

Perancangan Usaha Cabang Toko Strawberry Di Kecamatan Galis Kabupaten Bangkalan

1st Raisa Afifah
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
raisafifah@student.telkomuniversi-
ty.ac.id

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

3rd Maria Della Rosawati
Idawicaksakti
Fakultas Rekayasa
Industri Universitas
Telkom
Bandung, Indonesia
mariadellarosawati@telkomuniver-
sity.ac.id

Abstrak

Toko Strawberry adalah *minimarket* yang menjual berbagai kebutuhan rumah tangga yang berlokasi di Desa Patereman, Kecamatan Modung, Kabupaten Bangkalan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko Strawberry, keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan Toko Strawberry belum mencapai target yang diinginkan oleh pemilik Toko Strawberry, sementara pemilik melihat peluang untuk membuka cabang toko di kecamatan yang ada di sekitar lokasi toko saat ini, terutama di Kecamatan Galis, Bangkalan, yang memiliki jumlah penduduk yang relatif lebih tinggi dari kecamatan lain di Kabupaten Bangkalan dengan perbandingan jumlah *minimarket* terhadap jumlah penduduk yang lebih rendah. Dengan alasan tersebut, maka dilakukan perancangan usaha dan penilaian kelayakan pendirian cabang Toko Strawberry di Kecamatan Galis. Penilaian kelayakan untuk cabang Toko Strawberry dilakukan dengan menggunakan indikator *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PBP). Berdasarkan hasil pengukuran kelayakan yang telah dilakukan, dengan nilai MARR 10%, maka usulan pendirian cabang Toko Strawberry di Kecamatan Galis layak untuk dilakukan dengan nilai NPV sebesar Rp92.775.803, IRR sebesar 17,32%, dan PBP 4,28 tahun. Selanjutnya dari hasil analisis sensitivitas didapatkan hasil bahwa peningkatan biaya produk sensitif terhadap angka 2,14%, penurunan harga jual sensitif terhadap angka 1,58%, dan penurunan permintaan pasar sensitif terhadap angka 1,20%.

Kata Kunci: Cabang Toko Strawberry, Bangkalan, Pengukuran Kelayakan, NPV, IRR, PBP, Analisis Sensitivitas

Abstract

Strawberry Store is a mini market that sells various household needs located in Patereman Village, Modung District, Bangkalan Regency. Based on the result of interviews with the owner, the profit obtained from the sales of the Strawberry Store have not reached the target of the owner, while the owner see opportunities to open store branch in districts around the current store location, especially in Galis District, which has a relatively higher population than other districts in Bangkalan Regency with a lower density of minimarket compared to population. For this reason, Strawberry Store design in Galis District and feasibility analysis for that store is necessary. The feasibility assessment for the Strawberry Store branch is carried out using the indicators of Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period (PBP). The result of feasibility measurement shows that the establishment of Strawberry Store branch in Galis District is feasible with NPV of Rp83,543,808, IRR in 16.60%, and PBP in 4.34 years. Furthermore, the results of the sensitivity analysis show that the increase in product costs is sensitive by 2.14%, the decrease in selling prices is sensitive by 1.58%, and the decrease in market demand is sensitive by 1.20%.

Keywords: Strawberry Store Branch, Bangkalan, Feasibility Measurement, NPV, IRR, PBP, Sensitivity Analysis

I. PENDAHULUAN

Ritel merupakan keseluruhan aktivitas bisnis yang menyangkut penjualan barang dan jasa kepada konsumen untuk digunakan oleh konsumen sendiri, keluarga konsumen, atau rumah tangga konsumen [3]. *Minimarket* merupakan jenis perusahaan ritel yang paling sering ditemui. Produk yang ditawarkan oleh *minimarket* biasanya adalah barang-barang kebutuhan sehari-hari. Toko Strawberry merupakan *minimarket* yang dimiliki oleh H. Imamuddin dan Hj. Siti Rohmah, yang berdiri sejak tahun 2002 dan bergerak di bidang jasa ritel. Toko Strawberry berlokasi di Desa Patereman, Kecamatan Modung, Kabupaten Bangkalan, di mana pada daerah ini terdapat gerai *minimarket* sebanyak tujuh unit. Toko Strawberry menyediakan mulai dari makanan pokok, makanan ringan dan minuman, mainan anak-anak, perlengkapan mandi, alat kebersihan, aksesoris, ATK, alat memasak, kosmetik wanita, dan alat elektronik. Setiap jenis barang yang ditawarkan memiliki banyak pilihan, sehingga bisa lebih

memudahkan konsumen dalam memenuhi kebutuhan. Toko Strawberry juga menyediakan tempat parkir yang aman karena disertai dengan CCTV tanpa dipungut biaya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko Strawberry, Toko Strawberry tidak dapat mencapai target keuntungan penjualan. Pemilik menargetkan keuntungan penjualan Toko Strawberry dapat mencapai Rp20.000.000 per bulan, sedangkan Toko Strawberry hanya dapat memperoleh keuntungan Rp10.000.000 per bulan. Terdapat beberapa akar masalah yang mendukung terjadinya permasalahan tersebut, yang terbagi ke dalam tiga kategori, yaitu *place*, *product*, dan *promotion*. Adapun akar masalah yang ada di dalam kategori *place* adalah lokasi Toko Strawberry terlalu jauh dari pelanggan yang tinggal di kecamatan yang berbeda. Berikut merupakan data jarak Toko Strawberry dengan beberapa kecamatan selain Kecamatan Modung yang ada di Kabupaten Bangkalan.

