

Perancangan Usaha dan Penilaian Kelayakan Investasi Franchise D'kriuk *Fried Chicken* di Kota Bandung

1st Muhammad Rafif Adiguna
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
adifhaha@student.telkomuniversity.ac.id

2nd Farda Hasun
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
fardahasun@telkomuniversity.ac.id

3rd Meldi Rendra
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
meldirendra@telkomuniversity.ac.id

Abstrak—Dkriuk Fried Chicken adalah sebuah UMKM di bidang makanan dengan sistem kemitraan atau *franchise* yang menjual berbagai macam olahan ayam dan non ayam, seperti ayam goreng krispi *Original* dan *hot*/pedas, usus krispi, kulit, ati ampela, Kpop, sate, nugget, kentang, dan burger. Berdasarkan hasil wawancara pada beberapa mitra diperoleh informasi bahwa hasil penjualan mereka belum mencapai target dan membuat beberapa pemilik harus menyuntikkan dana untuk dapat menjalankan usaha, sementara ada juga beberapa mitra yang harus tutup. Di sisi lain *franchise* Dkriuk Fried Chicken memiliki peluang yang baik di Kota Bandung karena minat yang tinggi dari masyarakat terhadap ayam goreng krispi, namun tentunya perlu dilakukan perancangan bisnis dan penilaian kelayakan secara baik. Tugas akhir ini bertujuan untuk melakukan perancangan usaha dan penilaian kelayakan untuk pembukaan gerai Dkriuk Fried Chicken di salah satu lokasi di Kota Bandung. Lokasi yang dipilih adalah di Jalan Gegerkalong Girang. Berdasarkan hasil pengukuran kelayakan untuk pembukaan gerai Dkriuk Fried Chicken di Jalan Gegerkalong untuk periode analisis selama lima tahun, didapat NPV sebesar Rp202,549,698, IRR sebesar 75.42%, dan PBP selama 1.61 tahun. Usaha ini sensitif terhadap peningkatan harga bahan baku dan penurunan penjualan. Peningkatan harga bahan baku sebesar 8.76% dan penurunan penjualan sebesar 6.61% akan membuat usaha gerai Dkriuk Fried Chicken menjadi tidak layak.

Kata kunci — NPV, IRR, PBP, analisis sensitivitas, Gegerkalong

I. PENDAHULUAN

Bisnis makanan atau kuliner merupakan bisnis yang dapat berkembang dengan pesat dan akan selalu dicari oleh masyarakat, karena kebutuhan makanan adalah kebutuhan primer yang wajib dipenuhi. Bisnis makanan terbagi menjadi dua yaitu makanan non cepat saji dan cepat saji. Meningkatnya aktivitas kerja serta mobilitas masyarakat merupakan salah satu penyebab perubahan perilaku masyarakat dari yang sempat untuk memasak atau makan di tempat menjadi membeli makanan dan minuman cepat saji. Perkembangan bisnis makanan ini didukung dengan data rata-rata pengeluaran masyarakat terhadap makanan dan minuman cepat saji pada tahun 2021 sebesar

Rp197.682 per bulan yang meningkat dari tahun 2020 dengan rata-rata pengeluaran sebesar Rp141.7100.

Walaupun perubahan perilaku masyarakat terjadi, akan tetapi masyarakat pun tetap mementingkan nutrisi pada makanan salah satunya adalah protein. Daging ayam merupakan salah satu sumber protein. Tipe ayam terbagi menjadi beberapa tipe yaitu ayam pejantan, ayam buras atau kampung, ayam organik, dan ayam ras pedaging atau broiler. Tingkat konsumsi masyarakat Indonesia di Kota Bandung meningkat yang diwakili oleh proksi meningkatnya produksi ayam ras pedaging di Kota Bandung, yang di tahun 2017 besarnya adalah 32.323.526 kg dan pada tahun 2021 besarnya 37.426.042 kg. Daging ayam dapat dimasak menjadi seperti soto, nugget, ayam kecap, dan ayam goreng tepung atau yang biasa dikenal dengan *Crispy Fried Chicken*. Tingginya tingkat konsumsi masyarakat terhadap makanan cepat saji serta tingginya kebutuhan masyarakat terhadap daging ayam memberikan peluang membuka bisnis makanan olahan ayam cepat saji dengan sistem waralaba (*franchise*) yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Salah satu bisnis ini adalah *franchise* D'Kriuk Fried Chicken. Investasi *franchise* D'Kriuk adalah salah satu pilihan untuk investasi makanan cepat saji ayam di Indonesia.

