara mengadakan penelitian melalui berbagai literatur, brosur, artikel – artikel serta bahan bacaan yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti. Penelitian Lapangan. 2) Penelitian yang dilakukan secara langsung ke perusahaan serta instansi untuk mendapatkan informasi yang berhubungan dengan judul penelitian.

Teknik Pengumpulan Data, Teknik dalam mengumpulkan data yaitu: 1) Observasi Pengamatan yang dilakukan secara langsung ataupun tidak langsung untuk mendapatkan gambaran secara umum mengenai kegiatan yang ada di perusahaan. 2) Dokumentasi Metode pencatatan terhadap data dari dalam perusahaan, terutama data yang berhubungan erat dengan penulisan ini. 3) Interview (Wawancara Langsung) Merupakan metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara langsung dengan orang-orang yang berwenang guna memperoleh data dan keterangan yang diperlukan secara relevan dan akurat.

Sumber Data, Data adalah semua hasil observasi yang telah dicatat untuk suatu penelitian tertentu. Data yang dikumpulkan harus merupakan data yang baik, yaitu data yang dapat dipercaya kebenarannya dan memberikan gambaran tentang suatu masalah atau keadaan secara menyeluruh. Kegunaan data yang dikumpulkan dalam penelitian adalah guna memperoleh gambaran tentang suatu keadaan atau suatu persoalan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi perusahaan dan mengambil keputusan. Data yang digunakan dalam penelitian ini dibagi atas 2 macam, yaitu: 1) Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan sendiri untuk seseorang secara langsung dari sumbernya sehingga data yang diperoleh dapat dipercaya. Data tersebut diperoleh dari

Tanyajawab dengan pihak-pihak yang terkait dengan judul penelitian. 2) Data Sekunder merupakan Data yang diperoleh tidak langsung dari sumbernya melalui perantara dari literatur, buku, majalah, dan surat kabar yang diperoleh melalui studi kepustakaan untuk memperoleh data yang berhubungan dengan penelitian.

Metode Analisis

Analisis Kuantitatif, merupakan analisis dengan melakukan perhitungan menggunakan model, alat, atau rumus yang diperlukan untuk menjawab permasalahan penelitian. Dalam penelitian ini digunakan alat analisis yang terdiri dari: (1) analisis finansial dengan alat yaitu: 1) Net Present Value (NPV), 2) Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), 3) Internal Rate of Return (IRR). (2): 1) Pay Back Period, 2) Break Even Point.

Analisis Kualitatif, Analisis ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan teoritis dengan menganalisis dari segi aspek-aspek studi kelayakan bisnis yang meliputi : 1) Aspek Teknis, 2) Aspek Pasar dan Pemasaran, 3) Aspek Organisasi, 4) Aspek Yuridis, 5) Aspek Manajemen, 6) Aspek Ekonomis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode Analisis Kuantitatif

Tabel 3. Asumsi Hasil Penjualan Minimal Excelso dalam 1 Hari.

No	Menu	Jumlah Terjual	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	<i>Kalosi Toraja</i>	3	27.500	82.500
2	<i>Coffee Mandailing</i>	3	34.500	103.500
3	<i>Cappucino Toraja</i>	3	37.500	112.500
4	<i>Caramel Cappuccino</i>	3	28.000	84.000
5	<i>Iced Caramel Cappuccino</i>	3	36.000	108.000
6	<i>Iced Espresso Shake</i>	3	36.000	108.000
7	<i>Iced Cafe Mocha</i>	3	36.000	108.000
8	<i>Iced Coffee</i>	3	36.000	108.000
9	<i>Iced Cafe Latte</i>	3	35.000	105.000
10	<i>Iced Cappuccino</i>	3	36.000	108.000
11	<i>Irish Coffee</i>	3	42.500	127.500
12	<i>Floating Island Milk</i>	3	37.500	112.500
13	<i>Floating Island</i>	3	42.500	127.500
14	<i>Melting Igloo</i>	3	37.500	112.500
15	<i>Frappio Tiramitsu</i>	3	41.500	124.500
16	<i>Frappio Cookies & Cream</i>	3	41.500	124.500
17	<i>Maui Fruit Punch</i>	3	32.500	97.500
18	<i>Green Tea Ice Blended</i>	3	30.000	90.000
19	<i>D'Amour</i>	3	62.500	187.500
20	<i>Avocade Coffee</i>	3	30.000	90.000
21	<i>Berry Breeze</i>	3	30.000	90.000
22	<i>Oriental Chicken Salad</i>	3	49.500	148.500
23	<i>Chef's Salad</i>	3	37.500	112.500
24	<i>Beef & Cheese Salad</i>	3	40.000	120.000
25	<i>Baked Chicken & Potatoes</i>	3	39.500	118.500
26	<i>Crispy Cassava</i>	3	27.500	82.500
27	<i>Beef Lasagna</i>	3	40.000	120.000
28	<i>Bread Bowl Soup</i>	3	30.000	90.000
29	<i>Lemon Butter Dorry</i>	3	59.500	178.500
30	<i>Tuna Sandwich</i>	3	50.000	150.000
31	<i>Sandwich Triple Decker</i>	3	59.500	178.500
32	<i>Chicken Sandwich</i>	3	37.500	112.500
33	<i>Beef & Cheese Sandwich</i>	3	45.000	135.000
34	<i>Honey Chicken Sandwich</i>	3	40.000	120.000
35	<i>Excelso Club Sandwich</i>	3	37.500	112.500
36	<i>French Fries</i>	3	30.000	90.000
Total				4.180.500

Sumber : Data diolah Tahun 2011.