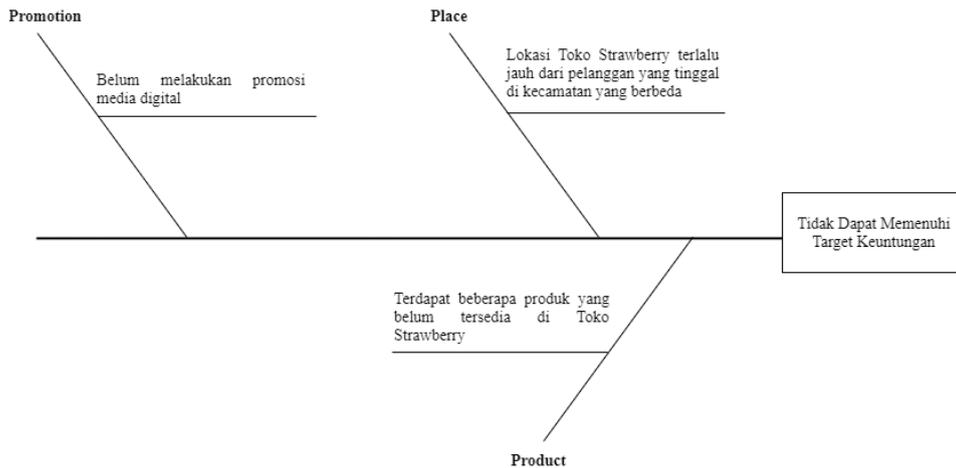
Tabel 1 Data Jarak Toko Strawberry dengan Beberapa Kecamatan di Kabupaten Bangkalan

Kecamatan	Jarak dengan Toko Strawberry
Kamal	39 km
Labang	32 km
Kwanyar	22 km
Blega	14 km
Konang	23 km
Galis	22 km
Tanah Merah	33 km
Trageh	31 km
Socah	52 km
Bangkalan	35 km
Burneh	45 km
Arosbaya	46 km
Geger	39 km
Kokop	38 km
Tanjung Bumi	45 km
Sepulu	48 km
Klampus	53 km

(Sumber: Google Maps)

Kemudian akar masalah yang ada di dalam kategori *product* adalah terdapat beberapa produk yang belum tersedia di Toko Strawberry. Adapun beberapa produk yang saat ini tersedia di Toko Strawberry yaitu makanan pokok, makanan ringan dan minuman, mainan anak-anak, perlengkapan mandi, alat kebersihan, aksesoris, ATK, alat memasak, kosmetik wanita, dan alat elektronik. Sementara beberapa kebutuhan rumah tangga yang belum tersedia di Toko Strawberry, dan umumnya tersedia di *minimarket* lain, antara lain adalah pakaian, makanan segar, dan kebutuhan medis.

Sedangkan akar masalah yang ada di dalam kategori *promotion* adalah Toko Strawberry belum melakukan promosi media digital. Masyarakat yang sudah lebih terbiasa dengan penggunaan *smartphone* dapat dijangkau dengan lebih baik melalui promosi media digital. Hal ini membuat Toko Strawberry belum dapat meraih konsumen dengan jangkauan yang luas. Permasalahan dan akar masalah yang dialami oleh Toko Strawberry dapat digambarkan dengan diagram fishbone pada gambar 1 berikut.



Gambar 1 Identifikasi Akar Masalah

Dari akar permasalahan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka didapatkan alternatif solusi seperti yang terlihat di Tabel 2.

Tabel 2 Alternatif Solusi dari Akar Masalah

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1.	Lokasi Toko Strawberry terlalu jauh dari pelanggan yang tinggal di kecamatan yang berbeda.	Perancangan usulan pendirian cabang baru guna memenuhi permintaan pelanggan di kecamatan yang berbeda.
2.	Terdapat beberapa produk yang belum tersedia di Toko Strawberry.	Identifikasi kebutuhan pelanggan terhadap produk Toko Strawberry.
3.	Belum melakukan promosi melalui media digital.	Perancangan pemanfaatan media digital dalam strategi promosi Toko Strawberry.

Dari ketiga solusi di atas, solusi yang terpilih untuk dibahas di dalam penelitian ini adalah melakukan perancangan usulan pendirian cabang Toko Strawberry guna memenuhi permintaan pelanggan di kecamatan yang berbeda. Alasan terpilihnya solusi tersebut adalah karena terlihat adanya peluang untuk melayani penduduk di Kecamatan Galis dengan lebih baik dengan mendirikan cabang

di kecamatan tersebut. Kecamatan Galis memiliki jumlah penduduk relatif lebih tinggi dari kecamatan lain di Kabupaten Bangkalan dengan jumlah kompetitor per jumlah penduduk yang lebih rendah. Tabel 3 menyajikan data jumlah penduduk dan jumlah kompetitor dari setiap kecamatan di Kabupaten Bangkalan.

Tabel 3 Jumlah Penduduk dan Jumlah Kompetitor di Setiap Kecamatan di Kabupaten Bangkalan Tahun 2020

Kecamatan	Jumlah Penduduk	Jumlah Kompetitor
Kamal	49522	20
Labang	38912	19
Kwanyar	52559	18
Modung	47234	20
Blega	59873	20
Konang	56509	20
Galis	91040	20
Tanah Merah	72346	20
Trageh	31029	18
Socah	64163	20
Bangkalan	87403	20
Burneh	63630	18

Tabel 3 Jumlah Penduduk dan Jumlah Kompetitor di Setiap Kecamatan di Kabupaten Bangkalan Tahun 2020 (lanjutan)

Kecamatan	Jumlah Penduduk	Jumlah Kompetitor
Arosbaya	48708	20
Geger	83505	20
Kokop	75561	19
Tanjung Bumi	55931	20
Sepulu	46950	19
Klampis	57781	20

(Sumber: BPS Kabupaten Bangkalan, 2021)

Berdasarkan data pada tabel di atas, Kecamatan Galis memiliki jumlah penduduk tertinggi, yaitu sebanyak 91.040 orang dengan jumlah kompetitor sebanyak 20 kompetitor. Oleh karena itu, pemilik Toko Strawberry berencana untuk mendirikan cabang Toko Strawberry di Kecamatan Galis untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang tinggal di Kecamatan Galis tersebut. Upaya pendirian cabang Toko Strawberry membutuhkan investasi yang besar sehingga perlu adanya perencanaan yang seksama, dan inilah yang menjadi alasan dilakukannya penelitian mengenai perancangan usaha dan penilaian kelayakan Toko Cabang Strawberry di Kecamatan Galis, Bangkalan.

