

BUSINESS PLAN PENGEMBANGAN USAHA NGENANG (HEALTHY DRINK) DI KOTA MANADO

**Golden R. Karundeng¹, Kissy C.V. Lalawi², Natania E. Sindim³,
Agustinus Walansendow⁴**

Politeknik Negeri Manado; Jl. Raya Politeknik, Manado, (0431) 815212

¹ Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Manado

² Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Manado

³ Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Manado

⁴ Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Manado

Email : walansendowagus@gmail.com

PENDAHULUAN

Kesehatan merupakan keadaan yang dimana fisik dan mental dalam kondisi yang baik atau optimal, Kesehatan juga merupakan salah satu aset yang sangat berharga bagi kita. Dengan kesadaran akan penting pola hidup sehat yang mulai meningkat di kalangan masyarakat. Masyarakat semakin menyadari betapa pentingnya kesehatan. Namun, ada juga masyarakat yang masih saja salah dalam memilih pola hidup mereka terkadang mereka lebih memilih makanan yang memiliki rasa yang enak namun makanan yang mereka makan kurang sehat. Memiliki rasa yang enak namun makanan yang mereka makan kurang sehat.

Oleh karena itu, dengan business plan ini kami merinci rencana rencana ide bisnis kami dengan berfokus pada makanan sehat. Makanan sehat ini, dibuat dari bahan baku yang alami dan tidak ada zat buatan tangan manusia. Dengan ide bisnis, masyarakat bisa menikmati makanan yang memiliki rasa enak namun memiliki kandungan yang sehat.

Sehubungan dengan itu, dengan upaya mendukung gaya hidup sehat dan mengubah cara pandang masyarakat terhadap kesehatan. Dalam hal ini, makanan dan minuman kami memilih ide bisnis yaitu **NGENANG**. Dengan adanya Ide bisnis ini dapat memberikan akses kepada masyarakat untuk menikmati minuman yang enak namun memiliki kandungan yang sehat. Melalui ide bisnis ini, kami berharap dengan menyajikan pilihan makanan dan minuman sehat ini, dapat membuat masyarakat sadar akan pola hidup sehat.

Pembahasan

A. Pentingnya Perencanaan Usaha atau Business Plan.

Ketika Anda berbicara tentang bisnis, Anda juga berbicara tentang strategi. Rencana bisnis sangat penting untuk bisnis besar dan kecil Ketika memulai usaha baru. Rencana strategis yang akan diterapkan untuk mencapai tujuan adalah rencana bisnis. Kemampuan untuk menciptakan rencana bisnis yang solid dan melakukannya sesuai dengan latar belakang seseorang yang sebenarnya dapat menjadi tolok ukur siap atau tidaknya seseorang memasuki dunia bisnis dan siap menghadapi persaingan yang menantang dan berisiko. Karena dunia bisnis penuh dengan risiko, tidak dapat dipungkiri bahwa modal utama dalam

bisnis adalah keberanian mengambil resiko. Namun, dengan kemampuan dan kecerdasan untuk menganalisa dan membaca peluang, resiko dapat diminimalisir atau dihilangkan ketika mengambil keputusan dan kebijakan. Tanpa kemampuan ini, risiko tetap sama baru saja memasuki pintu kegagalan.

B. Prospek Pasar

Pasar minuman sehat di Manado memiliki prospek yang sangat cerah. Dengan strategi yang tepat, bisnis minuman sehat dapat berkembang pesat dan menjadi salah satu sector yang menjanjikan dalam industri makanan dan minuman di Sulawesi Utara.

C. Manfaat Ekonomi

Minuman sehat menawarkan berbagai manfaat ekonomi, baik bagi individu maupun bagi masyarakat secara keseluruhan. Berikut beberapa manfaatnya:

Bagi individu :

- a) Meningkatkan kesehatan dan produktivitas. Minuman sehat dapat membantu meningkatkan kesehatan dan produktivitas individu dengan memberikan nutrisi yang dibutuhkan tubuh dan membantu menjaga kesehatan tubuh. Hal ini dapat menghemat biaya pengobatan dan meningkatkan pendapatan individu.
- b) Mengurangi pengeluaran untuk minuman tidak sehat. Minuman tidak sehat seperti soda, jus kemasan, dan minuman berenergi tinggi gula dan kalori, yang dapat menyebabkan berbagai masalah kesehatan. Dengan beralih ke minuman sehat, individu dapat menghemat pengeluaran untuk pengobatan dan meningkatkan kualitas hidup.
- c) Menciptakan peluang bisnis baru. Industri minuman sehat berkembang pesat, membuka peluang bisnis baru bagi pengusaha dan wirausahawan.

Bagi masyarakat :

- a) Mengurangi beban sistem kesehatan. Minuman tidak sehat dapat menyebabkan berbagai masalah kesehatan, yang dapat membebani sistem kesehatan. Minuman sehat dapat membantu mengurangi beban sistem kesehatan dengan meningkatkan kesehatan masyarakat.
- b) Meningkatkan produktivitas tenaga kerja. Tenaga kerja yang sehat dan produktif dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. Minuman sehat dapat membantu meningkatkan kesehatan dan produktivitas tenaga kerja.
- c) Mendorong pariwisata. Minuman sehat khas daerah dapat menjadi daya tarik wisata dan meningkatkan pendapatan daerah.

Secara keseluruhan, minuman sehat menawarkan berbagai manfaat ekonomi yang signifikan bagi individu dan masyarakat. Dengan mempromosikan konsumsi minuman sehat, pemerintah dan organisasi terkait dapat meningkatkan kesehatan masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi.

D. Visi Misi dan Tujuan

a. Visi:

Menjadikan minuman sehat sebagai pilihan utama masyarakat untuk gaya hidup yang lebih sehat dan berkualitas serta, Meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya konsumsi minuman sehat.

b. Misi:

- a) Mengembangkan dan memproduksi minuman sehat yang berkualitas tinggi dan terjangkau.
- b) Meningkatkan akses terhadap minuman sehat bagi seluruh masyarakat.
- c) Mempromosikan budaya konsumsi minuman sehat melalui edukasi dan media.

c. Tujuan :

- a. Menurunkan angka konsumsi minuman tidak sehat.
- b. Meningkatkan kesehatan masyarakat.
- c. Mendukung pertumbuhan ekonomi

I. Pasar dan pemasaran

Menurut Fandy Tjiptono (2008:162), pengertian pasar sasaran (targeting) adalah proses mengevaluasi dan memilih satu atau beberapa segmen pasar yang dinilai paling menarik untuk dilayani dengan program pemasaran spesifik perusahaan .

Segmentasi pasar adalah strategi pemetaan target konsumen berdasarkan karakteristik, kebutuhan, ataupun perilakunya agar perusahaan mampu mengenali kelompok konsumen tersebut dengan lebih baik. Bisa dikatakan, melalui segmentasi pasar, perusahaan dapat mengetahui target konsumen mana yang tepat untuk bisnisnya . dengan demikian, bisnis diharapkan bisa memberikan hasil secara optimal dan memiliki efektifitas pemasaran yang tinggi.