Jumlah terjual setiap menu adalah 3, 3 terdiri dari pagi 1, siang 1 dan malam 1. Pendapatan Excelso pada tabel 3 di asumsikan menghasilkan Rp. 4.180.500,00 per hari. Sehingga Excelso menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 125.415.000,00 per bulan. Dengan demikian pendapatan Excelso dapat di asumsikan per bulan Rp. 100.000.000,00 (Pembulatan) maka pendapatan total dari Excelso dalam kurun waktu setahun adalah sebesar

Rp. 1.200.000.000,00. Usaha ini memiliki perkiraan pendapatan tahun ke 2 (dua) dan 3 (tiga) masing-masing akan mengalami kenaikan sebesar 5% per tahun, pada tahun ke-4 mengalami kenaikan sebesar 7% per tahun dan untuk tahun ke 5 (lima), 6 (enam) masing-masing akan mengalami kenaikan 9% per tahun. Untuk lebih memberikan gambaran yang jelas dan terperinci mengenai perkiraan benefit, dapat dilihat pada Tabel 4 .

Tabel 4. Perkiraan Benefit Rencana Usaha Excelso.

Tahun	Tahun ke	Jumlah peningkatan (%)	Jumlah Pendapatan (Rp)
2012	1	-	1.200.000.000
2013	2	5	1.260.000.000
2014	3	5	1.323.000.000
2015	4	7	1.415.610.000
2016	5	9	1.543.014.900
2017	6	9	1.681.886.241

Sumber : Data diolah Tahun 2011.

Rancangan Perkiraan Cost

Biaya yang diperlukan untuk rencana usaha ini terdiri dari 2 (dua) macam, yaitu : 1) Biaya Investasi, biaya investasi dikeluarkan oleh pemilik untuk mempersiapkan fisik proyek. Mulai dari biaya untuk menyewa tempat, pembelian mesin-mesin, peralatan dan perlengkapan, fasilitas, desain interior sampai ke pembuatan surat izin sehingga rencana usaha Excelso ini akan benar-benar siap untuk beroperasi. Untuk mempersiapkan fisik proyek Excelso memerlukan waktu 6 (enam) bulan. Rincian biaya investasi dapat dilihat pada Tabel 1. 2) Biaya Operasional yang dikeluarkan oleh pemilik untuk membiayai operasi usaha Excelso antara lain: 1) Biaya bahan baku diperhitungkan berdasarkan estimasi penjualan. Besarnya biaya bahan baku tahun pertama diasumsikan 38,5 % dari estimasi penjualan perbulan yaitu $38,5 \% \times \text{Rp } 100.000.000,00 = \text{Rp } 38.500.000,00$ per bulan. Biaya bahan

baku tersebut dapat menghasilkan 25 gelas setiap minuman-minuman dan 31 porsi setiap makanan-makanan. 2) Biaya pemasaran dihitung melalui iklan yang di sebarakan dari ber-bagai media seperti iklan di media koran Tribun Rp 3.200.000,00 per bulan dan radio Rajawali Rp 1.800.000,00 per bulan total biaya pemasaran Rp 5.000.000,00 per bulan. 3) Penyusutan pertahun diperhitungkan dari nilai ke-seluruhan mesin dibagi dengan tahun proyek $\text{Rp } 110.880.000,00 / 6 \text{ tahun} = \text{Rp } 18.480.000,00$. Perincian perkiraan biaya operasional pada tahun pertama dapat dilihat pada Tabel 2. Menurut perkiraan, biaya operasional akan mengalami kenaikan 5% setiap tahunnya, sehingga biaya operasional dari tahun ke tahun akan mengalami peningkatan. Selanjutnya berdasarkan perkiraan tersebut dapat dibuat rancangan biaya untuk 6 (enam) tahun mendatang yang disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Perkiraan Biaya (Cost) Rencana Usaha Excelso.

Tahun	Tahun Ke	Biaya Investasi (Rp)	Biaya Operasional (Rp)	Total Biaya (Rp)
2011	0	1.624.510.000	-	1.624.510.000
2012	1		725.880.000	725.880.000
2013	2		762.174.000	762.174.000
2014	3		800.282.700	800.282.700
2015	4		840.296.835	840.296.835
2016	5		882.311.677	882.311.677
2017	6		926.427.261	926.427.261

Sumber : Data diolah Tahun 2011.

Data rancangan benefit pada Tabel 4 dan data rancangan cost pada Tabel 5 Selanjutnya digabungkan kedalam Tabel 6.

Tabel 6. Perkiraan Benefit dan Cost Rencana Usaha Excelso.

Tahun	Benefit	Cost
0	-	1.624.510.000
1	1.200.000.000	725.880.000
2	1.260.000.000	762.174.000
3	1.323.000.000	800.282.700
4	1.415.610.000	840.296.835
5	1.543.014.900	882.311.677
6	1.681.886.241	926.4 27.261

Sumber : Data diolah Tahun 2011.

Analisis Finansial

Kriteria Investasi

Tabel 6 menjadi pedoman dalam pembuatan Tabel Analisis Finansial (Tabel 7) yang berisikan tentang perhitungan untuk keperluan analisis Kriteria Investasi. Untuk menentukan kelayakan proyek perlu dilakukan analisis finansial dengan menggunakan data *cash flows* pada Tabel 6. *Discount factor* yang berlaku sebesar 15%. Berdasarkan perhitungan Tabel Analisis Finansial (Tabel 7) dapat dihitung dan di-

ketahui besarnya *Net Present Value (NPV)*, *Net Benefit Cost Ratio(NetB/C)*, dan *Internal Rate of Return(IRR)*.

Net Present Value (NPV), Berdasarkan Tabel Analisis Finansial (Tabel 7) dapat diketahui tingkat bunga yang berlaku adalah 15% besarnya Net Present Value (NPV) = 491.088,95. Hal ini menunjukkan NPV > 0 (nol), berarti rencana usaha Excelso layak untuk dilaksanakan.

Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), Berdasarkan Tabel Analisis Finansial (Tabel 7) diketahui bahwa besarnya NPV positif yaitu sebesar 2.115.598,95 dan besarnya NPV negatif yaitu sebesar 1.624.510 pada saat tingkat bunga yang berlaku (15%). *Net Benefit Cost Ratio* sebagai berikut :

$$Net\ B/C = \frac{\sum\ NPV\ Positif}{\sum\ NPV\ Negatif}$$

$$Net\ B/C = \frac{2.115.598,95}{1.624.510}$$

$$Net\ B/C = 1,302$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui besarnya Net B/C = 1,302 berarti net

B/C > 1 maka rencana mendirikan usaha Excelso dinyatakan layak untuk dilaksanakan.

Internal Rate of Return (IRR), Setelah dilakukan percobaan dari berbagai tingkat bunga maka diperoleh tingkat bunga yang menghasilkan NPV positif dan negatif yang paling mendekati 0 (nol). Berdasarkan Tabel Analisis Finansial (Tabel 7) dapat diketahui

besarnya NPV positif yang paling mendekati 0 (nol) yaitu sebesar 31.530 pada tingkat bunga 24% dan besarnya NPV negatif yang paling mendekati 0 (nol) yaitu sebesar -8,454,77 pada tingkat bunga 25%. Dengan demikian dapat diketahui bahwa besarnya IRR ada diantara 24% sampai 25%, selanjutnya untuk mendapatkan besarnya IRR dilakukan Interpolasi antara NPV positif dan NPV negatif dengan rumus sebagai berikut:

$$IRR = i_1 + \left\{ \frac{\sum NPV^+}{\sum NPV^+ - \sum NPV^-} \times (i_2 - i_1) \right\}$$

$$IRR = 24\% + \left\{ \frac{31.530}{31.530 - (-8.454,77)} \times (25\% - 24\%) \right\}$$

$$= 24\% + \frac{31.530}{39.984,77} \times 1\%$$

$$= 24\% + 0,788\%$$

$$= 24,79\% \text{ (pembulatan).}$$

Berdasarkan perhitungan diketahui besarnya IRR = 24,79%. Sedangkan tingkat bunga yang berlaku sebesar 15%. Berarti IRR > dari tingkat bunga yang berlaku (15%) sehingga rencana usaha Excelso layak untuk dilaksanakan.

Analisis Pay Back Period

Untuk kepentingan perhitungan *Pay Back Period* dibuat tabel persiapan perhitungan pada Tabel 6 dengan menggunakan dasar data pada Tabel 7.

Tabel 7. Persiapan Perhitungan *Pay Back Period* Rencana Usaha Excelso.

Tahun	Benefit	Cost	Net Benefit	Net Benefit Kumulatif
0	0	1.624.510,00	-1.624.510,00	-1.624.510
1	1.200.000,00	725.880,00	474.120,00	-1.150.390
2	1.260.000,00	762.174,00	497.826,00	-652.564
3	1.323.000,00	800.282,70	522.717,30	-129.847
4	1.415.610,00	840.296,84	575.313,16	445.466
5	1.543.014,90	882.311,68	660.703,22	1.106.169
6	1.681.886,30	926.427,26	755.459,04	1.861.628
Σ	8.423.511,2	6.561.882,48	1.861.628,72	

Sumber: Data diolah Tahun 2011.

Berdasarkan perhitungan pada Tabel 7 dapat diketahui besarnya *Pay Back Period*, dengan

2 metode yaitu: Metode *Net Benefit Cumulative* dengan menggunakan rumus :

$$PBP = T_{p-1} + \frac{\text{Sisa Hutang}}{\text{Net Benefit setelah sisa Hutang}} \times 12 \text{ bulan}$$

$$PBP = 3 + \frac{129.847}{575,313,16} \times 12 \text{ bulan}$$

$$PBP = 3 + 2,708$$

$$PBP = 3 \text{ tahun} + 2 \text{ bulan.}$$

Metode *Net Benefit Rata-Rata Tiap Tahun* dengan menggunakan rumus:

$$PBP = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Net Benefit Rata-Rata Tiap Tahun}}$$

Untuk mencari net benefit rata-rata tiap tahun menggunakan rumus:

$$\text{Net Benefit Rata-rata tiap tahun} = \frac{\text{Jumlah Net Benefit}}{\text{Jumlah Tahun}}$$

$$\text{Net Benefit Rata-rata tiap tahun} = \frac{1.861.628,72}{6} = 310.271,45$$

$$PBP = \frac{1.624.510}{310.271,45}$$

$$= 5,236$$

$$= 5 \text{ tahun} + 2 \text{ bulan}$$

Waktu yang dibutuhkan proyek ini untuk mengembalikan modal keseluruhan adalah selama 3 Tahun 2 Bulan dengan metode Net Benefit Kumulatif dan selama 5 Tahun 2 Bulan dengan metode Net Benefit Rata-rata tiap Tahun. Hal ini berarti waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal lebih cepat dari pada umur proyek yang umurnya 6 tahun. Dengan demikian

dapat lebih memberi keyakinan bahwa rencana usaha Excelso layak untuk dilaksanakan.

Analisis Break Even Point Period (BEPP)

Untuk kepentingan perhitungan *Break Event Point* dibuat tabel persiapan perhitungan pada Tabel 8 dengan menggunakan dasar data pada Tabel 6 dan 7.

Tabel 8. Persiapan Perhitungan *Break Even Point Period* Rencana Usaha Excelso.

Tahun	Benefit	Cost	Net Benefit	Net Benefit Kumulatif	Benefit Kumulatif	Cost Kumulatif
0	0	1.624.510	-	-1.624.510	0	1.624.510
			1.624.510			
1	1.200.000	725.880	474.120	-1.150.390	1.200.000	2.350.390
2	1.260.000	762.174	497.826	-652.564	2.460.000	3.112.564
3	1.323.000	800.282,7	522.717	-129.847	3.783.000	3.912.846,7
4	1.415.610	840.296,8	575.313	445.466	5.198.610	4.753.143,5
5	1.543.014,9	882.311,7	660.703	1.106.169	6.741.624,9	5.635.455,2
6	1.681.886,3	926.427,3	755.459	1.861.628	8.423.511,2	6.561.882,5
Σ	8.423.511,2	6.561.882,5	1.861.628			

Sumber : Data diolah Tahun 2011.