II. KAJIAN TEORI

A. Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan pada tahap pengumpulan data berupa data primer dan data sekunder. Menurut pendapat ahli yang dikutip dari [1], data primer adalah data yang diperoleh langsung dari orang pertama, di mana biasanya dilakukan dengan metode wawancara dan sebagainya. Sedangkan pengertian data sekunder yang dikutip dari [10] adalah data yang diperoleh dari sumber-sumber yang telah ada sebelumnya. Metode pengumpulan data primer pada penelitian ini berupa wawancara, survei, dan observasi. Sedangkan metode pengumpulan data sekunder pada penelitian ini berupa studi literatur, data statistik terkait, dan catatan internal perusahaan.

Untuk pengumpulan data primer, wawancara dilakukan dengan pemilik Toko Strawberry. Alasan memilih pemilik Toko Strawberry sebagai responden dalam wawancara adalah karena pemilik toko memiliki semua data yang diperlukan pada penelitian terkait Toko Strawberry, sehingga data yang diperoleh akurat dan terpercaya. Metode observasi dilakukan dengan mengamati setiap proses bisnis yang ada pada Toko Strawberry, yaitu proses pengadaan produk, proses penataan toko, dan proses pelayanan. Karena keterbatasan situasi pandemi, observasi hanya dilakukan untuk waktu yang pendek. Observasi dilakukan pada tanggal 20 November 2021 pada pukul 07.00 WIB dengan durasi selama tiga jam. Hasil dari metode observasi

tersebut berupa total waktu proses yang dibutuhkan dari setiap proses bisnis.

Data sekunder diperoleh dari catatan perusahaan dan instansi terkait seperti BPS Kabupaten Bangkalan, media elektronik, dan berbagai literatur yang berkaitan dengan tugas akhir ini. Data lain yang juga diperlukan adalah data historis penjualan, harga jual setiap jenis produk, harga pokok penjualan setiap jenis produk, biaya pemasaran, harga fasilitas toko yang dibutuhkan oleh cabang Toko Strawberry, umur ekonomis setiap fasilitas, harga sewa bangunan, biaya SIUP, dan biaya pajak usaha.

Selanjutnya metode survei dilakukan dengan menggunakan instrumen kuisioner yang disebarakan kepada masyarakat berusia 15 sampai 64 tahun yang tinggal di Kecamatan Galis. Populasi pada penelitian ini adalah jumlah penduduk Kecamatan Galis, Kabupaten Bangkalan dengan rentang usia 15 sampai 64 tahun yaitu sebanyak 63.562 jiwa, sesuai dengan data jumlah penduduk Kecamatan Galis menurut kelompok usia pada tahun 2020 [2]. Metode sampling yang digunakan pada penelitian ini adalah metode *accidental sampling*. *Accidental sampling* adalah teknik di mana pengambilan sampelnya tidak ditetapkan terlebih dahulu, namun langsung mengumpulkan data dari unit sampling yang ditemuinya dan setelah jumlahnya mencukupi pengumpulan datanya dihentikan [6]. Ukuran sampel yang digunakan pada penelitian ini diambil berdasarkan jumlah population determination yang jumlahnya ditentukan berdasarkan tabel Krejcie & Morgan dengan taraf signifikansi 5%, sehingga ukuran sampel untuk populasi jumlah penduduk Kecamatan Galis yang berusia 15-64 tahun yang berjumlah 63.562 jiwa atau dibulatkan ke atas menjadi 75.000 adalah 382 orang. Penyebaran kuisioner dilakukan dengan memberikan langsung kepada responden. Responden yang dipilih pada penelitian ini adalah penduduk yang tinggal di Kecamatan Galis, Kabupaten Bangkalan. Kuisioner yang digunakan untuk tahap pengolahan data hanya kuisioner yang sudah valid.

Data lain yang juga dikumpulkan adalah faktor penentuan lokasi perusahaan dengan menggunakan *google form* kepada 9 orang responden yang tinggal di setiap alternatif lokasi di Kecamatan Galis, yaitu Desa Longkek, Desa Paterongan, dan Desa Banyubunih.

B. Tahap Perancangan

Pada tahap perancangan dilakukan perhitungan estimasi permintaan, perencanaan *inventory*, perancangan proses bisnis, perencanaan tenaga kerja, penentuan lokasi, dan perancangan fasilitas untuk toko baru. Yang pertama kali ditentukan adalah kelompok produk yang akan ditawarkan di toko baru yang diidentifikasi dari hasil kuisioner. Berikutnya adalah menentukan pasar sasaran dari setiap kelompok produk yang diperoleh dari hasil pengolahan kuisioner. Estimasi penjualan diperoleh dengan mengalikan jumlah pasar sasaran untuk setiap kelompok produk yang ditawarkan oleh cabang Toko Strawberry dengan estimasi frekuensi berbelanja di *minimarket* dalam satu tahun.

Perencanaan *inventory* cabang Toko Strawberry dilakukan dengan mengidentifikasi produk yang akan ditawarkan oleh cabang Toko Strawberry serta menentukan frekuensi pengadaan barang. Frekuensi pengadaan barang dilakukan dengan cara yang sama dengan toko lama, dan data ini diperoleh dari hasil wawancara.

Proses bisnis cabang Toko Strawberry dirancang sama dengan toko lama yang diperoleh dari hasil observasi. Proses bisnis ini dipetakan dengan menggambar urutan dari setiap proses bisnis menggunakan diagram alir, mulai dari proses pengadaan produk, proses penataan toko, dan proses pelayanan.

