

Study kelayakan bisnis baso solo pak boy

Aris sri lestari¹, Nita rahayu², Indra Hastuti³
Manajemen Hukum Dan Bisnis, Fakultas Ekonomi,
Universitas Duta Bangsa Surakarta
Jl.Pinang Raya No.47 Cemani , Kecamatan Grogol
Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57552
Telp. (0271) 7470050
arissrilestari82@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menilai kondisi bisnis Bakso Pak Boy yang memiliki rencana untuk mengembangkan bisnis lebih lanjut apakah dapat layak untuk merealisasikan rencana tersebut atau tidak layak dan perlu ada peningkatan dalam melakukan analisis kelayakan usaha maka penulis mengambil sample pada usaha bakso Pak Boy yang ber alamat di Jl.Resimuka Barat Denpasar Barat Dekat Masjid Baiturahman dengan menggunakan metode penelitian kualitatif meliputi dengan melakukan pengumpulan data yang akan di gunakan penulis sebagai perhitungan harga pokok sehingga dapat di jadikan sebagai alasan obyektif. Perhitungan laba bakso dengan Menggunakan harga pokok penjualan – harga pokok produksi. Penelitian ini dilakukan untuk kelayakan Usaha Bisnis

Kata Kunci: kelayakan Usaha Bisnis, Harga Pokok Penjualan

Abstract

This study aims to assess the condition of Pak Boy's Bakso business which has plans to further develop the business whether it is feasible to realize the plan or not feasible and there needs to be an increase in conducting business feasibility analysis. Jl.Resimuka Barat Denpasar Barat Near the Baiturahman Mosque using qualitative research methods including collecting data that the author will use as a cost price calculation so that it can be used as an objective reason. Meatball profit calculation using cost of goods sold - cost of production. This research was conducted for the feasibility of business ventures

Keywords: Business Feasibility, Cost of Goods Sold

1. PENDAHULUAN

Adanya kasus Covid-19 dapat menghambat seluruh aktivitas masyarakat, bahkan segala kegiatan harus dibatasi. Sehingga orang-orang sulit untuk bekerja dan kurang memiliki penghasilan. Usaha bakso ini memiliki penghasilan yang cukup tinggi meskipun dalam kondisi pandemi. Seiring dengan semakin pesatnya pertumbuhan wisata di Indonesia maka jumlah wisatawan ke Indonesia pun semakin meningkat. Destinasi yang ditawarkan beragam dari mulai wisata alam, wisata edukasi, wisata religi bahkan sampai wisata kuliner. Popinsi Bali merupakan salah satu daerah Pariwisata Baik yang datang dari Dalam Negeri ataupun Dari Manca Negara dan disini Dikota Denpasar menyuguhkan berbagai kuliner yang menarik, kreatif dan inovatif. Maka banyak bermunculan pelaku usaha yang memanfaatkan hal ini untuk mendirikan suatu bisnis dibidang kuliner. Disaat persaingan bisnis yang semakin meningkat ada beberapa usaha kuliner yang sudah gulung tikar tetapi usaha baso masih bertahan dari dulu hingga sekarang. Bahkan penjualan semakin meningkat setiap tahunnya. Salah satunya adalah Baso Pak Boy Solo yang berdiri sejak tahun 1990 hingga sekarang. Usaha Baso Pak Boy ini selalu tetap mempertahankan kualitas produk serta cita rasa yang khas sehingga bakso ini masih tetap digemari oleh konsumen dari masa ke masa. Usaha ini diawali dari berjualan keliling dari komplek ke komplek yang di lakukan oleh Pak Boy / Edy Suyatno Hingga akhirnya ada salah satu penggemar baso nya menawari kios untuk penjualan Basonya, dengan seiring jalannya waktu dan kegigihan Pak Boy dalam menekuni usahanya akhirnya sekarang sudah menjadi 2 kios rumah makan baso dengan nama yang sama yaitu Baso Pak Boy Solo. Untuk memenuhi permintaan yang semakin meningkat maka owner memiliki rencana untuk mengembangkan usaha tersebut lebih lanjut. Untuk merintis usaha Jualan Bakso ini, Pak Boy/Edy sendiri menjual dengan harga 10.000 hingga 20.000 rupiah per mangkok dan merupakan bakso terkenal murah di wilayahnya hal ini tentu membuat ketertarikan bagi saya untuk menganalisis suatu kajian yaitu tentang studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis / usaha adalah suatu kegiatan yang di perlukan dalam melakukan evaluasi, analisis, dan menilai layak atau tidak suatu proyek usaha yang dijalankan.

Dalam menghadapi persaingan pasar seringkali pemilik usaha di haruskan menggunakan strategi untuk memenangkan pasar. Menurut Marrus dalam Umar (2001:31) strategi di definisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang befokus pada tujuan jangka panjang organisasi, di sertai pengaturan satu langkah atau usaha bagaimana supaya arah itu bisa diraih. Strategi yang biasa di gunakan dalam usaha di bidang kuliner adalah tempat yang strategis contohnya di tempat wisata, area perkantoran, dan dekat dengan jalan raya). Setelah tempat maka para pemilik usaha harus menjamin cita rasa produk makanan tersebut (harus memiliki rasa dengan ciri khas yang enak) setelah kedua strategi tersebut maka langkah selanjutnya pemilik usaha harus menentukan harga yang terjangkau sesuai dengan produknya karena harga merupakan salah satu faktor penting untuk memenangkan persaingan dengan pemilik usaha kuliner bakso lainnya . yaitu mematok harga yang terjangkau konsumen dan tetap mempertahankan cita rasa yang tinggi.

Penentuan harga pokok produksi dilakukan perusahaan sebelum menentukan harga jual. Harga ini nantinya digunakan untuk membandingkan dengan pendapatan dan disajikan di laporan laba rugi oleh manajemen. Selain itu, perusahaan akan lebih mudah untuk melakukan pengontrolan produksi jika mengetahui harga pokoknya. Harga pokok produksi adalah semua ongkos langsung serta tidak langsung yang dikeluarkan

perusahaan untuk proses produksi. Menurut Mulyadi (2016, 42) dalam bukunya *Akuntansi Ongkos, Penetapan Harga Inti Produksi* ialah seperti berikut: “Jadi, harga inti produk adalah pengorbanan sumber ekonomi yang di ukur dengan uang, yang terjadi untuk mendapatkan satu produk. Produk adalah satu output dari satu proses produksi. Biaya-biaya yang berlangsung dalam satu proses produksi biasanya berlangsung dari ongkos meterial dengan conversion biaya, hingga harga inti produk mencakup faktor ongkos yang sama.” Dari pengertian di atas, bisa ditarik rangkuman jika harga inti produk ialah satu pengorbanan dari sumber ekonomi yang bisa di ukur dengan unit uang. Dan di gunakan dalam memperoleh penghasilan dan informasi mengenai harga pokok produk dapat di jadikan sebagai dasar penentu harga jual produk dan dapat di gunakan sebagai dasar dalam menentukan kebijakan kebijakan yang berhubungan dengan pengolahan perusahaan.

Pengertian Studi Kelayakan Bisnis Menurut Kasmir dan Jakfar (2012, hlm. 7) Studi Kelayakan Bisnis (SKB) adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Adapun definisi lain tentang studi kelayakan bisnis yaitu menurut Suwinto Johan (2011, hlm. 8) yaitu studi kelayakan bisnis adalah sebuah studi untuk mengkaji secara kempersensif dan mendalam terhadap kelayakan sebuah usaha. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis Menurut Kasmir dan Jakfar (2012, hlm. 12) Paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, yaitu :

- a. Menghindari resiko kerugian
- b. Memudahkan perencanaan
- c. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan
- d. Memudahkan pengawasan

Dengan demikian tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa kelayakan usaha bakso Pak Boy Solo di tinjau dari segi harga bakso yang termasuk paling murah di daerahnya.

2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Metode kualitatif menurut Strauss serta Corbin dalam Cresswell, J. (2016:24), yang disebut dengan riset yang membuahkan penemuan-penemuan yang tidak bisa diraih (didapat) dengan Memakai prosedur-prosedur statistic atau beberapa cara lain dari kuantitatif (pengukuran). Riset kualitatif pada umumnya bisa dipakai untuk riset mengenai kehidupan warga, riwayat, perilaku, fungsionalisasi organisasi, kegiatan social, dan sebagainya, satu diantara fakta Memakai pendekatan kualitatif ialah pengalaman beberapa periset dimana cara ini bisa dipakai untuk temukan serta mengerti apa yang tersembunyi di balik kejadian yang terkadang adalah suatu hal yang susah untuk dimengerti dengan memberi kepuasan.

Dalam metode penelitian ini penulis mengambil sample pada bakso Pak Boy Solo yang beralamat di Jl. Resimuka Barat Monang Denpasar Barat (Barat Masjid Baitul Makmur). Metode penelitian kualitaatif meliputi beberapa hal diantaranya:

- a. Pengumpulan data dalam memulai perhitungan harga pokok produksi sehingga dapat di jadikan sebagai alasan obyektif mengapa bakso Pak Boy Solo menjual bakso dengan harga murah. Perhitungan laba bakso dengan Menggunakan harga pokok penjualan – harga pokok produksi. Sehingga penulis dapat menghitung berapa laba bakso per bulan dan menjadi alasan mengapa bakso Pak Boy Solo bisa bertahan dengan keuntungan yang minim.

- b. Melakukan observasi terhadap peminat pasar.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Dalam perhitungan harga pokok produksi maka data yang kami perlukan berupa biaya bahan baku, biaya peralatan (BOP) , dan biaya tenaga kerja.

a. Biaya Bahan Baku

Biaya ini merupakan biaya yang terbagi dalam semua bahan yang ditangani dalam proses produksi, untuk dirubah jadi barang lain yang nanti akan dijual Munandar (2007 : 25) Jadi kesimpulannya biaya bahan baku adalah biaya yang di gunakan secara langsung dalam proses produksi.

Tabel 1 Biaya Bahan Baku

NO	KETERANGAN	HARGA
1	daging sapi	1.300.000
2	telur	250.000
3	Tepung kanji	150.000
4	Urat / Tetelan	300.000
5	Mie	300.000
6	sayur	75.000
7	Saos	50.000
8.	Kecap	50.000
9.	Pangsit	100.000
10.	Bawang Merah	60.000
11.	bawang Putih	50.000
12.	Lada	50.000
13.	Garam	50.000
14.	Cabe	100.000
15.	Gula	50.000
16.	Penyedap Rasa	50.000
17.	Tahu	150.000
18.	biaya giling	70.000
TOTAL		3.055.000

b. Biaya Overhead Pabrik (Bop)

Definisi Biaya Overhead Pabrik banyak di kemukakan oleh ahli di bidang akuntansi salah satunya menurut Usry & Hammer (2012:244) “identifikasi atau di bebaskan langsung dalam satu pekerjaan, hasil produksi atau tujuan biaya akhir”.Berikut BiayaOverhead Pabrik yang di gunakan ketika pertama kali saat membuka suatu usaha dan di hitung sebagai penyusutan pada setiap bulan atau setiap tahunnya.

Tabel 2 Biaya Peralatan

No. Keterangan	Banyak	Harga	Total (Rp)	Penyusutan		
				Perbulan (Rp)	Perhari (Rp)	
1.	kompor + tabung gas	3	200,000	600,000	10,000	333

2. Panci	3	150,000	450,000	12,500	417
3. Baskom	5	25,000	125,000	5,028	168
4. Wajan	1	200,000	200,000	5,556	185
5. Pisau	4	15,000	60,000	2,500	83
6. Talenan	2	40,000	80,000	3,333	111
7. sendok (Lusin)	6	30,000	180,000	7,500	250
8. garpu (lusin)	6	30,000	180,000	7,500	250
9. Lap	5	10,000	50,000	4,167	139
10. Meja	9	80,000	720,000	12,000	400
11. Kursi	18	45,000	810,000	13,500	450
12. mangkok (lusin)	6	180,000	1,080,000	45,000	1,500
13. Dandang Baso 2	2	260.000	520.000	21,667	722
TOTAL			5.055.000	210.625	7.021

c. Biaya Lain-Lain

Biaya lain-lain merupakan biaya di luar biaya bahan baku dan biaya peralatan biaya lain-lain meliputi biaya listrik, air, BBM, parkir dan biaya tenaga kerja. Untuk menjalankannya usahanya maka pelaku usaha mengeluarkan biaya lain-lain.