Berdasarkan data Tabel 8 dapat dihitung besarnya *Break Even Point* (BEP) dengan rumus:

$$BEP = T_{p-1} + \frac{\sum \text{Cost Kum.sbelum BEP} - \sum \text{Benefit Kum.sbelum BEP}}{\text{Benefit pada saat BEP}} \times 12 \text{ Bulan}$$

$$BEP = 3 \text{ Thn} + \frac{3.912.846,7 - 3.783.000}{1.415.610} \times 12 \text{ Bulan}$$

$$BEP = 3 \text{ Thn} + \frac{129.847}{1.415.610} \times 12 \text{ Bln} = 3 \text{ Tahun} + 1,10 \text{ Bulan}$$

$$BEP = 3 \text{ Tahun} 1 \text{ Bulan}$$

Waktu yang yang dibutuhkan Excelso untuk dapat mendapatkan keuntungan bersih adalah pada saat setelah BEP terjadi yaitu dalam waktu 3 tahun 1 bulan. Waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan keuntungan relatif lebih cepat dibandingkan dengan umur proyek dan juga masa pinjaman bank (4 tahun). Hal ini lebih dapat menyakinkan lagi bahwa rencana usaha Excelso layak untuk dilaksanakan.

Analisis Nonfinansial

Analisis ini dilakukan dengan cara menganalisis aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis seperti :

Aspek Teknis, Lokasi Usaha Excelso ini direncanakan berlokasi di Mall Jln. Kartini

Tanjung Karang Pusat, Kota Bandar Lampung. Lokasi ini dipilih dengan mempertimbangkan dari segi fisik usaha ini memerlukan bangunan yang sudah siap dan dari segi lokasi merupakan tempat ramai karena di dalam mall. Jalan Kartini merupakan pusat kota Bandar Lampung selain memiliki tingkat keramaian yang tinggi. Jalan Kartini juga memiliki sarana yang lengkap dikarenakan dilewati oleh angkutan umum dan damri sehingga dapat menunjang masyarakat dengan mudah berkunjung ke Excelso. Adapun sarana tersebut yaitu: 1) Bangunan yang akan disewa adalah bangunan bagian mall masing-masing dengan luas *seating area*: ±65, 4m2,

kitchen area: ±32.6m², total area: ±98m² tersebut dapat menunjang usaha ini karena

kapasitas pengunjung yang dapat diterima sekitar 79 orang dengan 13 meja bundar, 7 meja panjang. Dengan menggunakan mall maka tempat parkir yang disediakan menjadi cukup luas dan nyaman. Dengan bangunan bagian mall tersebut akan menunjang usaha ini karena kapasitas pengunjung dapat cukup banyak. Keadaan lapangan parkir yang cukup luas yang dapat menampung banyak kendaraan roda 2 dan 4. 2) Fasilitas, Mesin, Perlengkapan dan Peralatan yaitu : 1) Mesin merupakan alat untuk melakukan proses produksi, dikarenakan usaha Excelso mesin dapat diartikan sebagai peralatan utama dalam membuat secangkir kopi. Mesin yang di-gunakan 2 coffee machine, ice cube machine, freezer, cashier machine, dll. Mesin-mesin ini akan ditempatkan di depan dan di belakang ruangan Excelso ini. 3) Peralatan dan Perlengkapan, Peralatan yang di gunakan antara lain: piring, mangkuk, gelas, sendok, dll. Perlengkapan penunjang yang digunakan antara lain: Pembungkus makanan dan minuman, nota pembelian, tisu, kantong plastik, dll. 4) Fasilitas yang di sediakan antara lain : 1) AC sebanyak : 5 unit, 2) Televisi LCD sebanyak : 2 unit, 3) Pengharum ruangan sebanyak: 5 unit, dan CCTV sebanyak : 2 unit. adapun teknologi dan Proses Produksi yang tersedia yaitu Mesin-mesin menggunakan teknologi yang tinggi seperti coffee machine, freezer, ice cube machine, dll. Untuk melakukan proses produksi sangat diperlukan koki yang handal dan berkualitas dalam bidang usaha ini.

Dengan memakai alat produksi yang canggih dan dengan kapasitas yang cukup besar maka diharapkan dapat memperkecil biaya produksi yang ada.

Aspek Pasar dan Pemasaran, aspek Pasar yang dituju sudah disegementasikan dari beberapa faktor antara lain: dari segi geografis Excelso memilih masyarakat yang berada di daerah Kota Bandar Lampung; adapun segi pendapatan masyarakat menengah keatas yang memiliki gaya hidup modern sehingga dapat menikmati suasana dan fasilitas-fasilitas Excelso. Strategi pemilihan pasar dilakukan berdasarkan observasi, bahwa Excelso ini sasaran pasarnya tertentu pada semua pada level namun lebih difokuskan menengah ke atas. Produk yang disajikan direncanakan berkualitas menengah ke atas. Aspek Pemasaran Salah satu unsur dalam aspek pemasaran adalah perencanaan strategi pemasaran. Perencanaan Strategi Pemasaran yang akan dilakukan meliputi 4P yaitu produk, price, place/ distribusi dan promosi. Adapun rincian rencana unsur-unsur strategi pemasaran yang akan dilaksanakan setelah di bangunnya usaha Excelso ini. Harga yang akan diberikan menggunakan metode harga pokok produksi. Sehingga harga yang diberikan tidak terlalu mahal dan memberatkan konsumen. Adapun rancangan daftar harga minuman dapat dilihat pada Tabel 9 dan rancangan daftar harga makanan dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 9. Rancangan Menu Minuman dan Daftar Harga Rencana Usaha Excelso.