Perencanaan jumlah tenaga kerja cabang Toko Strawberry terbagi ke dalam beberapa tahapan, mulai dari perhitungan waktu kerja efektif, perhitungan waktu baku dan frekuensi proses bisnis per tahun, perhitungan total waktu proses, perhitungan jumlah tenaga kerja, pengelompokan posisi tenaga kerja, perancangan struktur organisasi, hingga deskripsi dan spesifikasi rancangan pekerjaan.

Penentuan lokasi cabang Toko Strawberry dilakukan dengan menggunakan metode *factor rating* yang terdiri dari beberapa tahap, yaitu penentuan alternatif lokasi, penentuan faktor-faktor yang mempengaruhi penilaian lokasi, perhitungan *factor rating*, dan penentuan lokasi terpilih.

Selanjutnya perancangan fasilitas cabang Toko Strawberry dilakukan dengan dua tahap, yaitu penentuan hubungan antar fasilitas dan perancangan tata letak fasilitas. Perancangan tata

letak fasilitas dilakukan dengan menggunakan metode konstruksi yaitu dilakukan tanpa mempertimbangkan tata letak yang telah ada.

Setelah beberapa tahapan di atas, langkah selanjutnya adalah melakukan perhitungan estimasi pendapatan dan perhitungan estimasi biaya. Langkah selanjutnya adalah membuat proforma laba rugi, estimasi *cash flow*, dan proforma neraca, yang diikuti dengan pengukuran kelayakan bisnis dengan indikator NPV, IRR, dan PBP, serta analisis sensitivitas.

C. Tahap Verifikasi dan Validasi

Proses verifikasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah melakukan analisis kesesuaian hasil rancangan dengan spesifikasi dan standar perancangan yang ada, yang antara lain bersumber dari peraturan perundangan terkait. Tahap validasi menggunakan kategori validasi *stakeholder requirement*. Instrumen yang digunakan dalam proses validasi ini adalah dengan menjabarkan target-target validasi serta pemenuhannya. Instrumen proses validasi tersebut menggunakan referensi dari Nico Kruü ger (2020) [7].

D. Tahap Kesimpulan dan Saran

Tahap kesimpulan dan saran merupakan tahap terakhir dari penelitian ini. Tahapan ini berisi keputusan akhir yang berupa kesimpulan apakah pendirian cabang *minimarket* Toko Strawberry layak dilaksanakan atau tidak. Selain itu, saran yang diberikan kepada usaha *minimarket* Toko Strawberry diharapkan dapat memudahkan pemilik dalam melakukan optimalisasi dan menyusun strategi bisnis serta dapat dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang ingin melakukan penelitian ini lebih lanjut.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Estimasi Permintaan

Besarnya pasar potensial ditentukan oleh variabel keminatan responden untuk berbelanja di cabang Toko Strawberry. Berdasarkan hasil kuisioner yang disebarkan kepada 382 orang responden, terdapat 382 responden menyatakan minat untuk berbelanja di Toko Strawberry. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pasar potensial Toko Strawberry sebesar 100% atau sama dengan jumlah penduduk Kecamatan Galis berusia 15-64 tahun, yaitu 63.562 jiwa.

Pasar tersedia adalah jumlah responden yang memiliki minat dan daya beli terhadap produk yang ditawarkan oleh Toko Strawberry. Pasar tersedia ditentukan untuk setiap kelompok produk. Minat untuk setiap kelompok produk dan daya beli untuk kisaran harga yang ditawarkan diperoleh berdasarkan jawaban dalam kuisioner. Tabel 4 berikut merupakan pasar tersedia berdasarkan hasil

pengolahan data kuisioner dari 382 orang responden.

Tabel 4 Pasar Tersedia Cabang Toko Strawberry

Nama Produk	Pasar Tersedia
Makanan Pokok	80%
Makanan Ringan dan Minuman	70%
Mainan Anak-anak	39%
Perlengkapan Mandi	83%
Alat Kebersihan	64%
Aksesoris	42%
Alat Memasak	40%
Kosmetik Wanita	6%
ATK	10%
Pakaian	5%

Pasar sasaran adalah bagian dari pasar tersedia yang menjadi target pasar dari perusahaan. Pasar sasaran toko baru ditentukan dengan mengacu pada pengalaman di toko lama, namun karena masih dalam tahap awal, tentu saja besarnya pasar sasaran tidak sama dengan toko lama.

Berdasarkan data historis penjualan Toko Strawberry pada tahun 2021, didapatkan jumlah konsumen Toko Strawberry adalah sebanyak 724 orang dalam satu tahun. Sementara jumlah pasar sasaran dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Pasar Sasaran} = \frac{\text{Jumlah Konsumen}}{\text{Jumlah Penduduk Berusia 15-64 Tahun}} \quad (1)$$

Menurut catatan Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangkalan (2021), jumlah penduduk Kecamatan Modung, yaitu lokasi toko lama, yang berusia 15-64 tahun, adalah 32.159 orang, sehingga jumlah pasar sasaran pada Toko Strawberry lama adalah: [2]

$$\text{Pasar Sasaran} = \frac{724}{32.159} \times 100\% = 2,25\%$$

Berdasarkan perhitungan pasar sasaran dari Toko Strawberry di Kecamatan Modung di atas, cabang Toko Strawberry di Kecamatan Galis membidik pasar sasaran sebesar 25% dari pasar sasaran toko lama, atau 0,56% dari pasar tersedia. Jumlah pasar sasaran tersebut nantinya menjadi acuan untuk penentuan estimasi penjualan.

Estimasi penjualan (dalam satuan transaksi) dari setiap jenis produk yang ditawarkan oleh cabang Toko Strawberry pada tahun 2022-2026 dapat dilihat di Tabel 5. Formula perhitungan estimasi penjualan dapat dilihat di persamaan 2. Frekuensi berbelanja diharapkan sebanyak 3 kali per bulan, atau 36 kali per tahun.

$$\text{Jumlah Penjualan} = \text{Jumlah Pasar Sasaran} \times \text{Frekuensi Berbelanja} \quad (2)$$

Selanjutnya berikut merupakan contoh perhitungan estimasi penjualan pada makanan pokok.

$$\begin{aligned} \text{Jumlah Penjualan Makanan Pokok} &= 63.562 \times 80\% \times 0,56\% \times 3 \times 12 \\ &= 10.251 \text{ transaksi} \end{aligned}$$

Tabel 5 Estimasi Jumlah Penjualan untuk Setiap Jenis Produk di Cabang Toko Strawberry dalam Lima Tahun (dalam Satuan Transaksi)

Produk yang Ditawarkan	Tahun				
	2022	2023	2024	2025	2026
Makanan Pokok	10251	10452	10657	10866	11079
Makanan Ringan dan Minuman	8970	9146	9325	9508	9694
Mainan Anak-anak	4997	5095	5195	5297	5401
Perlengkapan Mandi	10636	10844	11057	11273	11494
Alat Kebersihan	8201	8362	8526	8693	8863
Aksesoris	5382	5487	5595	5705	5816
Alat Memasak	5126	5226	5329	5433	5539
Kosmetik Wanita	769	784	799	815	831
ATK	1281	1307	1332	1358	1385
Pakaian	641	653	666	679	692

B. Perencanaan *Inventory*

Metode yang digunakan dalam melakukan pencatatan penyediaan stok produk adalah metode FIFO, yaitu barang yang pertama kali masuk ke gudang perusahaan akan dijual pertama kali dengan meletakkan produk tersebut pada bagian paling depan rak *display*. Hal tersebut dilakukan karena setiap jenis makanan dan minuman memiliki tanggal kadaluarsa yang berbeda. Dalam proses pengadaan produk perlu ditentukan identifikasi jenis produk yang ditawarkan oleh cabang Toko Strawberry serta frekuensi pengadaan produk.

Berdasarkan hasil kuisioner yang dibagikan kepada 382 orang responden, produk yang perlu ditawarkan oleh cabang Toko Strawberry di Kecamatan Galis adalah makanan pokok, makanan ringan dan minuman, mainan anak-anak,

$$Waktu\ Baku = Waktu\ Normal \times \frac{100\%}{100\% - \%Allowance} \quad (3)$$

Waktu normal diperoleh dengan mengalikan waktu siklus dari setiap proses yang diperoleh melalui observasi dengan *rating factor* dari setiap proses bisnis. Sedangkan *allowance* ditetapkan berdasarkan setiap proses yang diamati oleh peneliti dengan melihat nilai kategori yang telah ditentukan pada tabel kelonggaran ILO [4].

Tabel 6 merupakan hasil perhitungan waktu baku dari setiap proses bisnis pada cabang Toko Strawberry.

No	Proses	Allowance	Waktu Normal	Waktu Baku
1	Pengadaan Produk	17,35%	562,5	680,581
2	Penataan Toko	12,35%	124,8	142,384
3	Pelayanan Toko	20,35%	22,04	27,671

D. Perencanaan Jumlah Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja ditentukan berdasarkan total waktu proses dari setiap proses bisnis yang ada yang telah dikonversikan menjadi waktu baku serta waktu kerja efektif yang tersedia dalam satu tahun. Berikut merupakan perhitungan waktu kerja efektif dalam satu tahun.

Perhitungan Waktu Kerja Efektif	
Jumlah hari kerja efektif (hari)	332
Waktu kerja per hari (jam)	14
Waktu kerja per hari (menit)	840
Waktu kerja efektif per tahun (menit)	278880

Kemudian dilakukan perhitungan total waktu proses dengan mengalikan waktu baku dengan frekuensi dari setiap proses bisnis yang ada, di mana proses pengadaan produk dilakukan sebanyak satu kali dalam sebulan, sehingga frekuensi pengadaan produk dalam satu tahun adalah sebanyak 12 kali, proses penataan toko dilakukan setiap hari sebelum toko beroperasi, sehingga

perlengkapan mandi, alat kebersihan, aksesoris, alat memasak, kosmetik wanita, ATK, serta pakaian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko Strawberry, didapatkan bahwa frekuensi pengadaan produk Toko Strawberry adalah sebanyak satu kali dalam satu bulan.

C. Perancangan Proses Bisnis

Proses bisnis pada cabang Toko Strawberry terdiri dari proses pengadaan produk, proses penataan toko, dan proses pelayanan toko.

Selanjutnya dilakukan perhitungan waktu baku dari setiap proses bisnis cabang Toko Strawberry dengan rumus sebagai berikut:

frekuensi penataan toko dalam satu tahun sebanyak jumlah hari kerja efektif dalam satu tahun yaitu 332 kali, sedangkan proses pelayanan toko dilakukan sesuai dengan jumlah penjualan per tahun yang telah ditentukan pada perhitungan estimasi penjualan di tabel 5. Sehingga diperoleh total proses dari setiap proses bisnis sebagaimana terlihat di tabel 8 berikut

Nama Proses	Waktu Proses (menit)				
	2022	2023	2024	2025	2026

Pengadaan Produk	8166,969	8166,969	8166,969	8166,969	8166,969
Penataan Toko	47271,649	47271,649	47271,649	47271,649	47271,649
Pelayanan Toko	1542422	1572653	1603477	1634905	1666950
Total	1597860	1628092	1658916	1690344	1722388

Selanjutnya dilakukan perhitungan jumlah kebutuhan tenaga kerja dengan membagi total waktu dari setiap proses per tahun dengan waktu kerja efektif per tahun, sehingga diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut.

