

STUDI KELAYAKAN PERENCANAAN PENDIRIAN KANTIN

Dessy Suderes Halim, Salie Setiawati

Universitas Kristen Maranatha, Bandung, Jawa Barat, Indonesia
Email: suderesdessy10@gmail.com, saliesetiawati@yahoo.co.id

Abstrak

Usaha makanan menjadi bisnis yang tidak tergerus oleh perubahan zaman meskipun pada saat pandemic Covid-19 seperti saat ini, karena termasuk dalam kebutuhan primer masyarakat karena setiap hari orang perlu makan dan tentunya menginginkan menu yang bervariasi, bagi mereka yang tidak sempat untuk memasak karena memiliki kesibukan dalam bekerja, membeli makanan di kantin akan dinilai lebih efektif. Dalam penelitian ini, dilakukan analisis kelayakan bisnis berdasarkan lima aspek yaitu, aspek pasar, aspek teknik/ operasional, aspek sumber daya manusia, dan aspek finansial, dimana kelima aspek tersebut dikatakan layak yaitu dengan nilai NPV sebesar 623.053.287, IRR 99% serta payback period 1 tahun 1 bulan.

Kata Kunci: kantin; analisis kelayakan usaha; net present value; payback period; interest rate of return.

Abstract

The food business is a business that is not eroded by changing times even during the Covid-19 pandemic as it is today, because it is included in the primary needs of the community because people need to eat every day and of course want a varied menu, for those who don't have time to cook because they are busy. At work, buying food in the canteen will be considered more effective. In this study, a business feasibility analysis was carried out based on five aspects, namely, market aspects, technical/operational aspects, human resources aspects, and financial aspects, where the five aspects were said to be feasible, namely the NPV value of 623,053,287, IRR 99% and payback period of 1 year 1 month.

Keywords: *canteen; business feasibility analysis; net present value; payback period; interest rate of return.*

Pendahuluan

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) bulan Maret 2021, menyatakan jumlah UMKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,07 persen atau senilai Rp8.573,89 triliun. (<https://www.bkpm.go.id>, n.d.). UMKM mampu menyerap 97 persen dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,42 persen dari total investasi di Indonesia (Masduki et al., 2022). UKM ini memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia dan banyak mengalami peningkatan. UMKM artinya

sebagai bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Penggolongan UMKM lazimnya dilakukan dengan batasan omzet per tahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah karyawan (Risman et al., 2021). Salah satu bentuk UMKM adalah bisnis kuliner warung makan dengan pertimbangan bahwa makanan merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia selain sandang dan papan. Untuk mempertahankan keberlangsungan kehidupannya, kebutuhan makan harus dipenuhi baik dengan cara memasak sendiri maupun dengan cara membeli makanan siap saji. Usaha makanan menjadi bisnis yang tidak tergerus oleh perubahan zaman meskipun pada saat pandemic Covid-19 seperti saat ini, karena termasuk dalam kebutuhan primer masyarakat karena setiap hari orang perlu makan dan tentunya menginginkan menu yang bervariasi dan bagi mereka yang tidak sempat untuk memasak karena memiliki kesibukan dalam bekerja, membeli makanan di kantin akan dinilai lebih efektif (Rosita, 2020). Bisnis kantin dapat dikemas dengan berbagai konsep seperti warung makan prasmanan, warteg maupun lesehan.

Saat ini keberadaan tempat makan semakin banyak di berbagai tempat, termasuk keberadaan warung makan di Kota Cimahi, yang menandakan bahwa bisnis tempat makan cukup dapat diandalkan dan sebagai bisnis yang dapat menjanjikan.

Kota Cimahi memiliki kepadatan penduduk tertinggi di Indonesia, dan berdasarkan data Data Konsolidasi Bersih (DKB) Semester I Tahun 2020, terdapat 555.966 jiwa penduduk Kota Cimahi yang terbagi dalam Cimahi Utara, Cimahi Tengah dan Cimahi Selatan. Dengan tingginya angka penduduk di Kota Cimahi, banyak bermunculan kafe-kafe baru yang berdiri di Kota Cimahi. Bukan hanya kafe yang bermunculan tapi tempat kuliner atau warung makan sederhana/warung makan tenda menjadi berkembang.