No.	Menu	Harga (Rp)
1	<i>Kalosi Toraja</i>	27.500
2	<i>Coffee Mandailing</i>	34.500
3	<i>Cappucino Toraja</i>	37.500
4	<i>Caramel Cappuccino</i>	28.000
5	<i>Iced Caramel Cappuccino</i>	36.000
6	<i>Iced Espresso Shake</i>	36.000
7	<i>Iced Cafe Mocha</i>	36.000
8	<i>Iced Coffee</i>	36.000
9	<i>Iced Cafe Latte</i>	35.000
10	<i>Iced Cappuccino</i>	36.000
11	<i>Irish Coffee</i>	42.500
12	<i>Floating Island Milk</i>	37.500
13	<i>Floating Island</i>	42.500
14	<i>Melting Igloo</i>	37.500
15	<i>Frappio Tiramitsu</i>	41.500
16	<i>Frappio Cookies & Cream</i>	41.500
17	<i>Maui Fruit Punch</i>	32.500
18	<i>Green Tea Ice Blended</i>	30.000
19	<i>D'Amour</i>	62.500
20	<i>Avocade Coffee</i>	30.000
21	<i>Berry Breeze</i>	30.000

Sumber : Data Excelso Tahun 2011.

Tabel 10. Rancangan Menu Makanan dan Daftar Harga Rencana Usaha Excelso.

No.	Menu	Harga (Rp)
1	<i>Oriental Chicken Salad</i>	49.500
2	<i>Chef's Salad</i>	37.500
3	<i>Beef & Cheese Salad</i>	40.000
4	<i>Baked Chicken & Potatoes</i>	39.500
5	<i>Crispy Cassava</i>	27.500
6	<i>Beef Lasagna</i>	40.000
7	<i>Bread Bowl Soup</i>	30.000
8	<i>Lemon Butter Dorry</i>	59.500
9	<i>Tuna Sandwich</i>	50.000
10	<i>Sandwich Triple Decker</i>	59.500
11	<i>Chicken Sandwich</i>	37.500
12	<i>Beef & Cheese Sandwich</i>	45.000
13	<i>Honey Chicken Sandwich</i>	40.000
14	<i>Excelso Club Sandwich</i>	37.500
15	<i>French Fries</i>	30.000

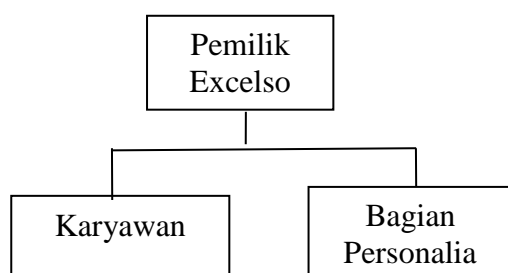
Sumber : Data Excelso Tahun 2011.

Distribusi yang dipakai adalah metode sederhana yaitu pembeli datang langsung ke Excelso. Promosi, Langkah pengambilan strategi promosi dilakukan kegiatan promosi yang dilakukan dengan langkah-langkah seperti, periklanan dalam bentuk iklan radio di Rajawali Radio, iklan koran yang dimuat di Koran Tribun Lampung, promosi penjualan dengan memberikan diskon di awal pembukaan pertama usaha ini, dan hubungan masyarakat seperti banner yang dipasang di Hypermart, brosur dalam bentuk selebaran dibagikan dekat dengan banner yang dipasang. Dengan strategi ini diusahakan semua masyarakat Kota Bandar Lampung dapat mengetahui letak Excelso.

Aspek Organisasi dan Yuridis, Berdasarkan jenis usaha, harus memiliki izin yaitu Izin Usaha Excelso sehingga harus mengisi formulir dari Pemda Bandar Lampung. Aspek ini sudah direncanakan dari awal yaitu membuat permohonan atas Surat Izin Tempat Usaha (SITU), dan juga Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), serta di daftarkan di Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Masa pengajuan surat-surat diatas sekitar 1 bulan dengan masa berlaku, SITU : 5 tahun, SIUP : selama perusahaan berjalan, dan TDP : 5 tahun, selain itu ada pula surat/izin pendukung seperti jaminan kehalalan makanan dan minuman, juga kebersihan makanan dan minuman dari Dinas Kesehatan. Bentuk badan hukum usaha ini adalah perusahaan perseorangan, dengan melengkapi bukti diri/identitas serta NPWP pemilik. Di aspek ini saya juga memeriksa kelengkapan dan keabsahan dari surat-surat izin yang bersangkutan dengan usaha ini seperti surat izin kesehatan (SIK) dan juga surat bukti kepemilikan. Selain itu untuk izin pemasangan papan nama usaha dikeluarkan oleh Badan Penanaman Modal dan Perizinan (BPMP) dan izin pemasangan oleh Dinas Pendapatan Pengelolaan Keuangan dan Aset (DP2KA). Usaha ini tidak menggunakan Analisis Mengenai

Dampak Lingkungan (AMDAL). Di karena-kan tidak mempunyai dampak yang tidak baik terhadap lingkungan karena tidak menggunakan bahan kimia berbahaya yang dapat merusak lingkungan. Menurut Pasal 3 ayat (2) Peraturan Pemerintahan Nomor 27 Tahun 1999, jenis usaha atau kegiatan yang berpotensi menimbulkan dampak penting terhadap lingkungan hidup wajib dilengkapi dengan AMDAL. Jenis rencana usaha atau ke-giatan yang wajib dilengkapi dengan Analisis Mengenai Dampak Lingkungan Hidup yaitu Bidang Pertahanan, Pertanian, Perikanan, Kehutanan, Perhubungan, Tek-nologi Satelit, Perindustrian, Pekerjaan Umum, Sumber Daya Energi dan Mineral, Pariwisata, Pengembangan Nuklir, Penge-lolaan Limbah B3 dan Rekayasa Genetika.