Tabel 3 Biaya Lain-Lain

No.	KETERANGAN	PERBULAN	PERHARI
1	Listrik	1,000,000	33,333
2	Air	500,000	16,667
3	BBM	900,000	30,000
4	Kios	3,000,000	100,000
TOTAL		5,400,000	180,000

d. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja adalah suatu balas jasa yang diberi jadi alternatif tenaga kerja orang yang jual tenaganya yang biasanya memperoleh berapakah uang atau suatu hal yang bisa dipandang dengan uang (S. Nitisemito, 2014: 433). Tenaga kerja pun dibagi menjadi 2 yaitu, tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Biaya tenaga kerja langsung yaitu biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang langsung menangani pembuatan atau proses dari bahan dasar sampai menjadi barang jadi. Sebaliknya tenaga kerja tidak langsung yaitu biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang menyumbangkan jasanya untuk pembuatan bahan dasar menjadi barang jadi tetapi tidak langsung menangani pembuatannya. Dalam usaha bakso ini ada empat orang karyawan dimana masing-masing karyawan merupakan tenaga kerja langsung dan masing-masing mendapatkan gaji 1.500.000 per bulan.

Jadi biaya tenaga kerja per-hari : $(1.500.000 \times 4) : 30 = 150.000$

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi ialah semua biaya langsung dan tidak langsung yang dikeluarkan perusahaan untuk proses produksi sehingga barang dan jasa tersebut dijual. Perusahaan harus menghitung harga pokok suatu barang karena sangat penting untuk pelaporan keuangan suatu usaha. Dalam analisa penulis menyertakan perhitungan real harga pokok penjualan bakso dimana penulis sudah menyediakan data yang di butuhkan dalam perhitungan harga pokok penjualan berupa data biaya bahan baku, data biaya peralatan dan biaya lain-lain. Dalam penjualan satu hari bakso Pak Pak Boy Solo memproduksi ± 425 porsi dengan Harga @ 10.000 dan @ 20.000

Tabel 4 Perhitungan Harga Pokok Produksi

NO	KETERANGAN	JUMLAH	SATUAN	TOTAL
1	Biaya Bahan Baku	3.055.000	425	6.789
2	Depresiasi Peralatan	7.021	425	17
3	Biaya Lain-Lain	180.000	425	424
4	Biaya Tenaga Kerja	150.000	425	353
TOTAL				7.583

Perhitungan Laba Rugi Bakso Pak Boy Per Bulan

Menurut Darsono dan Ashari (2005:6) mengemukakan bahwa laba rugi adalah laporan informasi dari kelompok pendapatan dan biaya yang menunjukkan aktivitas untuk memperoleh pendapatan dan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut.

Tabel 5 Laporan Laba Rugi

LAPORAN LABA / RUGI BAKSO PAK BOY SOLO BULAN AGUSTUS 2021		
Pendapatan :		
Penjualan (9.750 x 10.000) dan (1.000 X 20.000)		Rp
117.000.000		
Biaya Operasi :		
Biaya bahan baku dan Bahan Pembantu	Rp 91.665.000	
Biaya Tenaga Kerja	Rp 4.500.000	
Total Biaya Operasi		Rp 96.165.000
Biaya Umum :		

Gaji Pemilik Rp		
Bensin	Rp	600.000
Rekening listrik ,air ,kios	Rp	5.400.000
Penyusutan peralatan	Rp	210.625
Biaya lain-lain	Rp	100.000
Total Biaya umum		Rp 6.310.625
Laba Usaha		Rp 14.525.625

Setelah melakukan penjualan selama satu bulan tepatnya pada bulan Agustus maka penulis melakukan perhitungan laporan laba rugi, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa dalam usaha tersebut dapat memperoleh laba sekitar Rp 14.525.625; per bulan dan alasan inilah usaha tersebut dapat bertahan walaupun menjual produknya dengan harga yang terjangkau.

Observasi Terhadap Peminat Pasar Dalam pelaksanaan observasi ini Penulis telah mengetahui bahwa Bakso Pak Boy Solo adalah warung bakso termurah di Denpasar tepatnya di Jl Resimuka Barat yang lokasinya dekat dengan Paud,TK,SD,SMP Muhammadiyah 2 Denpasar Dan Masjid Besar Baitu Rahman Denpasar Barat. Karena Bakso yang dijual seharga 10.000 untuk Porsi Biasa Dan harga 20.000 untuk Porsi Jumbo, Sedangkan Bakso yang kami temukan di sekitar daerah waru kebanyakan seharga 10.000 – 15.000 untuk Porsi Biasa Dan 25 – 30.000 untuk Porsi Jumbo . ini yang membuat penulis beranggapan bahwa Bakso Pak Boy Solo Bakso termurah dan bertahan lama dalam Usaha Bisnisnya.

Tabel 6 Observasi Terhadap Peminat Pasar

NO	NAMA WARUNG	ALAMAT	HARGA
1.	Bakso Bandung	Jl. Mahendadatta Denpasar	B.Biasa 12.000 -15.000 B.Jumbo 25.000 - 30.000
2.	Bakso Aci	Jl. Gunung Batu Karu	12.000 – 25.000
3.	Gubuk Makan Baso	Jl. Teuku Umar	15.000 - 20.000
4.	Bakso Nuklir	Jl. Pulau Misol	15.000
5.	Bakwan Surabaya 33	Jl. Teuku Umar	15.000

4. KESIMPULAN dan SARAN
KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian latar belakang, kajian teori dan pembahasan kesimpulan dalam penelitannya adalah seperti berikut sebagai berikut:

Metode yang penulis gunakan adalah metode kualitatif. Dimana metode kualitatif merupakan metode penelitian yang di gunakan untuk menyelidiki, menemukan dan menggambarkan, dari pengaruh sosial yang tidak bisa di jelaskan, di ukur atau di gambarkan melalui pendekatan kualitatif. Dalam melakukan penelitian penulis membahas alasan mengapa harga bakso yang di bilang terjangkau. Dengan melakukan perhitungan Harga pokok produksi yang di sertai data dari usaha Bakso tersebut. Dengan melakukan perhitungan di Tabel 1.4 Perhitungan Harga Pokok Produksi bahwa harga pokok produksi bakso adalah 7.853 rupiah per porsinya untuk porsi 10.000. Dari hasil pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa harga murah dalam seporisi bakso jika di hitung secara perhitungan wajar harga tersebut masih masuk akal untuk menarik konsumen yang lebih banyak lagi. Dan Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa Apakah Usaha Bakso Pak boy Solo layak atau Tidak dalam usaha bisnis dengan melihat penghitungan laba perbulan sebesar Rp. 14.525.625 dan Biaya Yang dikeluarkan lebih kecil dari Pendapatan maka Usaha ini dianggap layak dan mampu bertahan di dunia bisnis.

SARAN

Untuk melakukan analisis kelayakan usaha maka seorang pemilik usaha berupaya memperoleh harga bahan baku dari penyalur pada harga yang tambah murah dari harga pasar, karena itu pemilik usaha harus berkreaitifitas dalam resep baku kemungkinan ada bahan yang dapat disubstitusi pada harga yang lebih memberikan keuntungan tentu saja tanpa mengurangi kualitas dan cita rasa. Juga perlu memperhatikan dan menetapkan resep baku, karena resep baku akan menentukan perhitungan biaya bahan baku. Biaya tenaga yang membuat bahan baku menjadi produk/barang jadi sehingga diperhitungkan sebagai biaya tenaga kerja. Selain biaya tenaga kerja pemilik usaha harus menentukan biaya overhead pabrik yang teliti. Juga tak kalah pentingnya adalah menentukan harga jual maka pemilik usaha perlu memperhatikan biaya non produksi. Saran untuk Pemilik Usaha Bakso adalah selalu meningkatkan kualitas cita rasa serta harga yang stabil jika terjadi kenaikan harga bahan baku untuk selalu menarik konsumen.

5. DAFTAR PUSTAKA

[https://www.kompasiana.com/robertildeafrafiasedia/6240e6a5274a7a015f022932/usaaha-bakso-](https://www.kompasiana.com/robertildeafrafiasedia/6240e6a5274a7a015f022932/usaaha-bakso-berpenghasilan-tinggi-di-masa-pandemi)

[berpenghasilan-tinggi-di-masa-pandemi](https://www.kompasiana.com/robertildeafrafiasedia/6240e6a5274a7a015f022932/usaaha-bakso-berpenghasilan-tinggi-di-masa-pandemi), Jurnal Gastronomi Wisata Volume 5 Nomor 1, Jurnal Media Mahardhika Vol. 19 No. 3 Mei 2021, Juminan. 2017. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta : Bumi Aksara, Mulyadi. 2016. Akuntansi Biaya : Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya Edisi Kelima. STIE YKPN: Yogyakarta