Wilayah Cimahi Utara banyak mengalami pengembangan terutama banyak hunian perumahan baru yang bermunculan dan memiliki udara yang lebih dingin dibandingkan wilayah cimahi selatan dan cimahi tengah. Lokasi kantin berada di kompleks perumahan Cipageran Asri, kompleks ini merupakan akses keluar masuk perumahan-perumahan lainnya.

Melihat fenomena ini, akan dibuat perencanaan bisnis warung makan/kantin yang akan didirikan di wilayah Cimahi Utara dengan pertimbangan adalah Cimahi Utara menjadi tempat tujuan wisata serta banyaknya perumahan di wilayah ini. Adapun nama Kantin yang akan didirikan adalah Kantin BC 8, dimana nama ini diambil dari alamat Kantin tersebut.

Untuk memulai sebuah usaha, maka diperlukan analisa kelayakan yang akan ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, perancangan rencana aspek operasional, aspek sumber daya manusia dan aspek keuangan.

Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, teknis penelitian yang digunakan adalah menggunakan data-data yaitu:

1. Studi literatur

Menurut (Soputan et al., 2014) studi literatur merupakan proses yang melibatkan identifikasi data sekunder dan mengevaluasi pekerjaan yang berhubungan dengan masalah penelitian.

2. Studi lapangan Menurut (Sekaran & Bougie, 2017) studi lapangan adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan penelitian secara langsung terhadap lingkungan/objek yang diteliti. Teknik yang dilakukan dalam studi lapangan adalah:

a) Observasi Menurut (Sekaran & Bougie, 2017) observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengamati lingkungan Kantin yang akan didirikan di Perumahan Cipageran Asri untuk mengetahui dan melakukan pencatatan terhadap hal-hal apa saja yang dibutuhkan untuk membangun dan menjalankan bisnis sebuah kantin

b) Wawancara (Sekaran & Bougie, 2017) wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung kepada pihak pemilik yang akan mendirikan Kantin.

Adapun wawancara yang ingin diketahui oleh penulis dari pemilik kantin ini adalah: investasi awal, kebutuhan pendirian serta kebutuhan perlengkapan, biaya operasional, biaya tenaga kerja dan promosi yang akan dijalankan

Hasil dan Pembahasan

Untuk mendapatkan kesimpulan perihal layak atau tidaknya sebuah bisnis akan dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, aspek operasi. Aspek sumber daya manusia dan aspek keuangan. Untuk lebih jelasnya, sistematika studi kelayakan dapat dijelaskan pada pembahasan sebagai berikut.

1. Aspek pasar dan pemasaran

Lokasi kantin ini berada dalam perumahan penduduk, yaitu perumahan Cipageran Asri, termasuk dalam wilayah Cimahi Utara. Dalam menentukan aspek pasar, peneliti menggunakan data statistic Kota Cimahi yaitu jumlah penduduk wilayah Cipageran yang nantinya akan menjadi lokasi kantin. Data statistic menunjukkan bahwa ada sekitar 50.400 penduduk. Setelah menentukan pasar, maka langkah selanjutnya adalah mengestimasi penjualan (Yanuar, 2018). Proyeksi pasar total penduduk adalah penduduk dengan sasaran 60% pengeluaran menengah dan pengeluaran atas yang kemudian di kali dengan 40,30% penduduk Cipageran yang membeli makanan dan minuman jadi (Garini et al., 2022). Berdasarkan prosentase tersebut didapatkan target potensial untuk pembeli makanan dan minuman ke Kantin BC 8.

a) Aspek Pasar:

Beberapa sarana umum seperti sekolah, puskesmas dan perumahan menjadi salah satu peluang untuk usaha kantin ini. Ketika mencari sarapan atau makan siang, kantin BC8 bisa menjadi pilihan bagi karyawan, orang tua murid sambil mengantar atau menunggu anaknya sekolah, atau penduduk perumahan.

b) Hasil Analisis Aspek Pasar

Berdasarkan analisis aspek pasar, pendirian kelayakan kantin BC8 ini dikatakan memiliki potensi yang baik, karena segmenting, targeting dan positioning yang ada. Selain itu, strategi pemasaran yang kreatif, lokasi yang mudah dijangkau, dan harga yang terjangkau dapat disimpulkan bahwa pada aspek pasar, Kantin BC8 ini layak dijalankan.

c) Strategi Pasar

Produk yang dipasarkan agar dapat memasuki pasar sasaran maka para pemasar menggunakan instrument yang dikenal dengan bauran pemasaran (Suwarsih & Wibowo, 2016)

Bauran pemasaran atau marketing mix yang digunakan adalah 4P yaitu, Product, Price, Place, dan Promotion.

a. Product

Produk yang ditawarkan adalah makanan sederhana untuk sarapan dan makan siang, namun dikemas seperti ala café. Makanan dan minuman yang ada juga bervariasi, seperti bubur ayam, lontong sayur, iga bakar, chicken ricebowl dan sebagainya. Namun, tidak menutup kemungkinan untuk menambah varian baru apabila ada permintaan dari konsumen.

b. Price

Sebagai pendatang baru, manajemen menetapkan harga berdasarkan harga pesaing di sekitar lokasi kantin seperti Sate Maranggi Cipas dan warung makan perumahan karena memiliki segmen pasar yang serupa.

c. Place

Lokasi didirikannya kantin ini berada pada Komplek Cipageran Asri Blok BC8. Alasan dipilih tempat ini karena lokasinya yang strategis dimana merupakan akses utama Komplek Cipageran Asri dan perumahan-perumahan di sekitarnya. Selain itu, lokasi ini juga dekat dengan sekolah dan puskesmas dimana sesuai dengan target pasar.

d. Promotion

Media sosial menjadi tempat untuk melakukan promosi seperti Instagram. Menggunakan platform pesan online seperti GoFood dan ShopeeFood juga salah satu untuk melakukan promosi dengan adanya potongan harga dan gratis ongkos kirim.

2. Aspek operasi/teknis

Dalam aspek operasi/teknis dalam pendirian kantin sangatlah penting untuk meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan dan kegiatan operasional perusahaan. Dalam pendirian kantin diperlukan fasilitas utama dan fasilitas penunjang. Pengadaan peralatan dan perlengkapan pendukung akan dirinci ada tabel 1. Total nilai peralatan dan perlengkapan pendukung kantin serta modal awal yang dibutuhkan sebesar Rp. 176.533.000,00

Uraian		Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Unit)	Satuan	Total
1	Pembangunan kantin	50.000.000	1	paket	50.000.000
2	Sewa lahan	20.000.000	1	paket	20.000.000
3	Perijinan usaha	3.000.000	1	paket	3.000.000
4	Peralatan Kantin				
a	Peralatan Dapur	15.000.000	1	paket	15.000.000
b	Meja kursi Makan	7.500.000	1	paket	7.500.000
c	Peralatan untuk minuman	5.000.000	1	paket	5.000.000
d	Etalase	3.000.000	1	unit	3.000.000
Sub Total Peralatan Kantin					30.500.000
5	Perlengkapan penunjang				
a	Mesin Kasir	3.150.000	1	unit	3.150.000
b	Printer TMU	2.500.000	1	unit	2.500.000
c	ATK	50.000	1	set	50.000
d	Seragam Karyawan	100.000	5	pcs	500.000
e	Plang Kantin	250.000	1	unit	250.000
Sub total perlengkapan penunjang					6.450.000
6	Modal Kerja Awal (1 bulan)				
a	Biaya listrik	1.200.000	1	3 bulan	1.200.000
b	Biaya Air	300.000	1	3 bulan	300.000
c	Biaya Sampah	600.000	1	3 bulan	600.000
d	Biaya Keamanan	600.000	1	3 bulan	600.000
e	Biaya Wifi	1.050.000	1	3 bulan	1.050.000
f	Biaya Pemasaran	1.500.000	1	3 bulan	1.500.000
g	Biaya ATK	300.000	1	3 bulan	300.000
h	Pemakaian Gas	900.000	1	3 bulan	900.000
i	Gaji Pegawai	8.000.000	4	3 bulan	32.000.000
j	Biaya Transportasi	900.000	1	3 bulan	900.000
k	Kebutuhan RT	2.973.000	1	3 bulan	2.973.000
l	Belanja Bahan Mentah	24.260.000	1	1 bulan	24.260.000
Sub total modal kerja awal					66.583.000
Total Kebutuhan Biaya					176.533.000