Aspek Manajemen, Usaha Excelso ini di-rencanaan memerlukan 14 orang karyawan yang sudah dipisahkan berdasarkan pe-kerjaan/tugasnya. Dalam pelaksanaan tugas-nya diawasi dengan cctv sehingga kerja karyawan terkontrol dan terawasi secara benar. Adapun rancangan jumlah karyawan pada masing-masing bagian adalah sebagai berikut: 1) Karyawan : 12 orang, 2) Bagian Personalia: 2 orang. Berdasarkan pem-bagian pekerjaan/tugas tersebut dapat di-rancang susunan struktur organisasi Excelso yang berbentuk lini dilengkapi dengan penjelasan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab. Rancangan struktur, pem-bagian tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing karyawan dapat dilihat pada Gambar 3. Berikut disajikan sebagai berikut: (1) adapun tugas dan wewenang Pemilik yaitu: 1) Mengatur dan memimpin jalannya perusahaan, serta menetapkan kebijakan-kebijakan pe-rusahaan. 2) Menganalisa setiap dokumen yang berkaitan dengan proyek yang membutuhkan persetujuannya.



Sumber : Observasi (data diolah).2011
 Gambar 3. Rancangan Struktur Organisasi Rencana Usaha Excelso.

Tugas Karyawan yaitu: 1) Bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan pembuatan makanan dan minuman. 2) Bertanggung jawab untuk memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Sedangkan Bagian Personalia yaitu : 1) Mengawasi karyawan agar memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. 2) Berwenang untuk menerima karyawan baru dan memberhentikan karyawan. 3) Mengontrol karyawan agar ada pada saat pelanggan memerlukan bantuan (pemesanan makanan dan minuman atau penambahan makanan dan minuman).

Aspek Ekonomis, Dengan akan didirikannya usaha Excelso ini tentu akan memberikan benefit baik, benefit yang dirasakan secara langsung oleh lingkungan di dalam perusahaan itu sendiri maupun tidak langsung yang dirasakan oleh masyarakat, pihak-pihak yang terkait dan pemerintah. Dengan adanya Excelso yang akan didirikan dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat Bandar Lampung khususnya dalam mencari tempat minuman dan makanan yang berkualitas. Selain bermanfaat dari segi produknya, dengan adanya perusahaan ini juga akan memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat sekitar yang memiliki ketrampilan di bidang Excelso. Benefit lain dalam bentuk memberikan peluang pendapatan kepada berbagai pihak seperti jasa parkir, angkutan kota, dan lain-lain sehingga diharapkan dapat menumbuhkan

peluang kerja dan pendapatan masyarakat. Di lain pihak juga memberikan benefit kepada pemerintah dalam bentuk pendapatan pajak yang berkaitan dengan Excelso tersebut.

Model Lima Kekuatan

Analisis yang dilakukan dengan cara menganalisis Metode Lima Kekuatan dari Porter dalam studi kelayakan bisnis seperti: 1) Ancaman pendatang baru (*Newentrants*) Berdasarkan jenis usaha ini, harus memperhatikan kekuatan usaha ini dengan melihat seberapa mampu menguasai pangsa pasar yang ada dengan produk-produk yang di tawarkan. Dalam produk yang di tawarkan memiliki keunggulan ciri khas sendiri yang tidak mudah ditiru, dalam berupa perbedaan rasa dan harum dibanding dengan produk lain. Berdasarkan keunggulan ini menjadi kekuatan dalam usaha Excelso untuk bersaing dengan perusahaan lain yang sama dibidangnya. Perusahaan pesaing yang mungkin akan muncul seperti *Coffee bean*, Starbucks, bahkan kedai kopi lain. Jika dengan adanya perusahaan pesaing yang akan muncul maka Excelso harus membuat produk yang ditawarkan tetap menarik di mata konsumen bahkan dengan mengeluarkan produk-produk baru yang berkualitas. Jika melakukan hal-hal tersebut Excelso tetap dapat menguasai pasar dan bersaing dengan perusahaan lainnya. 2) Kekuatan tawar menawar pembeli (*Bargaining power of buyers*) Excelso memiliki target pasar yang dituju yaitu kelas menengah keatas karena harga produk Excelso cukup tinggi. Dalam menjaga royalitas konsumen, Excelso memberikan fasilitas yang modern berupa tempat yang nyaman dan pelayanan yang baik dari karyawan Excelso kepada konsumen yang berkunjung. Awal pembukaan usaha ini Excelso memberikan diskon kepada para konsumen yang datang mengunjungi usaha ini. 3) Kekuatan tawar menawar pemasok (*Bargaining power of supplier*), Excelso

dalam menjalankan usaha ini tentu memilih supplier yang tepat dan berkualitas baik karena dengan bekerjasama dengan supplier yang memiliki kualitas baik dalam bahan baku yang berkaitan dengan Excelso maka dapat memberikan kontribusi yang besar kepada Excelso dalam menjual produk yang ditawarkannya. Supplier yang bekerjasama dengan Excelso yaitu petani yang memiliki lahan-lahan kopi. Petani kopi pasti ingin menjual kopi dengan harga yang tinggi kepada Excelso. Tetapi Excelso memiliki cara agar kopi yang dijual petani menjadi murah yaitu dengan cara membeli kopi dari petani dengan jumlah yang besar, Excelso juga memberikan perhatian kepada petani dengan memperhatikan kesehatan petani dan kebun kopi. Perhatian tersebut diberi dengan cara melakukan pembinaan kepada para petani kopi untuk menanam secara benar, memelihara secara cermat, memetik secara indah, dari hal tersebut telah mencuri para hati petani. Semua yang dilakukan Excelso bisa mempererat hubungannya dengan petani. 4) Tekanan produk substitusi (*Threats of substitute products*), Dalam hal ini Excelso melakukan pembinaan kepada karyawan untuk memiliki sikap ramah, tulus, perhatian, berwawasan dan peduli. Dengan bersikap ramah, Excelso menciptakan sebuah ikatan yang mengundang pelanggan untuk berkunjung dan berkunjung lagi. Bersikap tulus berarti berhubungan, menemukan, dan merespon. Bersikap penuh perhatian bukan sekedar bersikap sopan tetapi lebih pada menyadari kebutuhan orang lain sampai menciptakan situasi yang saling menguntungkan. Hal ini juga memberi karyawan wewenang untuk bertindak dengan cara-cara yang memperhatikan kebutuhan orang lain. Berwawasan, menyukai apa yang dilakukan, dan berbagi wawasan dengan orang lain. Peduli di kedai atau kantor, di perusahaan dan di komunitas. Hal ini Excelso membuat para karyawan merasakan bahwa tempat bekerjanya seperti rumah sendiri baginya. Menghargai kritik