Jenis Produk yang di pasarkan

Jenis produk yang dipasarkan adalah minuman sehat. Jenis produk ini masih kurang dikenal oleh masyarakat setempat karena masih kurang pebisnis yang memasarkan produk ini. Sasaran pasar mencakup seluruh tingkat masyarakat baik menengah keatas ataupun menengah kebawah.

Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran adalah suatu wilayah dimana suatu produk dapat dijual. [Wilayah pemasaran dalam ilmu marketing](#) merupakan sebuah tempat atau area dalam melakukan pemasaran agar dapat dilakukannya distribusi untuk sebuah distributor. Wilayah pemasaran dari Ngenang adalah Kecamatan sario.

Permintaan

Permintaan merupakan jumlah produk atau jasa yang diminta oleh konsumen pada setiap tingkat harga. Jumlah yang dimintanya menunjukkan jumlah komoditi total yang ingin di beli oleh semua orang.

Jumlah Permintaan Terhadap Produk

1) Sasaran

Sasaran pembeli Ngenang ini adalah seluruh masyarakat Kota Manado.

2) Jumlah Konsumen

Berdasarkan angka statistik dari badan pusat statistik (BPS) jumlah penduduk kecamatan sario sebanyak 21.724 jiwa. Berdasarkan hasil survey juga diketahui 10% penduduk wilayah kecamatan sario dapat menjadi konsumen potensial dari produk yang dipasarkan.

3) Jumlah Kebutuhan

Dari 21.724 masyarakat diasumsikan 10% masyarakat yang menjadi konsumen dengan jumlah 2.172 Jiwa. Diasumsikan setiap orang mengkonsumsi 1 Botol per minggu, dikalikan 4 minggu (20 hari) dalam satu bulan dan 12 bulan (240 hari) dalam satu tahun sehingga konsumsi per orang dalam satu tahun menjadi 48 botol.

Dari total konsumsi per orang dalam satu tahun dikalikan dengan konsumen (2.172 jiwa) sehingga jumlah kebutuhan sebanyak 104.275 Botol per tahun.

Tabel 2. 1 Jumlah Konsumen

Wilayah Pemasaran	Jumlah Sasaran Pasar konsumen	Konsumsi Per orang dalam 1 Tahun	Total Kebutuhan per Tahun
	10%		
Kecamatan Sario	2.172 Jiwa	48 Botol	104.275 Botol
Total			104.275 Botol

Sumber: Data Olahan 2024

Berdasarkan kalkulasi pada tabel 2.1 Jumlah pelanggan yang berpotensi membeli produk healthy Drink “Ngenang” mencapai 104.275 botol per 1 tahun

Proyeksi Permintaan

Jumlah permintaan dapat diproyeksikan dengan asumsi kenaikan permintaan pertahun sebesar 5% dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 2. 2 Jumlah Permintaan

Tahun	Tahun 1 (Botol)	Tahun 2 (Botol)	Tahun 3 (Botol)	Tahun 4 (Botol)	Tahun 5 (Botol)
Produksi	104.275	109.489	114.963	120.712	126.747

Sumber: Data Olahan 2024

Berdasarkan data diatas, menunjukan bahwa proyeksi permintaan tahun kelima sebesar 126.747 botol.

Penawaran

Berdasarkan hasil survey dari beberapa tempat, kami dapat menggambarkan kapasitas produksi yang ditawarkan oleh masing-masing produsen.

Jumlah Produk Sejenis Dipasar

Berdasarkan hasil survey di wilayah pemasaran terdapat 3 pesaing dengan kapasitas produksi yang ditawarkan oleh masing-masing pesaing. Aktivitas penjualan pesaing dapat di lihat dalam tabel.

Tabel 2. 3 Aktivitas penjualan pesaing

Nama Usaha Pesaing	Kapasitas Produksi Per Tahun/Botol
Joylyfe Juice Manado	19.197
Eatwell_Manado	12.941
Healthy Habits	18.154
Jumlah	50.292

Sumber: Data Olahan 2024

Kapasitas Produksi Pesaing dan Produk Ngenang

Berdasarkan Tabel di atas menunjukan kapasitas produksi dari pesaing dan Healthy Drink Ngenang pada pasar sasaran per tahun adalah sebesar genang di kecamatan sario dengan jumlah penjualan 3 pesaing sebesar 64.692 botol per tahun.

Untuk lebih jelas lagi dapat dilihat pada tabel tabel di bawah ini :

Tabel 2. 4 Kapasitas Produksi Minuman Kesehatan

Nama Usaha	Kapasitas Produksi Per Tahun/Botol	Presentase
Joylyfe Juice Manado	19.197	18,4%
Eatwell_Manado	12.941	12,4%
Healthy Habits	18.154	17,4%
Ngenang	14.400	13,4%
Jumlah	64.692	61,6%
TOTAL PERMINTAAN	104.275	

Sumber: Data Olahan 2024

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa produk minuma kesehatan belum dapat melayani jumlah permintaan konsumen yaitu sebesar 104.275 botol pertahun, sehingga produk minuman kesehatan Ngenang masih sangat menjanjikan untuk masuk pada pasar ini.

Proyeksi Penawaran

Proyeksi penawaran diproyeksikan 5 tahun kedepan dengan tingkat pertumbuhan sebesar 5% setiap tahunnya. Proyeksi penawaran dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2. 5 Proyeksi Penawaran

Tahun	Jumlah Penawaran
2024	14.400
2025	15.120
2026	15.876
2027	16.670
2028	17.503

Sumber: Data Olahan 2024

Berdasarkan pada tabel di atas dapat di lihat bahwa proyeksi jumlah penawaran Helathy Drink Ngenang pada kurung waktu 5 tahun.

Jumlah produk dan Pangsa Pasar

Tabel 2. 6 Pangsa pasar Ngenang

Tahun	Permintaan	Total Penawaran	Peluang Pasar	Rencana Penjualan	Market Share
	Per Tahun	Per Tahun		Per Tahun	
2024	104.275	64.692	39.583	14.400	13,8%
2025	109.489	67.927	41.562	15.120	13,8%
2026	114.963	71.323	43.640	15.876	13,8%
2027	120.711	74.889	45.823	16.670	13,8%
2028	126.747	78.634	48.114	17.503	13,8%

Sumber: Data Olahan 2024

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa peluang pasar yang tersedia di tahun 2024 hingga tahun 2028 sebesar 13,8%.

Budget Penjualan

Berikut adalah budget penjualan dari Ngenang yang di rencanakan dalam kurun waktu 5 tahun.

Tabel 2. 7 Budget Penjualan

Tahun	Rencana Penjualan	Harga	Jumlah
2024	14.400	Rp15.000	Rp216.000.000
2025	15.120	Rp15.000	Rp226.800.000
2026	15.876	Rp15.000	Rp238.140.000
2027	16.670	Rp15.000	Rp250.047.000
2028	17.503	Rp15.000	Rp262.549.350

Sumber data Olahan 2024

Berdasarkan tabel di atas, dapat di lihat bahwa penjualan tahun pertama yaitu 2024 dari Ngenang memiliki rencana penjualan sebanyak 14.400 botol di kalikan dengan harga produk Rp.15.000 sehingga menghasilkan total budget penjualan sebesar Rp.216.000.000 dan pada tahun 2028 dengan rencana penjualan 17.503 botol menghasilkan total budged penjualan sebesar Rp.262.549.350 .

Budget Biaya Penjualan

Tabel 2. 8 Budget Biaya Penjualan

Biaya penjualan	Biaya Per Bulan	Biaya pertahun
Internet	Rp. 300.000	Rp. 3.600.000
Total		Rp. 3.600.000

Sumber data Olahan 2024

Berdasarkan tabel diatas, biaya budget penjualan dari usaha Ngenang yakni sebesar Rp. 300.000 perbulan dan Rp 3.600.000. per tahunnya.

II. PRODUKSI DAN OPERASI

Produk

Produk minuman sehat semakin populer di kalangan masyarakat yang sadar akan pentingnya menjaga kesehatan. Minuman ini biasanya terbuat dari bahan-bahan alami dan

menawarkan berbagai manfaat kesehatan, seperti meningkatkan sistem kekebalan tubuh, mendetoksifikasi tubuh, dan menyediakan nutrisi penting.

1. Dimensi Produk

Produk yang ditawarkan kepada konsumen mempunyai dimensi sebagai berikut :

- a) Kualitas bahan baku Menggunakan bahan-bahan alami yang segar dan berkualitas tinggi, seperti buah-buahan, sayuran, herbal, dan biji-bijian.
- b) Nutrisi dan kesehatan, kandungan nutrisi seperti vitamin, mineral, serat, dan antioksidan. Manfaat kesehatan yang spesifik seperti meningkatkan kekebalan tubuh, mendetoksifikasi, dan meningkatkan energi.
- c) Keamanan dan kebersihan, proses produksi yang higienis dan mematuhi standar keamanan pangan untuk memastikan produk bebas dari kontaminasi.
- d) Rasa kombinasi rasa yang lezat dan alami tanpa bahan pengawet atau pemanis buatan. Varian rasa yang beragam untuk menarik berbagai segmen pasar.
- e) Aroma yang segar dan alami yang menambah daya tarik produk.
- f) Tekstur minuman yang menyenangkan, baik itu jus yang halus, *smoothies* yang kental, atau teh yang ringan.
- g) Isi 250ml
- h) Kemasan berbentuk botol plastik
- i) Bermerek Ngenang

2. Kegunaan Utama Produk

- a) Meningkatkan Asupan Nutrisi. Vitamin dan Mineral: Minuman sehat, seperti jus cold-pressed dan smoothies, kaya akan vitamin (seperti vitamin C, A, dan K) dan mineral (seperti kalium, magnesium, dan kalsium) yang penting untuk fungsi tubuh. Antioksidan, banyak minuman sehat mengandung antioksidan yang membantu melawan radikal bebas dan mengurangi risiko penyakit kronis.
- b) Mendukung sistem kekebalan tubuh Vitamin C dan Zinc, minuman yang kaya akan vitamin C dan zinc dapat membantu memperkuat sistem kekebalan tubuh, sehingga lebih tahan terhadap infeksi. Probiotik, kombucha dan minuman probiotik lainnya mendukung kesehatan usus, yang berperan penting dalam fungsi kekebalan tubuh.

- c) Meningkatkan Kesehatan Pencernaan Serat dan probiotik, kandungan serat dalam smoothie dan jus membantu menjaga kesehatan saluran pencernaan, sementara probiotik dalam kombucha mendukung keseimbangan mikrobiota usus. Enzim pencernaan jus cold-pressed mengandung enzim alami yang membantu proses pencernaan.

3. Deskripsi Produk

1) Healthy Smoothies



Gambar 3.1 Healthy Smoothies

Smoothies biasanya mengandung banyak nutrisi bergantung pada bahan-bahan yang dimasukkan. Mereka dapat menyediakan vitamin, mineral, serat, dan antioksidan yang penting untuk kesehatan tubuh. Smoothies sering digunakan sebagai alternatif sehat untuk camilan atau makanan cepat saji, dan sering disukai oleh mereka yang peduli dengan kesehatan dan kebugaran. Komposisi healthy smoothies yaitu, buah-buahan segar, dan madu murni.

2) Gingershoot



Gambar 3.2 Gingershoot

Gingershoot memiliki rasa yang kuat dan pedas dari jahe segar. Lemon atau madu dapat ditambahkan untuk memberikan rasa yang lebih segar atau manis, tetapi rasa jahe tetap dominan. Gingershoot memiliki rasa yang kuat dan pedas dari jahe segar. Lemon atau madu dapat ditambahkan untuk memberikan rasa yang lebih segar atau manis, tetapi rasa jahe tetap dominan. Jahe dikenal memiliki berbagai manfaat kesehatan. Gingershoot sering dikonsumsi untuk membantu meningkatkan sistem kekebalan tubuh, meredakan gejala pilek atau flu, meredakan sakit perut atau mual, dan memiliki sifat anti-inflamasi dan antioksidan. Komposisi dari gingershoot yaitu madu murni, jahe, kunyit, jeruk nipis, dan lemon.

3.2.1 Proses Produksi

Proses adalah cara, metode dan teknik bagaimana sesungguhnya sumber-sumber tenaga kerja, mesin, bahan, dan dana yang ada diubah untuk memperoleh suatu hasil.

Menurut Assauri (2011:75), proses produksi adalah cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan, dana) yang ada. Berikut proses produksi yang dibagi menjadi empat bagian berdasarkan kategori produk sebagai berikut :

1. Healthy Smoothies
 - 1) Sediakan semua bahan dan alat yang dibutuhkan
 - 2) Masukkan buah yang sudah dibekukan dan youghurt kedalam blender
 - 3) Tambahkan es
 - 4) Tuangkan kedalam botol
 - 5) Siap diminum
2. Gingershot
 - 1) Sediakan semua bahan dan alat yang dibutuhkan.
 - 2) Semua bahan ditimbang (Jahe, lemon, kunyit, madu, garam).
 - 3) Masukkan semua bahan-bahan kedalam blender.
 - 4) Saring kedalam teko kaca agar sari dari bahan-bahannya terpisah dengan air
 - 5) Masukkan kedalam botol

Rencana Produksi

Menurut T. Hani Handoko (1997 : h. 3), manajer produksi dan operasi mengarahkan berbagai masukan (input) agar dapat memproduksi berbagai keluaran (output) dalam jumlah, kualitas, harga, waktu dan tempat tertentu sesuai dengan permintaan konsumen.

Berdasarkan kemampuan usaha, jumlah produksi per hari ditargetkan 60 botol, dalam 5 hari kerja setiap satu minggu, 20 hari kerja selama satu bulan, dengan 240 hari kerja dalam 1 tahun. Rencana Penjualan selama 1 tahun sebanyak 14.400 botol. Persentase kenaikan penjualan setiap tahunnya mencapai 5% dan rencana penjualan pada tahun pertama sebanyak 14.400 botol. Untuk rinciannya dapat dilihat pada tabel Rencana Produksi berikut ini:

Tabel 3. 1 Rencana Produksi

Tahun	Rencana Produksi
2024	14.400
2025	15.120
2026	15.876
2027	16.670
2028	17.503

Sumber data Olahan 2024

Harga Pokok Produksi

Harga pokok penjualan (HPP) merupakan salah satu unsur penting dalam laporan keuangan suatu perusahaan. Istilah ini kerap digunakan sebagai acuan dalam penentuan harga jual produk melalui perhitungan dari biaya produksi. Dengan menghitung harga pokok penjualan (HPP), perusahaan dapat mengetahui hasil laba atau rugi.

Menghitung Harga Pokok Produksi bertujuan untuk mengetahui seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi sehingga mempermudah dalam penentuan Harga Jual produk. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel Harga Pokok Produksi dari usaha Ngenang sebagai berikut:

Tabel 3. 2 Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi (HPP)		
Biaya Bahan Baku	Bahan Baku	Rp73.632.000
	Bahan Penolong	Rp77.854.000
Biaya Overhead Pabrik	Biaya Umum	Rp2.400.000
	Biaya Penjualan	Rp3.600.000
	Peralatan Kantor	Rp150.000
	Biaya Booth	Rp1.000.000
	Biaya Sewa Tempat	Rp6.000.000
	Jumlah Harga Pokok Produksi Per Tahun	Rp164.636.000
Harga Pokok Produksi (HPP)	Kapasitas Produksi Per Tahun	14.400 Botol
	Harga Pokok Produksi Per Unit (botol)	Rp11.433

Sumber data Olahan 2024

Harga Pokok Produksi per tahun sebesar Rp. 164.636.000 dengan rencana penjualan per tahun sebanyak 14.400 botol. Yang didalamnya terdiri dari biaya bahan baku, biaya overhead pabrik dan mendapatkan hasil harga pokok produksi per botol usaha Ngenang sebesar Rp. 11.433.

Tabel 3. 3 Profit Margin

<i>Profit Margin = Harga Jual - HPP</i>		
Harga Jual	HPP	Profit Margin
Rp15.000	Rp11.433	23,78%
		Rp3.567

Sumber data Olahan 2024

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa profit margin yang di dapatkan usaha Ngenang dengan harga jual Rp.15.000 yaitu sebesar 23,78%, dengan jumlah Rp. 3.567 per botol.

III. KEUANGAN

Laporan Keuangan

Menurut Sujarweni (2019) Laporan keuangan adalah catatan mengenai informasi keuangan suatu entitas pada waktu periode tertentu dan dapat memberikan informasi mengenai kinerja keuangan entitas.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK) 2015 Laporan Keuangan adalah merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan (yang dapat disajikan dalam berbagai cara misalnya sebagai laporan arus kas, atau laporan arus dana). Secara umum laporan keuangan adalah catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode akuntansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja perusahaan tersebut.

Biaya-biaya Mulai Usaha

a. Sumber Pendanaan

Untuk kelangsungan usaha Ngenang, tentunya pasti memerlukan dana untuk investasi mesin, peralatan dan lainnya.

Menurut Bambang Riyanto Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan (2004:25), bahwa sumber dana yang dapat diperoleh untuk membelanjai suatu perusahaan adalah:

- 1) Sumber dana dari dalam perusahaan (*internal source*) dapat diartikan sebagai bentuk dana dimana pemenuhan kebutuhan dananya berasal dari dalam perusahaan itu sendiri, dengan kata lain dana dengan kekuatan atau kemampuan sendiri.
- 2) Sumber dana dari luar perusahaan (*external source*) yaitu pemenuhan kebutuhan dana diambil atau berasal dari sumber-sumber dana yang ada di luar perusahaan. Dana yang berasal dari luar perusahaan adalah dana yang berasal dari pihak bank, asuransi, dan kreditur lainnya.

Berikut menunjukan pendanaan Ngenang seperti yang terlihat di bawah :

Tabel 5. 1 Sumber Pendanaan

Sumber Pendanaan	Jumlah
Modal Sendiri	Rp 200.000.000
Jumlah	Rp 200.000.000

Sumber : Data Olahan 2024

Modal awal dalam Memulai usaha healthy drink ngenang menggunakan modal sendiri sebesar Rp. 200.000.000.

Tabel 5. 2 Modal Awal Usaha

INVESTASI TETAP	
1.Peralatan	Rp. 1.165.000

2. Peralatan Kantor	Rp. 150.000
3. Sarana Penunjang	Rp. 389.000
4. Booth	Rp. 1.000.000
5. Biaya Umum	Rp. 2.400.000
Jumlah Investasi Tetap	Rp. 5.104.000
INVESTASI PRA OPERASIONAL	
1. Menyusun Rencana Usaha	Rp. 100.000
2. Survey Pasar	Rp. 700.000
3. Pelatihan	Rp. 800.000
4. Uji Coba Produksi	Rp. 400.000
Jumlah Investasi Pra Operasional	Rp. 2.000.000
JUMLAH INVESTASI	Rp. 7.104.000
BIAYA OPERASIONAL LANGSUNG	
1. Biaya Bahan Baku	Rp 73.632.000
2. Kebutuhan penolong	Rp 77.854.000
Jumlah Biaya Operasional Langsung	Rp 151.486.000
TOTAL MODAL AWAL USAHA	Rp 158.590.000

Sumber : Data Olahan 2024

Dari tabel diatas terdiri dari investasi tetap, investasi pra operasional dan biaya operasional langsung dan mendapatkan hasil total modal awal usaha sebesar Rp. 158.590.000 pertahun.

b. Kebutuhan Modal Investasi

Modal investasi adalah dana yang digunakan untuk membeli asset fisik yang bertujuan untuk memajukan tujuan bisnis, terutama dalam jangka Panjang. Menurut Martalenda (2011) Investasi adalah kegiatan yang mengorbankan sumber-sumber daya yang terkait di masa yang akan datang.

Tabel 5. 3 Kebutuhan Modal Investasi

Uraian	Banyak	Harga/Unit	Jumlah
Peralatan Kantor			
Kalkulator	1	Rp. 150.000	Rp. 150.000

Jumlah			Rp. 150.000
Peralatan			
Blender	2	Rp. 270.000	Rp. 540.000
Freezer	1	Rp. 200.000	Rp. 200.000
Saringan	1	Rp. 25.000	Rp. 25.000
Pisau	2	Rp. 50.000	Rp. 100.000
Talenan	2	Rp. 75.000	Rp. 150.000
Baskom	1	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Timbangan	1	Rp. 50.000	Rp. 50.000
Jumlah			Rp.1.165.000
Sarana Penunjang			
Modem Telkomsel Orbit	1	Rp. 389.000	Rp. 389.000
Jumlah			Rp. 389.000
Pra Operasi			
Survei Pasar	7	Rp. 100.000	Rp. 700.000
Menyusun rencana usaha	1	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Pelatihan	4	Rp. 200.000	Rp. 800.000
Uji Coba Produksi	4	Rp. 100.000	Rp. 400.000
Jumlah			Rp.2.000.000
Total Modal Investasi			Rp.3.554.000

Sumber : Data Olahan 2024

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah kebutuhan investasi dari bisnis Ngenang sebesar Rp3.554.000.

c. Penyusutan

Menurut Risianto penyusutan adalah proses alokasi harga perolehan asset tetap menjadi beban ke dalam periode akuntansi yang menikmati manfaat dari asset tetap tersebut. Berikut tabel penyusutan Ngenang seperti yang dicantumkan sebagai berikut:

Tabel 5. 4 Penyusutan

Uraian	Harga Perolehan	Umur Ekonomis	Penyusutan
Peralatan Kantor			
Kalkulator	Rp150.000	5	Rp30.000
Jumlah			Rp30.000
Peralatan			
Blender	Rp270.000	5	Rp54.000
Freezer	Rp200.000	5	Rp40.000
Saringan	Rp25.000	5	Rp5.000
Pisau	Rp50.000	5	Rp10.000
Talenan	Rp75.000	5	Rp15.000
Baskom	Rp100.000	5	Rp20.000
Timbangan	Rp50.000	5	Rp10.000
Jumlah			Rp154.000
Booth			
Booth	Rp. 1.000.000	5	Rp 200.000
Jumlah			Rp 200.000
Sarana Penunjang			
Modem Telkomsel Orbit	Rp389.000	5	Rp77.800
Jumlah			Rp77.800
TOTAL			Rp 461.800

Sumber : Data Olahan 2024

d. Kebutuhan Modal Kerja

Menurut kasmir (2014) Kebutuhan modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan, dan pembayaran tagihan lainnya. Selain kebutuhan modal investasi Adapun kebutuhan modal kerja usaha Ngenang dapat di lihat dari tabel berikut.

Tabel 5. 5 Kebutuhan Modal Kerja

Uraian	Kebutuhan Modal Kerja Per Hari	Kebutuhan Modal Kerja Per Bulan	Kebutuhan Modal Kerja Per Tahun
Bahan Baku	Rp 306.800	Rp 6.136.000	Rp 73.632.000
Bahan Penolong	Rp 324.392	Rp 6.487.833	Rp 77.854.000
Biaya Budget Penjualan		Rp 300.000	Rp 3.600.000
Gaji Pimpinan		Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
Gaji Pemasaran		Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
Gaji Produksi		Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
Biaya Umum		Rp 200.000	Rp 2.400.000
Total	Rp 631.192	Rp 19.123.833	Rp 229.486.000

Sumber : Data Olahan 2024

Untuk memenuhi pembiayaan, kebutuhan modal kerja per hari sebesar Rp. 631.192 dan kebutuhan modal kerja per bulan sebesar Rp. 19.123.833, dengan total kebutuhan modal kerja per tahun sebesar Rp.229.486.000.

e. Analisis Biaya Tetap (Fix Cost)

Tabel 5. 6 Analisis Biaya Tetap (Fix Cost)

Uraian	Periode	Jumlah Per Tahun (Rp)
Gaji		
Pimpinan / Manajer Keuangan	1	Rp. 24.000.000
Manajer Pemasaran	1	Rp. 24.000.000
Manajer Produksi	1	Rp. 24.000.000
Penyusutan		

Peralatan	1	Rp 154.000
Peralatan Kantor	1	Rp 30.000
Booth	1	Rp 200.000
Sarana Penunjang	1	Rp 77.800
Total		Rp. 72.461.800

Sumber : Data Olahan 2024

f. Analisis Biaya Tidak Tetap (Variabel cost)

Tabel 5. 7 Analisis Biaya Tidak Tetap (Variabel Cost)

Uraian	Periode	Jumlah Per Tahun (Rp)
Biaya Bahan Baku	1	Rp. 73.632.000
Biaya Bahan Penolong	1	Rp. 77.854.000
Biaya Umum		
Biaya Air	1	Rp. 1.200.000
Biaya Listrik	1	Rp. 1.200.000
Biaya <i>Budget</i> Penjualan		
Internet	1	Rp. 3.600.000
Total VC		Rp. 157.486.000

Sumber : Data Olahan 2024

g. Hasil Penjualan

Hasil penjualan adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dari transaksi penjualan barang atau jasa kepada pelanggan. Hasil penjualan dicatat sebagai akun pendapatan dalam laporan laba rugi perusahaan.

Tabel 5. 8 Hasil Penjualan

TOTAL PENJUALAN				
Tahun 1	Produk	Harga (Rp)	Penjualan Per Tahun (Botol)	Penjualan Per Tahun (Rp)
	<i>Healthy Smoothies</i>	Rp15.000	10.800	Rp162.000.000
	<i>GingerShoot</i>	Rp15.000	3.600	Rp54.000.000

	Total Penjualan		14.400	Rp216.000.000
Tahun 2	<i>Healthy Smoothies</i>	Rp15.000	11.340	Rp170.100.000
	<i>GingerShoot</i>	Rp15.000	3.780	Rp56.700.000
	Total Penjualan		15.120	Rp226.800.000
Tahun 3	<i>Healthy Smoothies</i>	Rp15.000	12.020	Rp180.306.000
	<i>GingerShoot</i>	Rp15.000	4.007	Rp60.102.000
	Total Penjualan		16.027	Rp240.408.000
Tahun 4	<i>Healthy Smoothies</i>	Rp15.000	12.862	Rp192.927.420
	<i>GingerShoot</i>	Rp15.000	4.287	Rp64.309.140
	Total Penjualan		17.149	Rp257.236.560
Tahun 5	<i>Healthy Smoothies</i>	Rp15.000	14.019	Rp210.290.888
	<i>GingerShoot</i>	Rp15.000	4.673	Rp70.096.963
	Total Penjualan		18.693	Rp280.387.850

Sumber : Data Olahan 2024

Proyeksi Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi adalah laporan yang disusun sistematis, isinya penghasilan yang diperoleh perusahaan dikurangi dengan beban-beban yang terjadi dalam perusahaan selama periode tertentu.

Laporan laba rugi, yang juga dikenal sebagai income statement/profit and loss statement, adalah salah satu laporan keuangan utama yang disusun oleh perusahaan untuk mencatat dan menganalisis kinerja keuangan mereka selama periode tertentu, biasanya satu kuartal atau satu tahun.

Laporan ini mencakup semua pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan dan semua beban biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan tersebut. Laporan laba rugi biasanya terdiri dari beberapa bagian utama, termasuk pendapatan, biaya-biaya operasional, laba kotor, biaya-biaya non-operasional, laba operasi, pajak penghasilan, dan laba bersih.

	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Rencana Penjualan (Botol)	14.400	15.120	15.876	16.670	17.503
Total Penjualan	Rp.216.000.000	Rp 226.800.000	Rp 238.140.000	Rp 250.047.000	Rp 262.549.350
Biaya Operasional Langsung					
Biaya Bahan Baku	Rp.73.632.000	Rp 77.313.600	Rp 81.179.280	Rp 85.238.244	Rp 89.500.156
Perlengkapan Kantor	Rp.115.000	Rp 115.000	Rp 115.000	Rp 115.000	Rp 115.000
Jumlah Biaya Operasional Langsung	Rp 73.747.000	Rp 77.428.600	Rp 81.294.280	Rp 85.353.244	Rp 89.615.156
LABA OPERASIONAL	Rp 142.253.000	Rp 149.371.400	Rp 156.845.720	Rp 164.693.756	Rp 172.934.194
Biaya Operasional Tidak Langsung					
Gaji Pimpinan /Keuangan	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
Gaji Pemasaran	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
Gaji Produksi	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
Biaya Umum Usaha	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000
Biaya Penjualan	Rp 3.600.000	Rp 3.600.000	Rp 3.600.000	Rp 3.600.000	Rp 3.600.000
Jumlah Biaya Operasional Tidak Langsung Sebelum Penyusutan & Poi	Rp 78.000.000	Rp 78.000.000	Rp 78.000.000	Rp 78.000.000	Rp 78.000.000
Penyusutan	Rp 461.800	Rp 461.800	Rp 461.800	Rp 461.800	Rp 461.800
Pengembalian & POI	Rp 400.000	Rp 400.000	Rp 400.000	Rp 400.000	Rp 400.000
Jumlah Biaya Operasional Tak Langsung	Rp 78.861.800	Rp 78.861.800	Rp 78.861.800	Rp 78.861.800	Rp 78.861.800
Laba Sebelum Pajak	Rp 63.391.200	Rp 70.509.600	Rp 77.983.920	Rp 85.831.956	Rp 94.072.394
Pajak 5%	Rp 3.169.560	Rp 3.525.480	Rp 3.899.196	Rp 4.291.598	Rp 4.703.620
LABA SETELAH PAJAK (EAT)	Rp 60.221.640	Rp 66.984.120	Rp 74.084.724	Rp 81.540.358	Rp 89.368.774

Tabel 5. 9 Laporan Laba Rugi

Sumber : Data Olahan 2024

III. ANALISIS KEUANGAN

Analisa Kelayakan Usaha

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan menganalisa secara mendalam mengenai suatu usaha atau bisnis yang sedang dijalankan untuk menentukan layak atau tidak layak usaha dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2012:7).

Sedangkan Umar (2005:8) menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak suatu bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk watu yang tidak ditentukan.

NPV (*Net Present Value*)

Net Present Value merupakan nilai sekarang dari arus pendapatan yang ditimbulkan oleh penanaman investasi (Khotimah & Sutiono, 2014). Lebih lanjut, Husnul & Sutiono, (2014) menyampaikan bahwa merupakan hasil pengurangan dari pendapatan dengan biaya yang di-diskonto-kan.

Indikator kelayakan adalah jika nilai NPV bernilai positif ($NPV > 0$) maka usaha layak untuk dijalankan, sebaliknya jika NPV bernilai negative ($NPV < 0$), maka usaha tidak layak untuk dijalankan (Khotimah & Sutiono, 2014).

Nilai Proceeds

Tabel 6. 1 Nilai Proceeds

Thn	Eat	Depresiasi	Proceeds
1	Rp60.221.640	Rp461.800	Rp60.683.440
2	Rp66.984.120	Rp461.800	Rp67.445.920
3	Rp74.084.724	Rp461.800	Rp74.546.524
4	Rp81.540.358	Rp461.800	Rp82.002.158
5	Rp89.368.774	Rp461.800	Rp89.830.574

Sumber : Data Olahan 2024

Perhitungan NPV

Tabel 6. 2 Perhitungan NPV

TAHUN	Discount Factor (10%)	Proceeds	P.V of Proceeds
1	0,909090909	Rp 60.683.440	Rp 55.166.764
2	0,826446281	Rp 67.445.920	Rp 55.740.430
3	0,751314801	Rp 74.546.524	Rp 56.007.907

4	0,6830	Rp 82.002.158	Rp 56.008.577
5	0,620921323	Rp 89.830.574	Rp 55.777.719
Total PV of Proceeds			Rp 278.701.397
Net Investment			Rp 158.590.000
NPV			Rp 120.111.397

Sumber : Data Olahan 2024

Berdasarkan hasil perhitungan tabel tabel diatas menunjukkan bahwa usaha Ngenang menghasilkan NPV yang bernilai positif oleh karena itu hasil dari perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha ngenang layak dan dapat dijalankan karena NPV bernilai positif.

IRR (*Internal Rate Of Return*)

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat suku bunga maksimum yang dapat mengembalikan biaya-biaya yang ditanam (Khotimah & Sutiono, 2014).

Indikator kelayakannya adalah : jika IRR lebih besar dari suku bunga bank yang berlaku ($IRR > DR$) maka usaha layak untuk diusahakan. Sebaliknya jika IRR lebih kecil dari suku bunga yang berlaku ($IRR < DR$) maka usaha tidak layak untuk diusahakan (Khotimah & Sutiono, 2014).

Tabel 6. 3 Trial and Error NPV

Tahun	Proceeds	NPV +		NPV -	
		DF	PV Proceed	DF	PV Proceed
		34%		35%	
1	Rp60.683.440	0,7463	Rp45.286.149	0,7407	Rp44.950.696
2	Rp67.445.920	0,5569	Rp37.561.773	0,5487	Rp37.007.364
3	Rp74.546.524	0,4156	Rp30.982.253	0,4064	Rp30.298.846
4	Rp82.002.158	0,3102	Rp25.433.498	0,3011	Rp24.688.244
5	Rp89.830.574	0,2315	Rp20.792.188	0,2230	Rp20.033.431
Jumlah Proceeds			Rp160.055.861		Rp156.978.581
Net Investment			Rp158.590.000		Rp158.590.000
NPV			Rp1.465.861		-Rp1.611.419

Sumber : Data Olahan 2024

$IRR = DF1 + \frac{NPV1}{NPV1 - NPV2} \times (DF1 - DF2)$

(NPV1 - NPV2)			
=	34% +	$\frac{\text{Rp. 1.465.861}}{(\text{Rp. 1.465.861}) - (-\text{Rp1.611.419})}$	x (35% - 34%)
=	34% +	$\frac{1.465.861}{3.077.280}$	x 1%
		0,476350	
=	34% + 0,476350 x 1%		
IRR = 34,476350%			

Metode IRR menunjukkan angka IRR sebesar 34,476350% angka tersebut lebih besar dari presentase suku bunga yaitu 10%. Dengan demikian usaha ngenang dikatakan layak.

PP (*Payback Period*)

Payback period adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas. Kriteria payback period ini tidak memiliki indikator standar dan bersifat relatif tergantung umur proyek dan besarnya investasi. Usaha layak dijalankan jika payback period usaha tidak terlalu lama mendekati akhir proyek atau lebih lama dari umur proyek. Payback Period yang relative cepat lebih disukai untuk investasi.

<i>Payback Period</i>	=	$\frac{\text{Total Investasi}}{\text{Proceeds}}$	x	1
	=	$\frac{\text{Rp. 158.590.000}}{\text{Rp. 60.683.440}}$	x	1
	=	2,613	x	1
	=	2 Tahun 6 bulan 13 hari		

Berdasarkan perhitungan Payback Period menunjukkan dana yang diinvestasikan sudah akan dapat diperoleh kembali seluruhnya dalam waktu 2 tahun 6 bulan 13 hari . Usaha Ngenang dapat dikatakan layak karena periode pengembalian lebih cepat.

Estimasi BEP

Break Even Point (BEP) atau biasa disebut dengan Titik Impas adalah suatu titik dimana menunjukkan garis pendapatan berpotongan dengan garis total biaya. Titik tersebut menunjukkan kondisi dimana pada volume produksi tertentu, pendapatan sama dengan

biayanya. Jadi pada posisi ini tidak akan diperoleh laba, namun tidak merugi pula (Oktavillia, 2022).

Biaya Variable Per Unit	=	Total Biaya Variable
		Total Penjualan
	=	Rp157.486.000
		14.400
	=	Rp10.936,53

BEP (Rp)

Berapa jumlah rupiah yang harus diterima untuk mendapat titik impas, melalui $BEP = FC / (1 - (VC/P))$.

BEP (Rp) =	Total Biaya Tetap
	1 - (Biaya Variabel Per Unit : Harga Per Unit)

$$= \frac{Rp72.461.800}{1 - (Rp10.936,53 : Rp15.000)}$$

$$= \frac{Rp72.461.800}{1 - 0,729102}$$

$$= \frac{Rp72.461.800}{0,270898}$$

$$= Rp267.487.247,5$$

BEP rupiah adalah titik impas dari suatu usaha dimana pendapatan usaha ketika diperoleh sama dengan biaya proyek yang dikeluarkan. Dalam perhitungan diatas pendapatan yang harus diperoleh adalah sebesar Rp. 267.487.247,5 sedangkan dalam hasil perhitungan di laba rugi usaha ini kamu memperoleh total penjualan sebesar Rp. 216.000.000. Berarti usaha Ngenang menghasilkan penjualan diatas titik impas.

BEP (Unit)

Berapa jumlah unit yang harus dihasilkan untuk mendapat titik impas, melalui perhitungan $BEP = FC / (P - VC)$.

BEP UNIT =	Biaya Tetap	
	Harga Jual Per Unit - Biaya Variabel Per Unit	
=	Rp72.461.800	
	Rp15.000	- Rp10.936,53
=	Rp72.461.800	
	Rp4.063,47	
=	17.832,5 <u>Unit</u>	

Usaha Ngenang harus menjual 17.832,5 Unit (Botol) per tahun. Artinya, jika Ngenang menjual 17.832,5 Botol maka usaha ngenang akan mengalami titik pulang modal yaitu tidak untung dan tidak rugi .

Analisis Keuangan

Rasio Profitabilitas

Menurut Saputra (2013) keuntungan atau laba suatu entitas atau perusahaan menggunakan rasio profitabilitas dalam mengukur kinerjanya, perbedaan atau beda antara laba dengan aktiva atau modal dalam memperoleh keuntungan dapat diwujudkan oleh perusahaan menggunakan rasio profitabilitas.

Gross Profit Margin (GPM)

Martono dan Harjito (2005) nilai Gross profit margin uraian dari rasio laba kotor dengan penjualan bersih, atau perbandingan penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan dibagi dengan penjualan bersih. Hasil gross profit margin menunjukkan berapa persen keuntungan yang diterima perusahaan dari penjualan. Jika perusahaan menjual barangnya diatas harga pokok maka hasilnya positif, namun bila hasilnya negatif berarti perusahaan mengalami kerugian.

<i>Gross Profit Margin</i>	=	$\frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Total Pendapatan}} \times 100\%$
----------------------------	---	--

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp142.253.000}}{\text{Rp216.000.000}} \times 100\% \\
 &= 0,6586 \times 100\% \\
 &= 65,86\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan gross profit margin, hasil yang didapatkan sebesar 65,86% yang artinya menunjukkan Gross profit margin yang besar jadi bisa dikatakan bahwa proses operasional dari usaha Ngenag dalam keadaan baik.

Net Profit Margin (NPM)

Margin laba bersih atau biasa disebut net profit margin merupakan laba penjualan sesudah mengakumulasi semua biaya dan pajak penghasilan. Suatu perusahaan memerlukan net profit margin guna mengukur kemampuan perusahaan dalam mengontrol manajemennya dilihat dari laba bersih sesudah dikurangkan dengan keseluruhan biaya dan pajak penghasilan merupakan opini dari Martono dan Harjito (2005). Perusahaan bisa dikatakan baik dan sehat jika hasil dari NPM-nya bernilai positif.

<i>Net Profit Margin</i>	=	$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Pendapatan}} \times 100\%$
	=	$\frac{\text{Rp60.221.640}}{\text{Rp216.000.000}} \times 100\%$
	=	$0,2788 \times 100\%$
	=	$27,88\%$

Berdasarkan perhitungan diatas menunjukkan bahwa Net Profit Margin tahun pertama sebesar 27,88% yang artinya usaha Ngenang mampu memperoleh keuntungan bersih pada tahun pertama sebesar 27,88%.

ROA (return On Asset)

Return On Asset (ROA) menurut Kasmir (2016:201) adalah rasio yang menunjukkan hasil (return) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Sedangkan menurut Ryan (2016:112) "Return on Asset (ROA) adalah sebuah ukuran pendapatan bila dibandingkan dengan total asset. Sebuah peningkatan asset pada perusahaan tanpa melihat hal lain." Selain itu, Return On Assets (ROA) memberikan ukuran yang lebih baik atas profitabilitas perusahaan karena menunjukkan efektivitas manajemen dalam mengelola investasi untuk memperoleh pendapatan. Rumus yang dapat digunakan untuk menghitung return on assets adalah sebagai berikut :

ROA	=	$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$
	=	$\frac{\text{Rp60.221.640}}{\text{Rp299.935.840}}$
	=	$20,08\%$

Berdasarkan perhitungan diatas menunjukkan bahwa ROA tahun pertama sebesar 20,08% artinya menunjukkan nilai yang baik sehingga usaha ngenang dapat dikatakan berhasil mengelola investasi dalam menghasilkan laba.

Return On Invesment (ROI) merupakan rasio yang menunjukkan hasil dari jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan atau suatu ukuran tentang efisiensi manajemen. Rasio

ini menunjukkan hasil dari seluruh aktiva yang dikendalikan dengan mengabaikan sumber pendanaan, rasio ini biasanya diukur dengan persentase.

ROI	=	$\frac{(\text{Total Penjualan} - \text{Biaya Produksi})}{\text{Biaya Produksi}} \times 100\%$
	=	$\frac{\text{Rp}216.000.000 - \text{Rp}158.590.000}{\text{Rp. } 158.590.000} \times 100 \%$
	=	$\frac{\text{Rp}57.410.000}{\text{Rp}158.590.000} \times 100\%$
	=	$0,3620 \times 100\%$
	=	$36,20\%$

Berdasarkan perhitungan diatas menunjukkan nilai ROI tahun pertama sebesar 36,20% yang artinya semakin besar laba yang diraih oleh usaha ngenang dari investasi.

IV. Kesimpulan

Minuman sehat adalah minuman yang memiliki kandungan nutrisi yang optimal dan dapat diperoleh tubuh dari minuman tersebut, pada minuman sehat yang di produksi Ngenang mengandung buah-buah premium sehingga minuman yang di produksi juga berkualitas.

Kegiatan usaha ini ditinjau dari beberapa aspek yaitu, aspek pemasaran, aspek produksi dan aspek keuangan. Produk ini akan dipasarkan dengan menggunakan media sosial seperti facebook dan tiktok agar dapat menjangkau calon konsumen dan usaha ngenang juga membuka penjualan offline pada 2 booth yang terletak di samping lapangan koni dan depan mantos.

Pada aspek keuangan, secara umum pendapatan yang diperoleh dari penjualan hasil produk yaitu sebesar Rp.216.000.000 dalam satu tahun. berdasarkan proyeksi dan perencanaan keuangan yang telah dianalisa menunjukkan bahwa kegiatan usaha ini layak untuk dijalankan karena memberikan profit yang menjanjikan untuk jangka waktu yang panjang.

Melalui analisa kelayakan, Indikator kelayakan usaha adalah jika nilai NPV bernilai positif. Dan usaha Ngenang menghasilkan NPV bernilai Rp. 120.111.397 , dan pada IRR 34,476350%, dengan *Payback period* 2 tahun 6 bulan 13 hari. Estimasi BEP menunjukkan hasil BEP Rupiah Rp267.487.247,5 dan BEP Unit 17.832,5 (Botol). Nilai yang kami dapatkan pada usaha Ngenang bernilai positif, maka usaha Ngenang yang kami buat bisa dikatakan layak untuk di jalankan. Dengan menggunakan metode IRR juga usaha ngenang termasuk pada usaha yang layak karena memiliki suku bunga yang lebih besar dari suku bunga bank yang berlaku. Dan juga usaha Ngenang dapat memperoleh titik modal balik dengan jangka waktu yang sangat cepat.

Berdasarkan hasil analisa usaha yang telah dijabarkan, maka usaha Healthy Drink “Ngenang” yang memproduksi minuman sehat ini dapat dikatakan usaha yang layak.

Berdasarkan kesimpulan di atas dapat dilihat bahwa usaha ini dapat terealisasi dengan baik dengan memanfaatkan aspek-aspek yang terdapat di dalamnya dan memaksimalkan strategi bisnis yang dilakukan sebagai salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan kegiatan usaha. Dengan harapan usaha yang dibuat ini dapat terus berkembang dalam segala aspeknya.

DAFTAR REFERENSI

- Anwar, C., Sari, Y., & Barusman, T. M. (2012). *Analisis Penggunaan Anggaran Biaya Administrasi Umum Dan Efisiensi Terhadap Peningkatan Kinerja Supervisor (Studi Kasus pada PT. Lautan Teduh Interniaga Bandar Lampung)*. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 3(1).
- Armstrong. G., & Kotler. P. (2017). *Principles of Marketing*. 17th red. New York. Budiarto, Samsul (2020). *Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Pendekatan Mark Plus & Co di Kandatel Jakarta*. *Jurnal Industri Elektro dan Penerbangan* 3.1.
- Andrew F. (2011). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Erlangga.
- Bastian B. dan Nurlela. (2013). *Akuntansu Biaya*. Cendekia Utama
- Charles T. H., DKK. (2018). *Cost Accounting*. Prentice Hall.
- Harefa, I., & Hulu, T. H. S. (2022). *Analisis Penyusutan Aktiva Tetap Dan Pengaruhnya Terhadap Laporan Keuangan*. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi*, 1(1), 146-151.
- Louis E. B, dan David . K. (2008). *Pengantar Bisnis Kontemporer*. Jakarta
- Mustika, Amalia, et al. "Pengantar Bisnis." (2020)
- Malau, H., "Manajemen Pemasaran (Teori dan Aplikasi Pemasaran Era Tradisional Sampai Era Modernisasi Global)," Bandung: Alfabeta, 2017
- Martalenda. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. CV. Pustaka Cendekia.
- Philip Kotler dan Gary Armstrong. (2019). *Manajemen Pemasaran*.
- Risianto. (2020). *Akuntansi Manajemen*. Peranda Media.
- Rusdiana. (2019). *Rencana Kebutuhan*. PT.Rajagrafinda Persada.
- Sofjan Assauri. (2016). *Manajemen Operasi*. PT.Raja Grafindo Persada
- Supriyantini. Sy. (2013). *Manajemen Produksi Dan Operasi*. CV. Mitra Kreatif Solusindo.
- Suparni. (2017). *Ilmu Tanah Dasar*.
- Wiratna S. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*.
- Yuli Syafitri1, M. Sebastian Syah Putra, *Pengembangan Aplikasi Akuntansi Biaya Tenaga Kerja Langsung Pada Lpp Tvri Stasiun Lampung*. *Jusinta Vol 1 No. 1/2018*