Gambar 1
Daftar Kebutuhan Kantin

Aspek teknis/operasional yang lain adalah:

a. Lokasi

Lokasi Kantin BC8 berada di Komplek Cipageran Asri Blok BC8. Variabel yang menjadi pertimbangan lokasi ini karena berada di jalan utama kompleks, sehingga strategis dan mudah untuk dijangkau. Selain itu, dekat dengan pasar

utama, ketersediaan air dan listrik yang memadai, serta mudah diakses dengan kendaraan bermotor baik motor atau mobil.

b. Standar Operational Procedur (SOP)

Dalam hal ini, rencana kerja menggunakan Standar Operational Procedure (SOP) sebagai pedoman dalam setiap proses pengerjaan agar sesuai dengan standar yang digunakan.

c. Jam Layanan

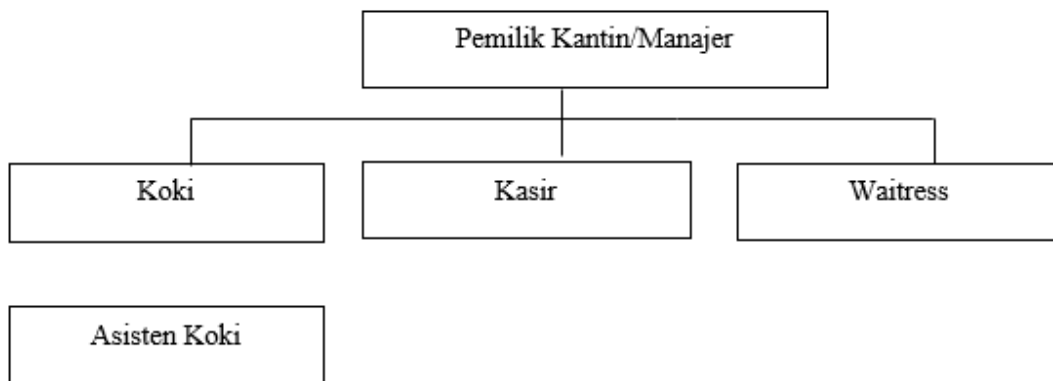
Kantin BC8 Eatery memiliki jam layanan selama 10 jam dari pukul 06.00 – 17.00. Waktu istirahat pada pukul 12.00 – 13.00 siang. Akan di evaluasi untuk membuka kantin pada malam hari.

d. Fasilitas Transportasi

Kantin ini memiliki transportasi 1 buah sepeda motor untuk mengangkut bahan baku dari pasar ke kantin. Pemilihan sepeda motor ini karena dirasa lebih efisien.

3. Aspek sumber daya manusia

(Daraba et al., 2019) menyebutkan bahwa aspek sumber daya manusia adalah menganalisa kesiapan perusahaan yang berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia mulai dari pengadaan/rekrutmen sampai pada penempatannya. Aspek manajemen sumber daya manusia ini berguna untuk menganalisis jenis pekerjaan yang akan dibutuhkan melalui analisa jabatan serta menganalisa imbalan yang akan diterima oleh karyawan atas pekerjaan yang telah dilakukannya.