Tabel 9 Perhitungan Jumlah Tenaga Kerja

Tahun	2022	2023	2024	2025	2026
Total Waktu Proses (menit)	1597860	1628092	1658916	1690344	1722388
Waktu Kerja Efektif (menit)	278880				
Jumlah Tenaga Kerja	6	6	6	6	6

Langkah terakhir adalah melakukan pengelompokan tenaga kerja berdasarkan posisi tenaga kerja yang dibutuhkan oleh cabang Toko Strawberry, yaitu karyawan, staf gudang, dan kasir. Berikut merupakan penguraian dari pengelompokan posisi tenaga kerja pada cabang Toko Strawberry.

Tabel 10 Pengelompokan Posisi Tenaga Kerja

No	Tenaga Kerja	Jumlah
1	Pelayan	3
2	Staf Gudang	2
3	Kasir	1
Jumlah Tenaga Kerja		6

E. Penentuan Lokasi

Terdapat tiga alternatif lokasi pendirian cabang Toko Strawberry di Kecamatan Galis, yaitu Desa Longkek, Desa Paterongan, dan Desa Banyubunih. Dari ketiga alternatif lokasi tersebut selanjutnya dipilih satu lokasi terbaik dengan menggunakan metode *factor rating*. Adapun beberapa faktor yang dinilai pada metode tersebut terbagi menjadi data kuantitatif dan data kualitatif. Faktor yang merupakan data kuantitatif antara lain adalah UMK, biaya sewa bangunan, dan luas tanah. Sedangkan faktor yang merupakan data kualitatif antara lain adalah akses transportasi, keamanan, dan kualitas sumber daya manusia.

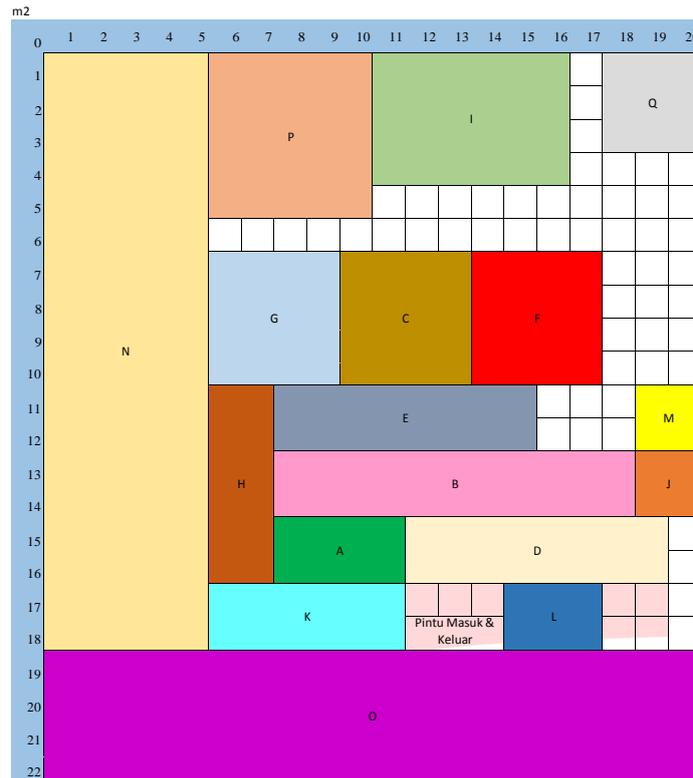
Berdasarkan hasil perhitungan *factor rating*, lokasi pendirian cabang Toko Strawberry yang terpilih adalah di Desa Longkek, tepatnya di Jalan Raya Galis, Longkek, Galis, Kabupaten Bangkalan. Alasan terpilihnya lokasi tersebut adalah karena memiliki skor tertinggi, yaitu sebesar 550,167.

F. Perancangan Fasilitas

Perancangan fasilitas perlu dilakukan agar pekerjaan berjalan secara efektif dan efisien. Hal yang pertama kali dilakukan pada penelitian ini dalam melakukan perancangan fasilitas adalah menentukan hubungan antar setiap fasilitas dengan beberapa alasan, yaitu:

1. Disukai oleh pelanggan
2. Kemudahan pengawasan
3. Pergerakan pelanggan
4. Pentingnya hubungan
5. Gangguan pelanggan

Setelah hubungan antar setiap fasilitas didapatkan, maka langkah selanjutnya adalah merancang tata letak fasilitas berdasarkan luas bangunan yang akan disewa serta mempertimbangkan ukuran dari setiap fasilitas dan skor hubungan antar fasilitas. Berikut merupakan tata letak dari cabang Toko Strawberry dengan luas bangunan $20 \times 18 \text{ m}^2$ dan luas tanah $22 \times 22 \text{ m}^2$ yang dirancang dengan skala 1:200. Ukuran yang tercantum pada desain tata letak menggunakan satuan *centimeter*.



Gambar 2 Tata Letak Cabang Toko Strawberry

Keterangan Gambar 2

Inisial	Keterangan
A	Rak Makanan Pokok
B	Rak Makanan Ringan
C	Rak Mainan Anak-anak
D	Rak Perlengkapan Mandi
E	Rak Alat Memasak
F	Rak Kosmetik Wanita
G	Rak ATK
H	Gantungan Alat Kebersihan
I	Rak Gantung Pakaian
J	Lemari Kaca
K	Kulkas
L	Meja Kasir
M	Etalase kaca
N	Gudang
O	Tempat Parkir
P	Toilet
Q	Fitting Room

G. Estimasi Pendapatan

Estimasi pendapatan cabang Toko Strawberry diperoleh dengan mengalikan jumlah estimasi jumlah transaksi setiap jenis produk dengan harga jual produk pada tahun 2022-2026. Harga jual produk merupakan harga rata-rata semua jenis produk di dalam kelompok yang bersangkutan. Harga produk pada tahun 2023-2026 diasumsikan naik sebesar 1,75% setiap tahunnya sesuai dengan

laju inflasi November 2021. Sedangkan jumlah penjualan setiap jenis produk meningkat setiap tahunnya sebesar 1,96% sesuai dengan laju pertumbuhan penduduk Kecamatan Galis. Berikut merupakan proyeksi pendapatan cabang Toko Strawberry pada tahun 2022-2026 di mana diasumsikan bahwa kondisi keuangan di Indonesia sedang stabil, sehingga seluruh produk habis terjual.