dari orang-orang dan terbuka terhadap kritik. Excelso juga memberikan kualitas kopi yang baik kepada setiap konsumen yang berkunjung. Produk utama yang ditawarkan Excelso yaitu kopi, tetapi Excelso mempunyai produk tea dan es yang bisa menjadi pengganti kopi. Hal-hal tersebut dapat membuat konsumen percaya kepada Excelso dan mereka tetap membeli produk-produk Excelso. 5) Persaingan di antara perusahaan yang ada (*Rivalry among established companies*), Persaingan suatu bisnis sangat ketat, tetapi Excelso belum memiliki persaingan yang sangat ketat di bandar Lampung karena kedai kopi tidak ada yang sama dengan Excelso. Kedai kopi pesaing Excelso pun terdiri dari Mokko Factory, Mc.Donalds bahkan Warung makan yang menjual kopi seduh. Mereka hanya menjual kopi-kopi yang biasa saja, tetapi Excelso menjual kopi special dengan aneka cita rasa. Dengan demikian Excelso bisa menguasai pasar yang ada dengan kelebihan-kelebihan yang dimiliki.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan dengan menggunakan metode analisis kuantitatif dan analisis kualitatif dapat diperoleh kesimpulan untuk rencana usaha Excelso. Berdasarkan analisis kuantitatif dapat di ambil kesimpulan yaitu: 1) Berdasarkan kriteria investasi *Net Present Value* (NPV), maka usaha Excelso layak untuk dilaksanakan. 2) Berdasarkan kriteria investasi *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), maka usaha Excelso layak untuk dilaksanakan. 3) Berdasarkan kriteria investasi *Internal Rate of Return* (IRR), maka usaha Excelso layak untuk dilaksanakan. 4) Berdasarkan analisis *Pay Back Period*, proyek membutuhkan waktu untuk dapat menge-mbalikan modal adalah selama 3 Tahun 2 Bulan. 5) Berdasarkan analisis

Break Even Point diketahui, proyek membutuhkan waktu untuk mendapatkan keuntungan bersih adalah selama 3 tahun 1 bulan. Sedangkan menurut analisis kualitatif yaitu dalam aspek teknis, aspek pasar dan pemasaran, aspek organisasi dan yuridis, aspek manajemen serta aspek ekonomis dan lima model kekuatan dari Porter bahwa Excelso layak untuk dilaksanakan. Secara keseluruhan berdasarkan hasil analisis secara kuantitatif maupun kualitatif penulis memberi kesimpulan bahwa rencana untuk mendirikan Usaha Excelso di Bandar Lampung layak untuk dilaksanakan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan rencana untuk mendirikan Usaha Excelso layak untuk dilaksanakan dapat diterima.

DAFTAR PUSTAKA

Choliq, Abdul. 1999. *Evaluasi Proyek*, Edisi Revisi. Bandung: CV Pionir Jaya.

Husnan, Suad dan Soewarsono.1999. *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPP AMPYKPN.

Ibrahim, H.M. Yacob. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi Revisi, Jakarta: Rineka Cipta.

Kasmir, dan Jakfar. 2004. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kecana.

Menarik, artikel. 2011. Daftar Menu Excelso. Dipetik 2011, dari <http://excelso-coffee.com/>

Nitisemito, Alex S.dan M. Umar Burhan. 1995. *Wawasan Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek*. Jakarta: Bumi Aksara.

Porter, Michael, E. 1980. *Competitive Strategy*. New York: Free Press.

Sofyan, Iban. 2002. *Studi Kelayakan Bisnis*. Bandar Lampung: Lamda Sain Indonesia.

Umar, Husein. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

PEDOMAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

UMUM

Artikel berupa kajian bidang Manajemen dan Bisnis baik artikel hasil penelitian maupun artikel konseptual yang belum pernah dipublikasikan atau tidak sedang dikirim ke jurnal lain. Naskah dikirim sebanyak dua eksemplar dan file naskah dalam DVD dengan microsoft office word 93-2007 disertai biodata penulis dalam lembar terpisah. Kepastian pemuatan akan diberitahu secara tertulis.

SISTEMATIKA PENULISAN

Artikel hasil penelitian terdiri atas: judul, nama dan alamat lembaga penulis, abstrak, kata kunci, pendahuluan, metode penelitian, hasil dan pembahasan, kesimpulan dan daftar pustaka. **Artikel konseptual** terdiri atas: judul, nama dan alamat lembaga penulis, abstrak, kata kunci, pendahuluan, pembahasan, kesimpulan dan daftar pustaka.

Judul tidak boleh melebihi 14 kata (bahasa Indonesia) dan 12 kata (bahasa Inggris).

Nama Penulis ditulis lengkap tanpa gelar akademik disertai nama institusi tempat bekerja dan alamatnya.

Abstrak ditulis dalam bahasa Indonesia dan Inggris (cetak miring) kurang lebih 200 kata dalam satu paragraf yang berisi masalah dan permasalahan, tujuan penelitian, metode penelitian, hasil dan kesimpulan.

Kata Kunci mencerminkan konsep pokok artikel, jumlah antara 3-6 kata dalam bahasa Inggris.

Pendahuluan artikel hasil penelitian berisi: latar belakang, masalah, permasalahan, tujuan, kajian teoritis/kerangka pemikiran dan hipotesis. Artikel konseptual berisi: hal menarik yang menjadi acuan (konteks) permasalahan, diakhiri rumusan singkat hal pokok yang akan di bahas dan tujuan pembahasan.

Metode Penelitian berisi: desain penelitian, sasaran penelitian (populasi, sampel dan teknik sampling), sumber data, teknik pengumpulan data dan metode dan teknik analisis yang ditulis dengan format esei .

Hasil dan Pembahasan artikel hasil penelitian berisi: jawaban pertanyaan penelitian, proses mendapatkan, menginterpretasikan temuan, mengaitkan temuan dengan pengetahuan, memunculkan serta memodifikasi teori. Artikel konseptual berisi: kupasan, analisis, argumentasi, komparasi, keputusan serta pendirian atau sikap penulis tentang masalah yang dibahas.

Kesimpulan artikel hasil penelitian berisi: ringkasan dan pengembangan pokok-pokok pikiran berdasar temuan, pengembangan teori dan penelitian lanjutan. Artikel konseptual berisi: penegasan atas masalah yang telah dibahas sebelumnya dan beberapa alternatif penyelesaian.

Daftar Pustaka. Semua rujukan dimuat dalam daftar pustaka dan ditempatkan pada halaman terakhir menyatu dengan tubuh artikel.

FORMAT PENULISAN

Artikel diketik pada kertas A4 dengan spasi tunggal (1 spasi), tipe huruf *times new roman* 12, margin tepi atas kertas 1,4", tepi bawah 1,2", tepi kiri 1", dan tepi kanan 1", panjang artikel 15-25 halaman, ditulis dalam bahasa Indonesia atau bahasa Inggris yang baik dan benar serta disajikan secara naratif dan tidak bersifat numerik.

Judul artikel ditulis dengan huruf *times new roman* 14 dengan huruf kapital, bold, diletakkan di tengah. **Judul bab**, huruf kapital ukuran 12, bold, diletakkan di tengah. Sub judul, huruf besar kecil, bold, diletakkan di tepi kiri. Sub-sub judul dengan huruf besar kecil cetak miring, bold, diletakkan di tepi kiri.

Daftar Pustaka disusun berdasarkan urutan abjad nama akhir. Jika nama lebih dari satu kata maka diawali dengan nama akhir koma diikuti nama awal. Contoh penulisan daftar pustaka:

Artikel dalam Buku:

Hasibuan, Malayu . 1997. *Manajemen Sumberdaya Manusia*. Jakarta: CV Haji Masagung

Artikel dalam Buku Kumpulan Artikel:

Noviyani, Putri. 2002. Pengaruh Pengalaman dan Pelatihan terhadap Pengetahuan Auditor tentang Kekeliruan. *Simposium Nasional Akuntansi 5* (hlm.76-92). Semarang: IAI.

Artikel dalam Jurnal:

Wijayanto, Bayu. 2003. Efek Gangguan Permintaan dan Penawaran terhadap Fluktuasi Inflasi di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol.9 No.2 (September), hlm. 169-181.

Artikel dalam Majalah atau Koran:

Oktavia, Tiur S dan Santi, Joice T. 3 Juli, 2007. Bisnis Perbankan: Masyarakat Perlu Melek Investasi. *Kompas*, hlm. 21.

Artikel dalam Majalah/Koran Tanpa Penulis:

Lampung Post. 2007, 29 September. *Akses Modal Terbatas, UKM Gulung Tikar*. hlm. 21.

Dokumen Tanpa Pengarang dan Lembaga:

Undang-undang Republik Indonesia No.2 Tahun 1989 tentang Sistem Pendidikan Nasional. 1990. Jakarta:PT Armas Duta.

Dokumen atas Nama Lembaga:

Ikatan Akuntan Indonesia. 2002. *Standar Profesional Akuntan Publik*. Jakarta: Salemba Empat.

Karya Terjemahan:

Porter, Michael E. 1993. *Teknik Menganalisis Industri dan Bersaing*. Terjemahan oleh Agus Maulana. Jakarta: Erlangga.

Skripsi, Tesis atau Disertasi:

Alghifari, Abizar. 2008. *Analisis Kualitas Produk terhadap Kepuasan Konsumen CV.Retina Printing di Bandar Lampung*. Skripsi tidak diterbitkan. Bandar Lampung: FE-UBL.

Makalah Seminar, Penataran, atau Lokakarya:

Kadir, Samsir. 1996. *Mentalitas dan Etos Kerja*. Paper Seminar Nasional Strategi Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia. Universitas Gadjah Mada Yogyakarta, 16-17 Juni.

Internet Karya Individual:

Purwanto, Andi T. 2004. *Manajemen Lingkungan: Dulu, Sekarang, dan Masa Depan*. (Online), (<http://andietri.tripod.com/index.htm>, diakses 14 Februari 2007).

Internet Artikel dari Jurnal

Kumaidi. 1998. Pengukuran Awal Belajar dan Pengembangan Tes. *Jurnal Ilmu Pendidikan*. Jilid 5 No.4. (Online), (<http://www.malang.ac.id>, diakses 20 Januari 2000).

Penyajian Tabel

Nomor tabel menggunakan angka arab, Nomor dan judul tabel ditempatkan di atas tabel dari tepi kiri tidak diakhiri titik. Judul lebih dari satu baris diberi jarak satu spasi. Tabel tidak menggunakan garis vertikal. Teks sebelum dan sesudah tabel diberi jarak 2 sd 3 spasi. Jika lebih dari satu halaman, bagian kepala tabel diulang pada halaman berikutnya.

Penyajian Gambar

Nomor gambar menggunakan angka arab. Nomor dan Judul ditempatkan di bawah gambar secara senter. Sumber kutipan ditulis di dalam kurung diletakkan di bawah gambar. Teks sebelum dan sesudah gambar diberi jarak 2 sd 3 spasi.

ISSN 2087-0701



9 772087 070108