Gambar 2
Berikut struktur organisasi Kantin BC 8

Setelah menentukan struktur organisasi, maka langkah selanjutnya adalah merencanakan kebutuhan sumber daya manusia untuk mendukung pekerjaan di Kantin.

Tabel 1
Kebutuhan Sumber Daya Manusia

Jabatan	Pendidikan	Ketrampilan	Jumlah	Besaran Upah
Manajer merangkap pemasaran	Minimal S1	Perencanaan penjualan, negosiasi, perencanaan keuangan	1	2.400.000
Koki	Minimal SMA	Memasak, penyajian	1	2.000.000
Asiten Koki	Minimal SMP	Membantu koki	1	1.200.000
Kasir	Minimal SMA	Pencatatan keuangan, penggunaan aplikasi di program komputer	1	1.200.000
Waitres	Minimal SMK	Service Pembeli, komunikasi	1	1.200.000
Total			5	

Sumber: data diolah peneliti (2022)

4. Aspek keuangan

Menurut (Setiawan & Mustofa, 2019), penganggaran modal atau capital budgeting merupakan proses untuk menilai dan memilih investasi jangka panjang yang memiliki tujuan untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan. Aspek keuangan ini menganalisis besarnya biaya investasi dan modal kerja serta tingkat pengembalian investasi dari bisnis yang akan dijalankan. Suatu bisnis dikatakan layak berdasarkan aspek keuangan apabila mampu memberikan keuntungan berdasarkan asumsi yang logis.

Total kebutuhan dana sebesar Rp. 176.533.000,00 dengan distribusi alokasi investasi yang terdiri dari renovasi, sewa lahan, perijinan dan pengadaan peralatan serta penunjangnya sebesar Rp. 109.850.000,00 dan modal kerja awal atau operasional sebesar Rp. 66.583.000,00.

Untuk menguji kelayakan dan risiko investasi, dilakukan teknik capital budgeting dari analisis metode nilai bersih sekarang atau Net Present Value (NPV). NPV merupakan selisih antara present value dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan kas bersih di masa yang akan datang.

Berikut implementasi NPV pada proyek usaha Kantin BC-8

Uraian	Tahun ke-					
	0	1	2	3	4	5
Investasi dan Modal Awal	- 176.533.000					
Net Cash Flow		155.519.200	170.912.620	216.491.032	270.924.133	349.310.467
PV Net Cashflow		138.856.429	136.250.494	154.094.040	172.177.184	198.208.140
Cummulative PV	- 176.533.000	(37.676.571)	98.573.923	252.667.963	424.845.147	623.053.287

Gambar 3
Implementasi NPV

Sumber: data diolah penulis (2022)

Karena nilai NPV sebesar Rp. 623.053.287,00 > 0, maka investasi dapat dinyatakan layak untuk dijalankan. Metode penilaian investasi berikutnya adalah Internal Rate of Return. IRR adalah metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara present value dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi. Tingkat bunga yang digunakan adalah sebesar 12%. Berdasarkan biaya investasi/modal dan aliran kas bersih maka IRR dari bisnis Kantin ini adalah 99%, sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan. Adapun perhitungan sebagai berikut: $(176.533.000) / (1+0,12)^0 = (Rp. 138.856.429,00 + Rp.136.250.494,00 + Rp.154.094.040,00 + Rp. 172.177.184,00 + 198.208.140,00) / (1+12\%)^5$. Metode penilaian investasi selanjutnya adalah untuk mengetahui berapa maksimal waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian investasi, dilakukan dengan metode payback period. Waktu pengembalian investasi adalah 1 tahun 1 bulan, sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kesimpulan