D'Kriuk Fried Chicken merupakan sebuah usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang didirikan oleh perusahaan PT. Raja Rasa Kuliner dengan sistem bisnis waralaba. D'Kriuk Fried Chicken menjual berbagai macam olahan dari ayam seperti usus, kulit, ati ampela, dan daging ayam. Selain menjual olahan dari ayam, D'Kriuk Fried Chicken pun menjual kentang goreng krispi dan minuman. Kantor PT. Raja Rasa Kuliner terletak di Jalan KH. R. Abdullah Bin Nuh RT.01/RW.11, Bubulak, Kecamatan Bogor, Kota Bogor, Jawa Barat. Sistem kemitraan D'Kriuk Fried Chicken dibangun sejak tahun 2020 dan sudah memiliki 1329 *outlet* di seluruh Indonesia per Maret 2022. Kemitraan D'Kriuk memiliki beberapa paket kemitraan, dimulai dengan paket *All New Booth*, Paket *Silver*, dan Paket *Gold*. Setiap paket akan mendapatkan perlengkapan yang sesuai dengan paket yang dipilih.

Usaha bisnis *franchise* D'kriuk di Kota Bandung merupakan bisnis yang berkembang karena di Kota Bandung baru memiliki sekitar hampir 15 gerai yang aktif dan tidak aktif, seperti D'Kriuk Fried Chicken cabang

Leuwi Panjang, D’Kriuk Fried Chicken cabang Cicadas, D’Kriuk Fried Chicken cabang Ciganitri. Akan tetapi investasi bisnis dengan sistem kemitraan di Kota Bandung tidak menghindarkan mitra atau investor terhindar dari risiko berupa kegagalan menjalankan bisnis atau bangkrut akibat dari tidak tercapainya target omzet per bulannya. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik beberapa gerai, saat ini beberapa gerai tidak dapat mencapai target penjualan yang sebesar Rp30.000.000 per bulan. Bahkan satu cabang lain yang telah menggunakan media penjualan *online* seperti GoFood, Grab Food, dan Shopee Food masih belum dapat mencapai target.

Untuk menghindari risiko kegagalan, diperlukan perencanaan yang baik. Pada penelitian ini akan dilakukan perancangan usaha satu gerai D’Kriuk Fried Chicken untuk dapat membantu calon mitra atau calon investor dalam menjalankan bisnis *franchise* dan dapat digunakan sebagai evaluasi bagi mitra yang telah membuka gerai.

II. KAJIAN TEORI

1. Jenis-Jenis Metode Peramalan

Metode peramalan dapat digunakan tergantung dari data dan informasi yang akan diramal serta tujuan yang diinginkan. Metode peramalan *time series* merupakan metode peramalan yang memperkirakan nilai di masa yang akan datang berdasarkan peristiwa yang telah terjadi di masa lampau. Contoh metode peramalan menggunakan *time series* adalah metode *smoothing*, metode *Box Jenkins*, dan metode proyeksi tren. Selain *time series*, metode yang digunakan adalah sebab akibat. Contoh dari metode sebab akibat adalah metode regresi, metode *input-output*, dan model ekonometri (Kasmir & Jakfar, 2017).

2. Menentukan Lokasi

Terdapat tiga tahap dalam menentukan lokasi, yaitu (Jumungan, 2018):

- Tahap pertama, yaitu melihat kemungkinan daerah yang akan dijadikan sebagai lokasi usaha dengan beberapa pertimbangan.
- Tahap kedua, yaitu memperhatikan dari pengalaman usaha atau bisnis orang lain atau individu yang didasarkan pada jenis barang yang dihasilkan dan proses produksinya karena akan berpengaruh terhadap biaya operasional
- Tahap ketiga, mempertimbangkan dan menilai dampak sosial ataupun dukungan dari masyarakat di sekitar lokasi.

Terdapat beberapa metode dalam menentukan lokasi seperti metode penilaian atau *factor rating*, metode perbandingan biaya, dan metode analisis ekonomi.

3. Penentuan Tata Letak Fasilitas

Menentukan tata letak fasilitas dapat dilakukan dengan pengukuran kualitatif menggunakan nilai hubungan

kedekatan antar fasilitas. Penentuan tata letak fasilitas dapat menggunakan metode *Activity Relationship Chart* (ARC). ARC adalah salah satu cara yang dapat menunjukkan hubungan dari setiap departemen, fasilitas, atau area lainnya (Heryanto, 2020).

4. Net Present Value (NPV)

Net present value merupakan metode yang digunakan oleh suatu bisnis atau investasi untuk mengetahui nilai kas dan disertakan nilai kas di masa depan (Al Farisi & Syifa, 2021). Kriteria dari NPV ada dua, diantaranya yaitu (Kasmir & Jakfar, 2012):

- Jika $NPV > 0$ atau NPV bernilai positif, maka rencana investasi diterima,
- Jika $NPV < 0$ atau NPV bernilai negatif, maka rencana investasi tidak diterima.

Berikut merupakan rumus untuk perhitungan NPV:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1+k)^t}$$

Keterangan:

K = Discount rate

At = Cash Flow pada periode t

N = Periode yang terakhir di mana *cash flow* diharapkan

5. Payback Period (PBP)

Payback Period merupakan metode yang digunakan untuk menghitung jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan (Suliyanto, 2010). Kriteria dari *payback period* ada dua, diantaranya adalah:

- Jika PBP yang diusulkan lebih pendek dibandingkan periode *payback* maksimum, maka usaha layak.
- Jika PBP yang diusulkan lebih lama atau panjang dibandingkan *payback* maksimum, maka usaha tidak layak.

Payback Period dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Payback Period = \frac{Investasi}{Kas Bersih per Tahun} \times 1 \text{ tahun}$$

6. Internal Rate of Return (IRR)

IRR adalah tingkat bunga yang menyamakan *present value* aliran kas keluar dengan *present value* aliran kas masuk. Terdapat dua kriteria untuk menentukan IRR yaitu (Kasmir & Jakfar, 2012):

- Jika IRR lebih besar dari bunga pinjaman, maka investasi diterima,

2. Jika IRR lebih kecil dari bunga pinjaman, maka investasi tidak diterima.
Berikut merupakan rumus untuk menghitung IRR:

$$IRR = \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+r)^t} = 0$$

Keterangan::

IRR = Internal Rate of Return

A^t = Cash Flows pada periode t

n = Akhir periode aliran kas yang diharapkan

r = Jumlah *discount flows* dari tahun 0 sampai dengan n

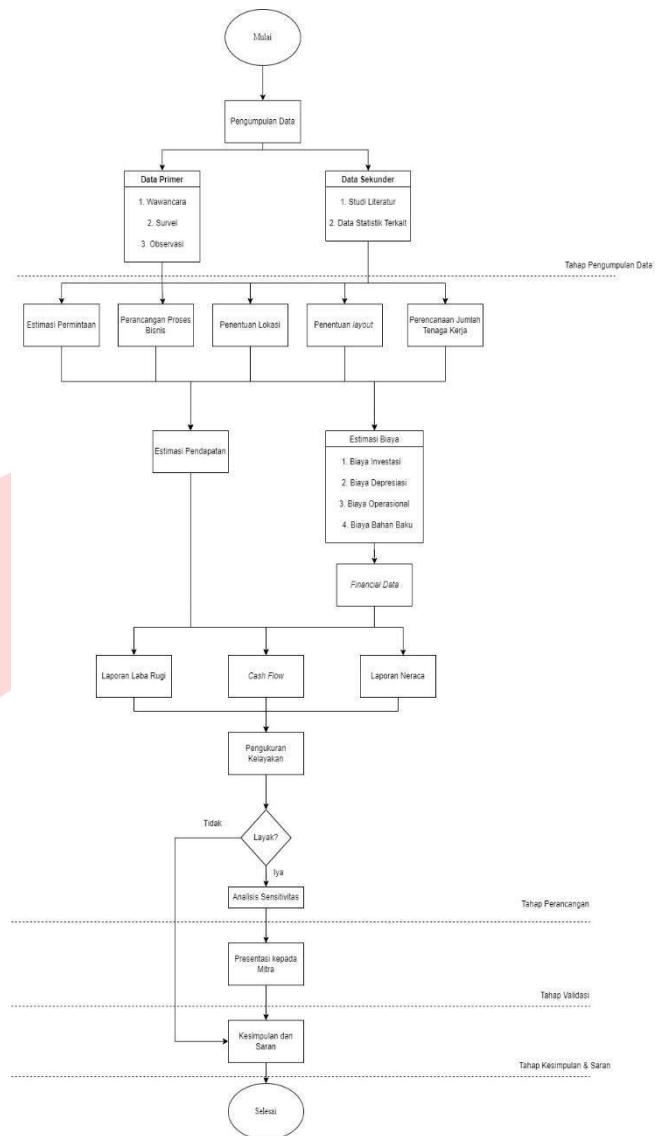
Penelitian ini menggunakan ketiga indikator atau metode di atas, yaitu *payback period*, *net present value*, dan *internal rate of return*. Alasan terpilihnya ketiga metode tersebut adalah agar kelayakan investasi dapat dilihat dari nilai keuntungan, jangka waktu pelunasan biaya investasi, dan suku bunga yang dapat menghasilkan nilai nol pada NPV, sehingga hasil perhitungan kelayakan usaha lebih akurat.

7. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas digunakan oleh perusahaan atau investor untuk mengantisipasi faktor yang dapat mempengaruhi suatu usaha yang akan dijalankan. Terdapat banyak faktor yang mungkin terjadi yaitu kenaikan harga input produksi, penurunan atau peningkatan harga jual, dan lain-lain (Nurahmi & Rahayu Relawati, 2021). Setelah melakukan analisis sensitivitas, maka pemilik perusahaan atau investor akan mengetahui dampak dari perubahan harga yang terjadi. (Nurahmi & Rahayu Relawati, 2021)

III. METODE

Sistematika perancangan menunjukkan setiap proses yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Berikut merupakan sistematika perancangan yang dilakukan.



GAMBAR 1 (Metode Penelitian)

Menentukan permintaan Dkriuk Fried Chicken di Kota Bandung yang baru ditentukan melalui kuesioner yang diawali dengan menentukan populasi dari Kota Bandung dengan rentang umur 15 hingga 54 tahun yang berjumlah 1.601.127 jiwa. Selanjutnya menentukan sampel yang menggunakan rumus slovin yang didapatkan jumlah sampel sebesar 100 responden. Penyebaran kuesioner dilakukan dengan menyebarkan google form

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Estimasi Permintaan

Estimasi permintaan D’Kriuk Fried Chicken Jalan Gegerkalong Girang mengalami peningkatan 2% berdasarkan pertumbuhan masyarakat Bandung sejak tahun 2013 hingga tahun 2020. Berikut estimasi permintaan D’Kriuk Fried Chicken Jalan Gegerkalong Girang dalam satuan pieces.

TABEL 1
(Estimasi Permintaan)

Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
Permintaan	68.722	70.097	71.499	72.929	74.387

2. Penentuan Lokasi Gerai

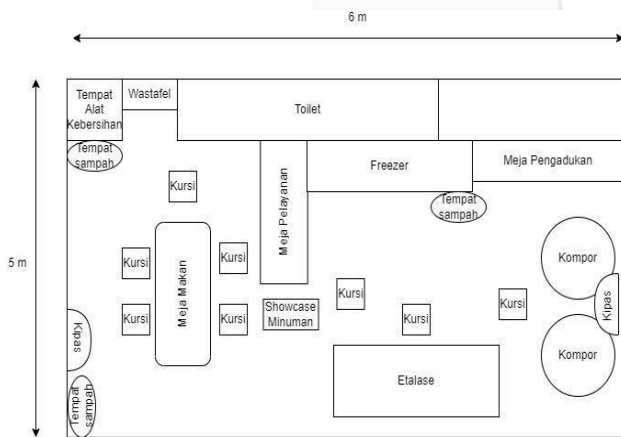
Terdapat tiga alternatif lokasi yang telah ditentukan, yaitu Jalan Gegerkalong Girang, Kelurahan Gegerkalong, Jalan Cibogo, Kelurahan Sukawarna, dan Jalan Sarimanah, Kelurahan Sarijadi. Diantara ketiga alternatif lokasi tersebut akan dipilih salah satu alternatif lokasi menggunakan metode *factor rating*. Penggunaan metode *factor rating* akan mempertimbangkan biaya sewa, jarak alternatif lokasi dengan stokis, jarak alternatif lokasi dengan pasar terdekat, biaya pengiriman bahan baku ke alternatif lokasi, jumlah penduduk, dan kompetisi. Berdasarkan hasil perhitungan, lokasi yang akan digunakan untuk gerai D’Kriuk Fried Chicken adalah Jalan Gegerkalong Girang, Kelurahan Gegerkalong dengan skor 5,87.

3. Merancang Tata Letak Fasilitas

Menentukan *layout* usaha dibuat berdasarkan fasilitas yang akan disediakan pada gerai D’Kriuk Fried Chicken Jalan Gegerkalong Girang. Tata letak fasilitas ditentukan melalui hubungan antar fasilitas dengan alasan:

- a. Kemudahan alur pekerjaan
- b. Kemudahan pengawasan
- c. Kemudahan pergerakan *item*
- d. Hubungan yang penting
- e. Mengganggu pelanggan

Berikut merupakan *layout* yang ditentukan dari hasil tata letak fasilitas:



GAMBAR 2
(Layout 2D)

4. Estimasi Biaya Investasi

Pembelian paket *franchise* akan disertakan dengan peralatan dan fasilitas yang dapat digunakan untuk melakukan kegiatan bisnis. Namun, penambahan peralatan dan fasilitas diperlukan agar kegiatan bisnis dapat berjalan dengan baik dan optimal. Penambahan disesuaikan dengan melakukan *benchmark* atas fasilitas pada cabang Dkriuk Fried Chicken lainnya yang berada di Kota Bandung serta penyesuaian dengan gerai Dkriuk Fried Chicken Jalan Gegerkalong Girang. *Economic life* pada setiap alat dan fasilitas ditentukan berdasarkan Peraturan Pemerintah Menteri Keuangan Nomor 96/PMK.03/ 2009 tentang Jenis-Jenis Harta Berwujud Bukan Bangunan, dan harga satuan dari setiap peralatan dan fasilitas diperoleh melalui hasil observasi.

TABEL 2
(Estimasi Biaya Investasi)

Estimasi Biaya Investasi	
Keterangan	Biaya
Peralatan tambahan	Rp8.197.500
Booth Franchise	Rp25.000.000
Kasir Gerai	Rp1.105.000
Total	Rp 34.302.500

5. Estimasi Biaya Depresiasi

Peralatan atau fasilitas yang dimiliki akan mengalami penyusutan. Perhitungan biaya penyusutan atau depresiasi menggunakan metode *straight line*. Berikut total biaya depresiasi setiap tahun:

TABEL 3
(Estimasi Depresiasi)

Estimasi Depresiasi	
Tahun	Depresiasi
2023	Rp4.837.375
2024	Rp4.837.375
2025	Rp4.837.375
2026	Rp4.837.375
2027	Rp4.921.925

6. Estimasi Pendapatan

Estimasi pendapatan gerai D’Kriuk Fried Chicken diperoleh dengan mengalikan harga jual produk dengan jumlah estimasi penjualan pada setiap jenis produk. Jumlah penjualan setiap jenis produk meningkat sebesar 2% sesuai dengan laju pertumbuhan penduduk Kota Bandung. Berikut merupakan estimasi pendapatan gerai D’Kriuk Fried Chicken Jalan Gegerkalong Girang:

TABEL 4
(Estimasi Pendapatan)

Estimasi Pendapatan	
Tahun	Pendapatan
2023	Rp 738.015.050
2024	Rp 753.078.671
2025	Rp 770.216.645
2026	Rp 785.835.777
2027	Rp 801.731.493

7. Kebutuhan Dana

TABEL 5
(Kebutuhan Dana)

Kebutuhan Dana		
Biaya Investasi	Rp	34,302,500
Working Capital (1 Bulan)	Rp	55,731,933
Total	Rp	90,034,433

Total dana yang dibutuhkan untuk mulai menjalankan usaha Dkriuk Fried Chicken Jalan Gegerkalong Girang adalah sebesar Rp90.034.433. Dana yang digunakan berasal dari modal pemilik tanpa meminjam kepada pihak lain.

8. Pengukuran Kelayakan Bisnis

Terdapat tiga metode yang dilakukan untuk menentukan kelayakan bisnis yang terdiri dari *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PBP), dan *Internal Rate of Return* (IRR). Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan dengan menggunakan MARR sebesar 15%, maka didapatkan NPV selama lima tahun yaitu sebesar Rp202.549.698, PBP selama 1,61 tahun, dan nilai IRR sebesar 75.42%. Berikut merupakan kelayakan bisnis D’Kriuk Fried Chicken di Jalan Gegerkalong Girang:

TABEL 6.
(Hasil Pengukuran Kelayakan)

Metode	Hasil	Kriteria
NPV	Rp202.549.698	NPV > 0
PBP	1.61	
IRR	75.42%	IRR > MARR

Dengan demikian maka usaha gerai ini dikatakan layak.

9. Analisis Sensitivitas

Sensitivitas dilakukan untuk mengetahui tingkat sensitivitas dari investasi atas perubahan beberapa variabel tertentu seperti penurunan harga jual, kenaikan biaya, dan sebagainya. Berikut merupakan analisis sensitivitas terhadap penurunan penjualan:

TABEL 7
(Sensitivitas Penurunan Penjualan)

No	Persentase Penurunan	NPV
1	6%	Rp15.564.237
2	7%	Rp(10.091.005)
Penurunan persentase penjualan yang akan membuat NPV = 0		6.61%

Dari hasil tersebut dapat dikatakan bahwa usaha sensitif terhadap penurunan penjualan, karena penurunan penjualan yang dapat dikatakan tidak besar, yaitu sebesar 6,61%, akan membuat usaha menjadi tidak layak.

Berikut merupakan analisis sensitivitas terhadap variabel yang berupa peningkatan harga bahan baku.

TABEL 8
(Sensitivitas Peningkatan Harga Bahan Baku)

No	Persentase Peningkatan	NPV
1	9%	Rp14.626.538
2	10%	Rp(4.732.107)
Peningkatan bahan baku yang akan membuat NPV = 0		8,76%

Dari hasil tersebut dapat dikatakan bahwa usaha sensitif terhadap peningkatan bahan baku, karena peningkatan bahan baku yang akan mempengaruhi kelayakan pembukaan gerai D’Kriuk Fried Chicken di Jalan Gegerkalong Girang adalah sebesar 8,76%.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa perancangan gerai D’Kriuk Fried Chicken di Jalan Gegerkalong Girang dinilai layak dengan nilai NPV Rp202.549.698, nilai IRR sebesar 75.42%, dan PBP selama 1.61 tahun. Pembukaan gerai D’Kriuk Fried Chicken akan menjadi tidak layak apabila penurunan penjualan melebihi 6.61% dan peningkatan biaya bahan baku melebihi 8.76%. Dengan perancangan tersebut diharapkan dapat membantu keputusan calon investor D’Kriuk Fried Chicken untuk membuka di Jalan Gegerkalong atau dapat menjadi evaluasi gerai dari mitra yang sudah bergabung.

REFERENSI

Al Farisi, M. F., & Syifa, Y. A. (2021). Perencanaan Pembuatan Aplikasi Mobile Revalcon Sampit . *Jurnal Sistem Komputer dan Informatika*, 123-128.

Heryanto, R. M. (2020). *Perancangan Tata Letak Fasilitas*. Bandung: CV. ALFABETA.

Jumingan. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis Teori & Pembuatan Proposal Kelayakan*. Jakarta: Bumi Aksara.

Kasmir, & Jakfar. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Depok: KENCANA.

Kasmir, & Jakfar. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Depok: KENCANA.

Nurahmi, S., & Rahayu Relawati, I. B. (2021). Analisis Kelayakan Finansial dan Sensitivitas UKM Kue Kering. *Jurnal Agribest*, 124-130.

Suliyanto, D. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: ANDI.