Gambar 3. Estimasi Pendapatan Cabang Toko Strawberry

H. Kebutuhan dan Sumber Dana

Dalam rangka mendukung pendirian cabang Toko Strawberry di Kecamatan Galis, maka diperlukan perhitungan dana awal yang dibutuhkan untuk keperluan perusahaan. Selain itu, perlu menentukan

working capital yang merupakan modal awal yang diperlukan untuk menjalankan usaha di awal periode, yaitu pada tiga bulan pertama. Berikut merupakan tabel perhitungan kebutuhan dana pendirian cabang Toko Strawberry.

Tabel 12 Kebutuhan Dana

	Total Project Cost	Total
Biaya Investasi	Rp	46.004.500
<i>Working Capital</i> (Perkiraan biaya selama 3 bulan)	Rp	345.805.183
SIUP	Rp	1.500.000
TOTAL	Rp	393.309.683

Dari hasil perhitungan kebutuhan dana pada tabel di atas, didapatkan total dana yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha adalah sebesar Rp393.309.683. Total kebutuhan dana tersebut menjadi acuan untuk sumber dana pada pendirian cabang Toko Strawberry. Pemilik Toko Strawberry memutuskan untuk menanggung seluruh kebutuhan dana tersebut tanpa melakukan peminjaman kepada bank.

I. Pengukuran Kelayakan

Pengukuran kelayakan dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari pendirian cabang Toko Strawberry. Adapun beberapa indikator yang digunakan dalam pengukuran kelayakan bisnis terdiri dari *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PBP), dan *Internal Rate of Return* (IRR). Berikut merupakan hasil estimasi cash flow yang akan digunakan untuk pengukuran kelayakan.

Tabel 13 Perhitungan Kelayakan

Tahun	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Periode	0	1	2	3	4	5
<i>Internal Cash Flow</i> (Cash Out)	Rp 393.309.683					
<i>Operational Cash Flow</i> (Cash In)	Rp -	Rp 66.362.099	Rp 99.234.478	Rp 133.252.265	Rp 168.979.276	Rp 206.491.251
<i>Salvage Value</i>						Rp 2.144.009
<i>Working Capital</i>						Rp 345.805.183
<i>Net Cash</i>	-Rp 393.309.683	Rp 66.362.099	Rp 99.234.478	Rp 133.252.265	Rp 168.979.276	Rp 206.491.251

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan dengan menggunakan nilai MARR sesuai dengan rata-rata tingkat pengembalian Toko Strawberry yang telah ada di Kecamatan Modung selama lima tahun yang, yaitu sebesar 10%, maka didapatkan nilai NPV sebesar Rp92.775.803, PBP selama 4,28 tahun, dan nilai IRR sebesar 17,32%.

J. Analisis Sensitivitas

Tujuan dilakukannya analisis sensitivitas adalah untuk mengetahui tingkat sensitivitas dari suatu investasi jika terjadi beberapa perubahan atas satu atau beberapa variabel, baik berupa biaya produksi, atau harga jual, dan lain sebagainya. Hasil dari analisis sensitivitas ini dapat menjadi pertimbangan bagi pemilik Toko Strawberry dalam mengambil

keputusan terkait dengan biaya produk, harga jual, dan permintaan pasar, sehingga keberlanjutan usaha dari Toko Strawberry dapat dicapai. Berikut

merupakan analisis sensitivitas perubahan dari setiap variabel.

Tabel 14. Hasil Analisis Sensitivitas

No	Analisis Sensitivitas	Persentase Sensitivitas
1	Peningkatan biaya produk	2,41%
2	Penurunan harga jual	1,58%
3	Penurunan permintaan pasar	1,20%

Terlihat bahwa pembukaan cabang Toko Strawberry ini sangat sensitif terhadap peningkatan biaya produk, penurunan harga jual dan penurunan permintaan pasar. Dengan demikian, supaya usaha ini dapat berlanjut, perlu diupayakan untuk mengurangi biaya produk, antara lain dengan jalan mencari *supplier* yang lebih murah. Selain itu, usaha juga sangat sensitif terhadap penurunan permintaan pasar, sehingga perlu diupayakan adanya upaya pemasaran yang intensif namun berbiaya rendah sehingga target penjualan dapat tercapai.

K. Verifikasi Hasil Rancangan

Verifikasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah melakukan analisis terkait kesesuaian dengan spesifikasi dan standar perancangan. Berikut merupakan hasil verifikasi hasil rancangan usaha cabang Toko Strawberry.

Tabel 15. Verifikasi Hasil Rancangan

No	Spesifikasi	Hasil Rancangan	Standar/Spesifikasi	Verifikasi Hasil Rancangan
1	Produk yang Dijual	<ul style="list-style-type: none"> • Produk yang akan dijual telah memenuhi Standar Nasional Indonesia (SNI) • Tidak menjual produk yang kadaluarsa, minuman beralkohol 	<ul style="list-style-type: none"> • Produk dalam negeri yang dilarang diperjualbelikan adalah barang yang tidak memenuhi Standar Nasional Indonesia (SNI) [12] • Dilarang menjual barang yang sudah kadaluarsa dan minuman beralkohol [5] 	Terverifikasi

Tabel 15. Verifikasi Hasil Rancangan (lanjutan)

No	Spesifikasi	Hasil Rancangan	Standar/Spesifikasi	Verifikasi Hasil Rancangan
1	Produk yang Dijual	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak menjual produk segar dalam bentuk curah • Menjual barang konsumsi terutama produk makanan dan produk rumah tangga lainnya yang dijual secara eceran 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Minimarket</i> dilarang menjual produk segar dalam bentuk curah [5] • Produk yang boleh dijual oleh <i>minimarket</i> adalah barang konsumsi terutama produk makanan dan produk rumah tangga lainnya yang dijual secara eceran [5] 	Terverifikasi
2	Tenaga Kerja	Gaji pokok setiap posisi tenaga kerja pada cabang Toko Strawberry adalah sebesar Rp1.960.000	UMK Kabupaten Bangkalan pada tahun 2022 adalah sebesar Rp1.956.773 [9]	Terverifikasi
3	Fasilitas Toko	<ul style="list-style-type: none"> • Rancangan luas bangunan cabang Toko Strawberry seluas 360 m² • Menyediakan fasilitas yang bersih, 	<ul style="list-style-type: none"> • Luas bangunan <i>minimarket</i> adalah kurang dari 400 m² [8] • <i>Minimarket</i> harus menyediakan fasilitas yang bersih, sehat, aman, ter- 	Terverifikasi

		sehat, aman, tertib, dan ruang publik yang nyaman serta menyediakan tempat parkir seluas 80 m ²	tib, dan ruang publik yang nyaman serta tempat parkir paling sedikit seluas kebutuhan parkir satu unit kendaraan roda empat untuk setiap 60 m ² luas lantai penjualan [5]	
4	Lokasi Toko	Jarak cabang Toko Strawberry dengan pasar rakyat adalah 1,5 km namun menjual jenis produk yang berbeda.	Jarak pendirian pusat perbelanjaan toko swalayan dengan pasar rakyat yang telah ada sebelumnya adalah minimal radius 3 km, atau dapat kurang dari radius 3 km dengan ketentuan waktu buka yang tidak bersamaan atau jenis produk yang dijual tidak sama [5]	Terverifikasi
5	Umur Ekonomis Peralatan	Umur ekonomis dari setiap peralatan yang digunakan oleh cabang Toko Strawberry adalah selama empat tahun dan delapan tahun	Kelompok harta berwujud bukan bangunan untuk kelompok I memiliki umur ekonomis empat tahun dan kelompok II memiliki umur ekonomis delapan tahun [13]	Terverifikasi
6	Kriteria Kelayakan	NPV = Rp92.775.803 IRR = 17,32% PBP = 4,28 tahun	Investasi dinyatakan layak untuk dijalankan apabila memiliki nilai NPV lebih besar dari nol, IRR lebih besar dari nilai MARR, dan PBP lebih pendek dari periode analisis [11]	Terverifikasi

L. Validasi Hasil Rancangan

Validasi hasil rancangan dilakukan dengan melakukan presentasi kepada pemilik Toko Strawberry untuk memastikan bahwa hasil rancangan telah menyelesaikan permasalahan yang ada pada Toko Strawberry. Berikut merupakan hasil validasi pada penelitian ini, di mana keseluruhan target validasi telah terpenuhi.

Tabel 16. Validasi Hasil Rancangan

Kategori Validasi	Target Validasi	Terpenuhi/Tidak
Stakeholder Requirement	1) Pemenuhan MARR	Terpenuhi
	2) Pemenuhan target keuntungan	Terpenuhi

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil perancangan yang telah dilakukan, maka usulan pendirian cabang Toko Strawberry di Kecamatan Galis, Bangkalan dapat dinyatakan layak karena diperoleh nilai NPV sebesar Rp92.775.803, PBP selama 4,28 tahun, serta IRR sebesar 17,32% di mana nilai tersebut lebih besar dari MARR yaitu 10%. Namun berdasarkan hasil perhitungan analisis sensitivitas yang telah dilakukan, terlihat bahwa pembukaan cabang Toko Strawberry ini sangat sensitif terhadap peningkatan biaya produk, penurunan harga jual dan penurunan permintaan pasar dengan tingkat sensitivitas terhadap peningkatan biaya produk sebesar 2,41%, penurunan harga jual sebesar 1,58%, dan penurunan permintaan sebesar 1,20%. Sehingga perlu diupayakan untuk mengurangi biaya produk, antara lain dengan jalan mencari *supplier* yang lebih murah dan melakukan pemasaran yang intensif namun berbiaya rendah, sehingga usaha ini dapat berlanjut.

REFERENSI

[1] Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (p.172). Jakarta: Rineka Cipta.

[2] Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangkalan. 2021. *Kabupaten Bangkalan Dalam Angka 2021*. Bangkalan: BPS Kabupaten Bangkalan.

[3] Berman, B., & Joel R. E. (2003). *Retail Management*. Upper Saddle River: Prentice Hall International.

[4] ILO. 1986. *Introduction to Work Study* (Edisi Revisi Ketiga). India: Universal Publishing Corp..

[5] Kabupaten Bangkalan. Peraturan Daerah Kabupaten Bangkalan Nomor 5 Tahun 2016 tentang *Perlindungan Pasar Rakyat dan Penataan Pasar Modern*.

[6] Nawawi, Hadari. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Bisnis yang Kompetitif*

- (Cetakan Keempat). Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- [7] Nico Kruš ger. 2020. *Design Validation vs. Verification: 6 Tips for Medical Device Development*. perforce.com. (diakses tanggal 8 Januari 2022).
- [8] Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007 tentang *Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern*.
- [9] Provinsi Jawa Timur. Surat Keputusan Gubernur Jawa Timur Nomor 118 Tahun 2020 tentang *Upah Minimum Provinsi Jawa Timur Tahun 2021*.
- [10] Silalahi, Ulber. (2012). *Metode Penelitian Sosial* (p.289). Bandung. Refika Aditama.
- [11] Umar, H. 2005. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Raja Garfindo.
- [12] Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang *Perdagangan*.
- [13] Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang *Pajak Penghasilan*