Beberapa kesimpulan dapat ditarik dari penyusunan studi kelayakan Kantin BC 8 antara lain seperti: Berdasarkan situasi dan persaingan bisnis kantin BC 8, maka strategi economic of scale dengan sasaran terhadap aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis/operasional dan aspek sumber daya manusia. Rekomendasi yang ditawarkan untuk mendukung strategi tersebut antara lain: menggunakan media promosi melalui media sosial seperti Instagram, tiktok, facebook, dan lainnya, masuk dalam platform pengantaran online seperti Shoopefood, Gofood, Grabfood, selain itu pemasangan plang nama agar terlihat oleh kendaraan bermotor dan pejalan kaki, melakukan terobosan dengan penyediaan menu yang bervariasi dan kekinian, melatih karyawan dalam hal service excellence. Dari sisi investasi, bisnis Kantin ini dikatakan layak untuk dikerjakan dengan pertimbangan: Nilai NPV dari aliran cash flow sebesar 623.053.287. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis ini bernilai positif sehingga dapat memberikan keuntungan jika tetap dilanjutkan. Persentase nilai IRR sebesar 99% menunjukkan bisnis kantin ini layak di jalankan. Dari jangka waktu pengembalian modal (Payback Periode) bisnis kantin ini cukup layak, karena rentang waktu pengembalian cukup singkat yaitu 1 tahun 1 bulan.

BIBLIOGRAFI

- Daraba, D., Ismiyanto, I., & Nurhascaryani, P. (2019). Implementasi Rekrutmen CPNS Sebagai Wujud Reformasi Birokrasi Di Kabupaten Bogor. *Jurnal Ilmiah Wahana Bhakti Praja*, 9(1), 109–122. [Google Scholar](#)
- Garini, M. P., Fasa, M. I., & Suharto, S. (2022). Pemanfaatan E-Commerce Dalam Pengembangan Bisnis Menurut Perspektif Ekonomi Islam Di Era Covid 19. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*, 15(1), 99–110. [Google Scholar](#)
- Masduki, M., Abdullah, D., & Rusdiana, A. (2022). Pelatihan Pemasaran Digital Pelaku Usaha Mikro Kecil Desa Panjalin Kidul Kecamatan Sumberjaya. *Bernas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 17–21. [Google Scholar](#)
- Risman, R., Yapentra, A., & Iskandar, I. (2021). Semangat Umkm Dibalik Pandemi Covid-19 Pada Objek Wisata Sungai Gelombang Di Desa Sipungguk Kecamatan Salo Kabupaten Kampar. *Jurnal Daya Saing*, 7(2), 196–202. [Google Scholar](#)
- Rosita, R. (2020). Pengaruh pandemi Covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, 9(2), 109–120. [Google Scholar](#)
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2017). *Metode Penelitian untuk Bisnis: Pendekatan Pengembangan-Keahlian, Edisi 6 Buku 1*. [Google Scholar](#)
- Setiawan, A., & Mustofa, A. (2019). Analisis Keputusan Penganggaran Modal Perusahaan: Studi Kasus. *Economic Education and Entrepreneurship Journal*, 2(2), 96–111. [Google Scholar](#)
- Soputan, G. E. M., Sompie, B. F., & Mandagi, R. J. M. (2014). Manajemen Risiko Kesehatan Dan Keselamatan Kerja (K3)(Study Kasus Pada Pembangunan Gedung Sma Eben Haezar). *Jurnal Ilmiah Media Engineering*, 4(4). [Google Scholar](#)
- Suwarsih, R. W., & Wibowo, S. (2016). Analisis Pengaruh Persepsi Konsumen pada Kebijakan Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Roti Aflah. *Prosiding Interdisciplinary Postgraduate Student Conference 2nd*, 116–124. [Google Scholar](#)
- Yanuar, D. (2018). Analisis kelayakan bisnis ditinjau dari aspek pasar, aspek pemasaran dan aspek keuangan pada UMKM makanan khas Bangka di Kota Pangkalpinang. *Jurnal Ekombis*, 2(1). [Google Scholar](#)

Copyright holder:

Dessy Suderes Halim, Salie Setiawati (2022)

First publication right:

Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia

This article is licensed under:

