

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DENGAN PENDEKATAN
REVENUE COST PADA LILY TUMPENG CATERING
PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh

MUMTAZA ALFAHDY

NIM : 15520018

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2021

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DENGAN PENDEKATAN
REVENUE COST PADA LILY TUMPENG CATERING
PONOROGO**

SKRIPSI

Diajukan Kepada :
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)



Oleh

MUMTAZA ALFAHDY

NIM : 15520018

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2021**

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DENGAN
PENDEKATAN *REVENUE COST* PADA LILY TUMPENG
CATERING PONOROGO**

Oleh
MUMTAZA ALFAHDY
NIM : 15520018

Telah disetujui pada tanggal 28 Mei 2021
Dosen Pembimbing



Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si.,Ak. CA
NIP. 197203222008012005

Mengetahui :
Ketua Jurusan,



Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si.,Ak. CA
NIP. 197203222008012005

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS KELAYAKAN USAHA DENGAN PENDEKATAN
REVENUE COST PADA LILY TUMPENG CATERING
PONOROGO

SKRIPSI

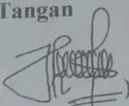
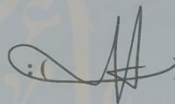
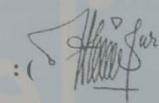
Oleh
MUMTAZA ALFAHDY
NIM : 15520018

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji Dan Dinyatakan Diterima
Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Akuntansi (S. Akun) Pada 4 Juni 2021

Susunan Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Ketua
Kholilah, M.S.A
NIP. 198707192019032010
2. Dosen Pembimbing/sekertaris
Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak. CA
NIP. 197203222008012005
3. Penguji Utama
Novi Lailiyul Wafroh, M.A
NIP. 199211012019032020

: (): (): ()

Disahkan Oleh :
Ketua Jurusan

Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak. CA
NIP. 197203222008012005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mumtaza Alfahdy

NIM : 15520018

Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Akuntansi

Judul Skripsi : Analisis Kelayakan Usaha dengan Pendekatan *Revenue cost* Pada
Usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar benar hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “klain” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing maupun pihak fakultas ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar benarnya.

Malang, 28 Mei 2021



Mumtaza Alfahdy
15520018

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga skripsi saya dapat kupersembahkan kepada orang-orang terkasih dan aku sayangi yaitu kedua orang tua saya Bapak H. MUHAMMAD ALI MA'MUN dan Dra. Hj. RIFQIAWATI ZAHARA, M.Pd.I yang senantiasa memberikan dukungan baik doa maupun moril dalam mengerjakan skripsi ini. Kepada guru sekaligus pembimbing saya KH. FATKHUR ROCHMAN EFFENDIE, S.E., Ak., MM dan ibu NAILY FARIHAH, S.Pd.I. Kepada kakak dan adik saya tercinta SHEILA FAKHRIA, M.H.I dan FARDAN ZAMAKHSYARI serta kepada sahabat yang telah memberikan dukungan. Tidak banyak kata yang bisa saya ucapkan selain banyak banyak terima kasih atas segala doa dan bimbingannya serta dukungan dan semangat atas terselesaikannya skripsi ini.

Semoga Allah SWT selalu melindungi semua dan membalas kebaikan jasa-jasa yang mereka berikan, Amin.

HALAMAN MOTTO

La Tahtaqir Man Duunaka Fa Likulli Syai'in Maziyyah



Kata Pengantar

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT, karena rahmat dan hidayah-Nya penelitian dengan judul “*Analisis Kelayakan Usaha Dengan Pendekatan Revenue Cost Pada Usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo*” dapat selesai tepat waktu.

Sholawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari jaman jahiliyah menuju ke jaman penuh kemulyaan dengan agama Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tidak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Haris selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA selaku dosen pembimbing yang senantiasa mengarahkan peneliti.
5. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA selaku dosen wali yang telah memberikan semangat agar penulis bisa menyelesaikan penelitian ini dengan baik
6. Ibu Naili Farihah, Ibu Siti Zulaikha, ibu Neira Fatma, bapak KH. Fathur Rochman Effendie, SE., Ak. Dan bapak Faruq Santohana, MM., yang berkenan untuk saya wawancarai
7. Bapak, ibu, adik, dan seluruh keluarga yang senantiasa mendoakan dan mendukung setiap keputusan peneliti dalam mencari ilmu.

8. Bapak KH. Fathur Rochman Effendie, SE., Ak. dan Ibu Nailly Farihah, S.Pd.I yang sudah membimbing serta menyediakan tempat untuk membantu peneliti menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi
9. Seluruh santriwan/wati Pondok pesantren mamba'ul hikmah yang memberikan dukungan dan motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Sahabat sahabati yang memberikan dukungan dan motivasi Fikri Qoharuddin, S.Akun, Bagas Antariksa, S.Akun, Faujan Trisno Hadi, A.Md, Rosihan Achmad Fauzi, S.E., Wiwik Wida Safitri
11. Teman-teman yang telah memberikan semangat serta dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini khususnya Yuniar fathiyyatur Rosyida, S.H., M.E.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat konstruktif demi menyempurnakan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Aaamiiin....

Malang, 28 Mei 2021

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
HALAMAN MOTTO	x
Kata Pengantar	xi
DAFTAR ISI	13
BAB I	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	8
BAB II	8
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	8
2.2 Kajian Teori	11
2.2.1 Pendapatan	11
2.2.1.1 Pengertian Pendapatan	11
2.2.1.2 Faktor-faktor yang Berpengaruh terhadap Pendapatan	13
2.2.2 Revenue	13
2.2.2.1 Pengertian Revenue	13
2.2.2.2 Pengakuan Revenue	14
2.2.3 Biaya	15
2.2.3.1 Pengertian Biaya	15
2.2.3.2 Klasifikasi Biaya	16
2.2.3.3 Biaya Tetap dan Biaya Variabel	18
2.2.4 Studi Kelayakan Bisnis	19
2.2.4.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	19
2.2.4.2 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis	20
2.2.4.3 Manfaat Study Kelayakan Bisnis	21

2.2.5 Catering	22
2.2.5.1 Definisi Catering.....	22
2.2.5.2 Jenis-jenis Catering	22
2.2.6 Kerangka Berfikir	23
BAB III.....	25
METODE PENELITIAN	25
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	25
3.2 Lokasi Penelitian	25
3.3 Subjek Penelitian.....	26
3.4 Objek Penelitian	27
3.5 Data dan Jenis Data.....	27
3.6 Teknik Pengumpulan Data	27
3.7 Analisis Data.....	30
BAB IV	32
PEMBAHASAN.....	32
4.1 Demografi Ponorogo	32
4.2 Profil Usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo	32
4.3 Struktur Organisasi.....	40
4.4 Visi Dan Misi	43
4.5 Pembahasan.....	45
4.5.1 Klasifikasi Biaya Lily Tumpeng Catering Ponorogo.....	45
4.5.2 Analisis Pendapatan (<i>revenue</i>) Lily Tumpeng Catering Ponorogo	48
4.5.3 Analisis <i>Revenue Cost Ratio</i>	49
4.5.4 Analisis Kelayakan Usaha	51
BAB V.....	55
PENUTUP	55
5.1 Kesimpulan.....	55
5.2 Saran.....	55



DAFTAR GAMBAR

- 1.1 SIUP CV. Siamatrah
- 1.2 TDP CV. Siamatrah
- 1.3 Surat Domisili CV. Siamatrah
- 1.4 NPWP CV. Siamatrah
- 1.5 Wawancara dengan Owner Lily Tumpeng Catering Ponorogo



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Wawancara
- Lampiran 2 Daftar Konsultasi
- Lampiran 3 Biodata Peneliti
- Lampiran 4 Surat Plagiasi



ABSTRAK

Alfahdy, Mumtaza. 2021, SKRIPSI. Judul: Analisis Kelayakan Usaha Dengan Pendekatan Revenue Cost Pada Usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo.

Dosen pembimbing : Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si, Ak., CA.

Kata kunci : Kelayakan bisnis, Pendapatan, Biaya, Catering.

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis kelayakan bisnis dari usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo dengan cara melakukan perhitungan *revenue cost ratio* yang didasarkan pada pendapatan dan biaya yang dikeluarkan oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo; dan memberikan rekomendasi perbaikan terhadap pengelolaan biaya dan pendapatan Lily Tumpeng Catering Ponorogo.

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode pendekatan ini sangat relevan dengan penelitian yang dilakukan karena menggambarkan secara sistematis kondisi objek usaha melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Dengan data yang diperoleh berupa uraian profil usaha, struktur jabatan, visi dan misi usaha, dokumen biaya dan dokumen pendapatan serta dokumen penunjang lainnya.

Dari hasil penelitian pada aspek keuangan dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo diketahui bahwa dengan menggunakan *revenue cost ratio* telah memenuhi kriteria kelayakan usaha. Adapun total pendapatan dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo sebesar Rp. 384.103.000 dan total biaya yang dikeluarkan Lily Tumpeng Catering Ponorogo sebesar Rp. 320.086.000. Pada hasil analisis nilai dari *revenue cost ratio* mencapai angka 1,2 yang artinya selama masa pandemi ini usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo mengalami peningkatan dalam pendapatan. Pada masa pandemi ini kebanyakan perusahaan mengalami kerugian, namun usaha ini mengalami keuntungan yang cukup signifikan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha ini telah memenuhi standar kelayakan karena mampu menghasilkan keuntungan dibuktikan dengan tingkat *revenue cost ratio* yang melebihi nilai minimal yaitu 1,2.

ABSTRACT

Alfahdy, Mumtaza. 2021, *Thesis. Title: Business Feasibility Analysis with Revenue Cost Approach in Business Lily Tumpeng Catering Ponorogo.*

Supervisor : Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA.

Keywords : *Business eligibility, Income, Cost, Catering.*

The purpose of this research is to analyze the business feasibility of the business of Lily Tumpeng Catering Ponorogo by calculating the revenue cost ratio based on the income and costs incurred by Lily Tumpeng Catering Ponorogo; and provide recommendations for improvements to the management of costs and revenues. Lily Tumpeng Catering Ponorogo.

In this research, the method used is a qualitative method with a descriptive approach. This approach method is very relevant to the research conducted because it describes systematically the condition of the business object through observation, interview and documentation. With the data obtained in the form of a description of the business profile, position structure, business vision and mission, cost documents and income documents as well as other supporting documents.

From the results of research on the financial aspects of Lily Tumpeng Catering Ponorogo, it is known that using the revenue cost ratio has met the criteria for business feasibility. The total income from Lily Tumpeng Catering Ponorogo is Rp. 384,103,000 and the total cost incurred by Lily Tumpeng Catering Ponorogo is Rp. 320,086,000. In the analysis, the value of the revenue cost ratio reaches 1.2, which means that during this pandemic, Lily Tumpeng Catering Ponorogo has increased in revenue. During this pandemic, most companies experienced losses, but this business experienced significant gains compared to previous years.

نبذة مختصرة

الفهدي ، ممتاز. 2021 ، أطروحة. العنوان: تحليل جدوى الأعمال مع نهج تكلفة الإيرادات في الأعمال ليلي تومبينج لتقديم الطعام في بونوروجو.

مشرف : دكتور. هجرية. نانيك واهيوني.
الكلمات الدالة : أهلية العمل ، الدخل ، التكلفة ، تقديم الطعام.

الغرض من هذا البحث هو تحليل جدوى الأعمال التجارية لشركة Lily Tumpeng Catering Ponorogo Ponorogo من خلال حساب نسبة تكلفة الإيرادات على أساس الدخل والتكاليف التي تكبدتها Lily Tumpeng Catering Ponorogo ؛ وتقديم توصيات لتحسين إدارة التكاليف والإيرادات. Lily Tumpeng Catering Ponorogo.

المنهج المستخدم في هذا البحث هو منهج نوعي ذو منهج وصفي. تعتبر طريقة النهج هذه وثيقة الصلة بالبحث الذي تم إجراؤه لأنها تصف بشكل منهجي حالة كائن العمل من خلال الملاحظة والمقابلة والتوثيق. مع البيانات التي تم الحصول عليها في شكل وصف لملف تعريف الأعمال ، وهيكل الوظيفة ، ورؤية العمل ورسالته ، ووثائق التكلفة ووثائق الدخل بالإضافة إلى المستندات الداعمة الأخرى.

من نتائج البحث حول الجوانب المالية لشركة Lily Tumpeng Catering Ponorogo ، من المعروف أن استخدام نسبة تكلفة الإيرادات قد استوفى معايير جدوى الأعمال. إجمالي الدخل من Lily Tumpeng Catering Ponorogo هو روبية. 384,103,000 والتكلفة الإجمالية التي تكبدتها Lily Tumpeng Catering Ponorogo هي روبية. 320.086000. في التحليل ، تصل قيمة نسبة تكلفة الإيرادات إلى 1.2 ، مما يعني أنه خلال هذا الوباء ، زادت إيرادات شركة Lily Tumpeng Catering Ponorogo. خلال هذا الوباء ، تعرضت معظم الشركات لخسائر ، لكن هذا العمل حقق مكاسب كبيرة مقارنة بالسنوات السابقة



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sejalan dengan kemajuan teknologi menyebabkan pola hidup manusia mengalami perubahan yang cukup signifikan. Dengan kondisi yang demikian meningkatnya kebutuhan manusia merupakan sebuah kewajaran, tidak terkecuali kebutuhan yang bersifat primer seperti makanan dan minuman. Dari sisi yang lain laju pertumbuhan jumlah penduduk di Indonesia yang cukup tinggi mengakibatkan kebutuhan masyarakat Indonesia seiring waktu terus menerus bertambah. Berdasarkan hasil perhitungan sensus penduduk pada tahun 2010 menunjukkan jumlah penduduk Indonesia berjumlah 237.641.326 jiwa yang terus mengalami kenaikan setiap tahunnya. Dari hasil sspas tahun 2015 menunjukkan penduduk Indonesia berjumlah 255.182.144 jiwa. Rata rata kenaikan jumlah penduduk Indonesia setiap tahun dari tahun 2010 sampai tahun 2015 sebesar 2%. Semakin meningkatnya kebutuhan pangan tersebut, tentunya akan mendatangkan peluang-peluang bisnis yang dapat dilakukan oleh masyarakat Indonesia. Perkembangan usaha makanan dan minuman yang pesat dapat dilihat dari banyaknya pemanfaatan usaha tersebut dalam penyediaan makanan dan minuman siap jadi salah satunya adalah usaha catering.

Catering merupakan usaha di bidang kuliner, yakni istilah umum untuk wirausaha yang melayani pemesanan berbagai macam olahan makanan dan minuman yang melibatkan perlengkapan untuk kebutuhan pesta maupun instansi yang disiapkan pada waktu tertentu. Bisnis catering ini banyak diminati oleh masyarakat Indonesia karena dianggap memiliki tingkat pengembalian modal yang relatif cepat dan dapat memenuhi kebutuhan primer masyarakat. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya jumlah usaha catering yang berhasil dan berkembang pesat. Pesatnya usaha catering tersebut, akhir-akhir ini menggairahkan minat pengusaha untuk merintis

bisnis di bidang kuliner khususnya pada bidang usaha catering.

Kondisi peningkatan persaingan ini tentunya mendorong adanya persaingan bisnis yang semakin ketat, sehingga membuat suatu bisnis termasuk bisnis kuliner berada pada posisi yang mudah diserang. Siapapun yang mampu bersaing, dialah yang akan memenangkan persaingan itu. Oleh karena itu, para pelaku usaha harus handal dalam menentukan strategi untuk tetap bertahan dalam persaingan usaha tersebut. Penentuan strategi yang tepat akan meningkatkan *survivabilitas* usaha dalam persaingan bisnis. Salah satu strategi yang digunakan oleh pelaku usaha adalah dengan pengelolaan pendapatan yang efektif dan efisien serta menjaga kelayakan usaha agar tetap sesuai dengan standar yang berlaku sehingga kelangsungan usaha tetap eksis sepanjang waktu. Pengelolaan pendapatan yang tepat akan berpengaruh terhadap biaya yang akan dikeluarkan yang kemudian akan mempengaruhi harga jual suatu produk. Dengan penerapan strategi tersebut, usaha atau bisnis dituntut untuk mampu memberikan dan menjamin kualitas produk yang dipasarkan sesuai dengan permintaan pasar dengan harga yang terjangkau.

Pengelolaan pendapatan dalam perusahaan jasa biasanya dilakukan dengan metode *revenue*. Seringkali kita mengartikan pendapatan (*income*) dan *revenue* adalah satu istilah yang sama akan tetapi kedua istilah tersebut memiliki arti yang berbeda. Dalam PSAK no. 23 paragraf 06 dijelaskan bahwa pendapatan adalah sebuah arus kas masuk dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas perusahaan yang normal pada suatu periode dimana arus masuk tersebut dapat mempengaruhi pada kenaikan ekuitas yang tidak berasal kontribusi penanaman modal. Menurut Martani (2016:204) pendapatan (*income*) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan asset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Kemudian Martani (2016:204) berpendapat bahwa *revenue* adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dan merujuk pada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan (*sales*), pendapatan jasa (*fees*), bunga

(*interest*), dividen (*dividend*), dan royalti (*royalty*). Dari pendapat para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa *revenue* adalah penambahan kas atau aktiva lainnya yang berasal dari aktivitas penjualan dan tidak berkaitan dengan kontribusi pemegang saham. Pengertian lain dari *revenue* adalah arus kas berupa aktiva yang didapat dari kegiatan bisnis dalam kurun waktu tertentu. Jumlah *revenue* yang diperoleh dari suatu transaksi biasanya ditentukan berdasarkan kesepakatan antara entitas dan pembeli atau pengguna barang atau jasa. Hal tersebut diukur dengan *fair value* saat diterima dengan memperhatikan potongan harga atau pengembalian barang.

Revenue memiliki peranan penting dalam penilaian kelayakan suatu usaha. Hal ini dikarenakan *revenue* digunakan sebagai tolak ukur pada tingkat pendapatan sebuah usaha. Tingkat pendapatan inilah yang akan menjadi penilai kelayakan usaha. Semakin tinggi tingkat pendapatan maka arus kas atau *cashflow* usaha akan berjalan dengan baik sehingga usaha dinilai layak dan memiliki potensi untuk berkembang. Dengan tingkat pendapatan yang tinggi maka diharapkan kelangsungan usaha di masa mendatang akan tetap terjamin. Selain itu *revenue* yang merupakan bagian dari aspek keuangan adalah satu-satunya komponen yang paling tepat untuk dijadikan sebagai acuan penilaian usaha. Karena ketika usaha sudah berjalan dan usaha itu memiliki potensi untuk terus berkembang maka hal pertama yang dilihat oleh setiap pelaku ekonomi seperti investor adalah pendapatan atau *revenue*.

Selain mengukur tingkat pendapatan pelaku usaha juga perlu memperhatikan standar kelayakan usaha yang telah ditetapkan. Hal ini juga merupakan langkah besar untuk menjaga kelangsungan usaha di masa mendatang. Menurut Jumingan (2009:25) kelayakan bisnis merupakan “penilaian yang menyeluruh untuk menilai keberhasilan suatu proyek, dan studi kelayakan proyek mempunyai tujuan menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.” Menurut Kasmir dan Djakfar (2015:7) studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak

atau tidak usaha tersebut dijalankan.

Study kelayakan usaha atau *feasibility study* memiliki peranan penting dalam pengembangan usaha dimasa yang akan datang. Usaha dikatakan sehat Ketika usaha sudah memenuhi nilai standar kelayakan bisnis. Dengan memenuhi standar kelayakan maka usaha tersebut memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dan menghindari kerugian dimasa mendatang. Selain itu dengan memenuhi standar kelayakan usaha maka investor akan lebih yakin untuk berinvestasi pada usaha tersebut. Oleh karena itu sebuah usaha sangat perlu untuk memenuhi standar kelayakan usaha.

Dari hasil penelitian sebelumnya oleh Ibnu Sajari, dkk. (2017) menunjukkan bahwa usaha argoindustri keripik UD. Mawar menguntungkan dan layak untuk diusahakan karena memiliki R/C sebesar 1,57 sedangkan B/C 0,57 dan ROI sebesar 57%. Dengan kata lain UD. Mawar sudah mencapai standar kelayakan berdasarkan R/C dan B/C yang artinya secara produksi dan penjualan sudah memenuhi kriteria kelayakan. Akan tetapi dari penelitian tersebut belum diketahui apakah bidang usaha yang diteliti sudah memenuhi kriteria dalam hal eksternal yaitu persaingan dan pemasaran.

Penelitian ini dilakukan karena study kelayakan usaha pada Lily Tumpeng Catering Ponorogo Ponorogo di nilai setelah usaha berjalan. Biasanya study kelayakan usaha digunakan untuk usaha yang akan berdiri. Dalam penelitian ini peneliti ingin melihat tingkat *survivabilitas* usaha atau kemampuan usaha untuk bertahan dengan menggunakan study kelayakan usaha yang didasari oleh *revenue cost*. Usaha yang masih berkembang sangat rawan gulung tikar karena mengalami kerugian dalam perjalanannya. Hal ini bisa terjadi karena keterbatasan modal dan kurangnya investor yang mendukung kelangsungan usaha. Oleh karena itu perlu adanya kajian tentang *survivability* usaha berkembang menggunakan kacamata study kelayakan usaha.

Di Kabupaten Ponorogo perkembangan usaha kuliner terutama catering terus mengalami peningkatan. Usaha catering yang ada di Ponorogo tercatat mencapai 60 usaha catering. Menggunakan jasa catering sudah menjadi

kebutuhan masyarakat, instansi dan organisasi di Ponorogo karena akan lebih efisien waktu dan anggaran jika menggunakan jasa catering. Salah satu catering yang berada di Ponorogo adalah Lily Tumpeng Catering Ponorogo.

Lily Tumpeng Catering Ponorogo merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang kuliner dengan penggalangnya Ibu Naili Fariyah. Bisnis catering ini berlokasi di Jalan Parang Centung No. 12 Desa Patihan Wetan, Kecamatan Babadan, Kota Ponorogo. Berdasarkan SIUP 503/542/405.16/2018 tertulis tanggal 20 April 2018 Usaha ini terdaftar sebagai anak perusahaan dari CV. Siamatrah yang bergerak pada usaha perdagangan besar barang dan jasa dalam bidang jasa tata boga jenis catering. Ibu Naili Fariyah memulai bisnisnya sejak tahun 2014 yang berawal dengan berjualan nasi tumpeng dan nasi box dan dipasarkan secara online. Pada tahun 2018 Lily tumpeng melegalkan usahanya sehingga berbadan hukum dengan menjadi anak perusahaan dari CV. Siamatrah dengan tujuan agar usaha ini bisa terus berkembang. Perkembangan Lily Tumpeng Sendiri dapat dilihat dari total pendapatan atau *revenue* yang semakin meningkat setiap tahunnya. Berikut tabel pendapatan atau *revenue* usaha Lily Tumpeng dari tahun ke tahun:

Tabel 1.1
Total pendapatan Lily Tumpeng Catering Ponorogo
Tahun 2014-2020

(dalam rupiah)

Tahun	Jumlah pendapatan
2014	32.200.500
2015	66.574.000
2016	109.880.500
2017	123.234.000
2018	132.398.000
2019	150.890.900
2020	317.373.200

Data perusahaan diolah oleh peneliti, 2021.

Dari tabel diatas dapat dilihat pendaptan (*revenue*) dari Lily Tumpeng

Catering Ponorogo terus meningkat setiap tahunnya. Hal ini dikarenakan adanya *cashflow* yang terus menerus sehingga Lily Tumpeng Catering Ponorogo bisa terus eksis dan berproduksi. *Cashflow* dari usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo sendiri bertumpu pada total pendapatan (*revenue*). Karena arus *cashflow* yang lancar membuat Lily Tumpeng Catering Ponorogo memiliki kontribusi tertinggi dari seluruh anak perusahaan dari CV. Siamatrah. Adapun pendapatan dari CV. Siamatrah mulai tahun 2015 sampai dengan 2021 adalah sebagai berikut :

Tabel 1.2
Pendapatan CV. Siamatrah
Tahun 2015-2021

(dalam rupiah)

Tahun	Pendapatan
2015	476.581.500
2016	796.301.700
2017	644.981.100
2018	1.021.970.000
2019	913.552.800
2020	125.435.400
2021	12.720.000

(Sumber: data perusahaan)

Berdasarkan data pendapatan CV. Siamatrah di atas dapat dilihat bahwa pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 arus pendapatan perusahaan ini terlihat stabil. Namun pada tahun 2020 hingga bulan Februari tahun 2021 pendapatan CV. Siamatrah mengalami penurunan yang di akibatkan masa krisis ditengah pandemic covid sehingga volume penjualan mengalami penurunan. Hal ini membuat Lily Tumpeng Catering Ponorogo berinisiatif untuk memisahkan diri dengan CV. Siamatrah dan membentuk badan hukum sendiri sehingga perlu mengadakan study kelayakan usaha. Oleh karena itu selain untuk mengukur tingkat *survivability* usaha kelayakan usaha disini juga digunakan sebagai dasar pemisahan Lily Tumpeng Catering Ponorogo dari CV. Siamatrah.

Peneliti menggunakan usaha Catering Lily tumpeng yang berlokasi di

Ponorogo. Pemilihan objek tersebut dikarenakan belum adanya penelitian terdahulu yang menggunakan usaha kuliner catering khususnya Lily tumpeng sebagai objek penelitian. Alasan kedua peneliti menggunakan objek Lily Tumpeng yaitu adanya arus *cashflow* yang lancar yang bertumpu pada total pendapatan *revenue* maka perlu adanya kajian tentang *revenue* pada usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo. Alasan ketiga peneliti menggunakan objek Lily Tumpeng Catering Ponorogo yaitu keinginan usaha untuk memisahkan diri dari CV. Siamatrah dan berdiri diatas badan hukum sendiri sehingga diharuskan memenuhi standar dalam kelayakan usaha sebagai upaya pengembangan usaha.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dalam penelitian ini peneliti tertarik untuk Menyusun skripsi dengan judul **“Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Dengan Pendekatan *Revenue cost* Pada Usaha Catering Lily Tumpeng Ponorogo”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka masalah yang dapat dirumuskan adalah “Bagaimana penerapan *revenue cost* untuk menilai kelayakan usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo Ponorogo?”

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Penerapan *revenue cost* sebagai dasar penilaian kelayakan usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo Ponorogo Untuk mengetahui usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo Ponorogo sudah memenuhi kriteria standar kelayakan bisnis yang telah ditentukan.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai kalangan yaitu, sebagai berikut:

1. Bagi peneliti

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman yang pastinya berguna di waktu yang akan datang.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak Lily Tumpeng Catering Ponorogo sebagai masukan atau refrensi untuk meningkatkan kinerja dan menentukan suatu strategi perusahaan khususnya dalam mengoptimalkan fungsi dan peranan informasi pada periode selanjutnya.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan serta menjadi refrensi atau bahan masukan dalam penelitian serupa pada penelitian yang akan datang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Nama/Tahun	Judul	Metode	Hasil
1.	Sylvia & Zubaidah (2016)	Revenue Cost dan analisis SWOT dalam pengembangan usaha (study pada UD. Dodol fajar di Kabupaten Serdang Begadai)	Mix Kualitatif dan kuantitatif	Dari hasil penelitian yang dilakukan maka diperoleh hasil perhitungan penerimaan pelaku industry kecil menggunakan metode <i>revenue cost</i> menunjukkan hasil sebesar 1,46. Artinya 100 rupiah yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar 146 rupiah. Karena nilai RCR >1 maka usaha UD. Dodol Fajar ini mengalami keuntungan yang dapat mensejahterakan pelaku UKM
2.	Fadly, Saddam (2015)	Analisis pendapatan dan kelayakan usaha tani tomat di kelurahan boyage, kecamatan kota Palu	Kualitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan pendapatan yang diperoleh petani tomat di kelurahan boyage kec. Tatangga kota palu adalah Rp. 8.336.987 ha/MT atau Rp.17.483.235,08/ha/MT dengan nilai RCR 1,76

3.	Ibnu Sajari, dkk. (2017)	Analisis Kelayakan Usaha Keripik Pada UD. Mawar di Gampong Betee Ie Liek Kecamatan Samalingga Kabupaten Bireuen	Kuantitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha argoindustri keripik UD. Mawar menguntungkan dan layak untuk diusahakan karena memiliki R/C sebesar 1,57 sedangkan B/C 0,57 dan ROI sebesar 57%
4.	Fadhlan & Hamidi (2015)	Study usaha tani pada kelayakan pembenihan varietas Ciherang di kecamatan meureudu kabupaten Pidie Jaya	Kuantitatif	Hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan nilai R/C sebesar 4,36. Maka nilai tersebut menunjukkan setiap pengeluaran 1 rupiah akan diperoleh 4,36 rupiah. Dengan demikian dikatakan bahwa usaha padi layak untuk di usahakan karena R/C >1.
5.	Afiyah, Abidatul, dkk. (2015)	Analisis studi kelayakan usaha pendirian Home Industri (study kasus pada home industry cokelat cozy kademangan Blitar)	Kualitatif deskriptif	Hasil dari penelitian ini adalah berdasarkan penelitian yang dilakukan analisis pasar, analisis teknis, analisis organisasi dan analisis finansial telah mencapai standar kelayakan berusaha dan layak untuk dipertahankan. Serta memberi manfaat kedepannya.

Berdasarkan beberapa penelitian yang sebelumnya pernah dilakukan, diperoleh kesimpulan tentang beberapa konsep dan teori yang berhubungan dengan penelitian ini. Selain itu penelitian yang sebelumnya dilakukan terdapat beberapa perbedaan dan persamaan dalam berbagai aspek yang peneliti sajikan pada tabel berikut:

Nama/Tahun	Judul penelitian	Persamaan	Perbedaan	
			Dulu	Sekarang
Sylvia, zubaidah	Revenue Cost dan analisis SWOT dalam pengembangan usaha (study pada UD. Dodol fajar di Kabupaten Serdang Begadai)	Menggunakan metode Revenue Cost sebagai dasar penentuan kelayakan usaha	Penelitian menggunakan metode kuantitatif	Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif
Fadly, saddan	Analisis pendapatan dan kelayakan usaha tani tomat di kelurahan boyage, kecamatan kota Palu	Menggunakan revenue cost ratio sebagai dasar analisis pendapatan	Focus penelitian pada pengembangan usaha tani	Focus penelitian pada pengembangan usaha kuliner catering
Ibnu, Sajari	Analisis Kelayakan Usaha Keripik Pada UD. Mawar di Gampong Betee Ie Liek Kecamatan Samalingga Kabupaten Bireuen	Menggunakan revenue cost ratio sebagai dasar perhitungan	Menggunakan pendekatan B/C dan ROI	Menggunakan pendekatan <i>revenue cost ratio</i> dan analisis SWOT
Fadlan hamidi	Study usaha tani pada kelayakan pembenihan varietas Ciherang di kecamatan meureudu kabupaten Pidie Jaya	Menggunakan revenue cost ratio sebagai dasar perhitungan	Menggunakan metode kuantitatif	Menggunakan metode kualitatif deskriptif
Afiyah abidatul	Analisis studi kelayakan usaha pendirian Home Industri (study	Penelitian tentang study kelayakan bisnis pada UKM	Menggunakan pendekatan NPV, <i>Payback Period</i> dan	Menggunakan pendekatan <i>revenue cost ratio</i> dan

	kasus pada home industry coklat cozy kademangan Blitar)		<i>profitability index</i>	analisis SWOT
--	---	--	----------------------------	---------------

2.2 Kajian Teori

2.2.1 Pendapatan

2.2.1.1 Pengertian Pendapatan

Pada masa awal abad ke 20, pendapat yang berkaitan dengan pendapatan atau revenue dikemukakan oleh Irving Fisher dan Hicks. Pemikiran Fisher tentang teori pendapatan adalah beberapa kejadian yang memiliki keterkaitan kemudian dirangkai dengan beberapa tahapan yang berbeda sehingga memberikan berbagai macam hasil. Hasil tersebut dapat berupa pendapatan psikis, ada yang berbentuk pendapatan riil dan memiliki bentuk secara jelas berupa uang. Yang dimaksud dengan pendapatan psikis adalah konsumsi barang atau jasa oleh seseorang secara nyata yang menciptakan kesenangan dan kepuasan atas kebutuhan yang terpenuhi. Pendapatan psikis merupakan konsep psikologis yang tidak dapat diukur secara langsung namun dapat ditaksir oleh pendapatan riil. Sedangkan pendapatan riil adalah ekspansi yang dapat menimbulkan kenikmatan psikis, dimana pendapatan ini mampu diukur dengan menggunakan biaya hidup sehari-hari. Secara garis besar pendapatan adalah jumlah harta kekayaan pada awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang. Jhingan, (2009: 48)

Pengertian tentang pendapatan sendiri ada beberapa macam, berikut ini ada beberapa pandangan yang menegaskan arti konseptual dari pendapatan. Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam laporan keuangan, karena dalam melaksanakan suatu aktivitas usaha, manajemen perusahaan tentu ingin mengetahui nilai atau pendapatan yang

di peroleh dalam suatu periode yang diakui sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku pada umumnya. Berikut adalah beberapa pendapat mengenai pengertian pendapatan:

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam buku Standar Akuntansi Keuangan No. 23 tentang pendapatan menyebutkan bahwa “pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.”

Menurut Skousen (2011) pendapatan adalah arus masuk atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama atau aktivitas central yang sedang berlangsung. Menurut Wild yang diterjemahkan oleh Bachtiar, Arif (2002) Definisi pendapatan adalah arus masuk atau penghasilan yang berupa nilai aktiva suatu dari perusahaan atau pengurangan kewajiban yang berasal dari aktivitas utama atau inti perusahaan yang masih berlangsung.

Penafsiran yang berlainan terhadap pengertian pendapatan bagi pihak yang berkompeten disebabkan karena latar belakang disiplin yang berbeda dengan penyusunan teori pendapatan bagi pihak tertentu. Teori pendapatan belum dapat dijelaskan secara universal oleh pemakai akuntansi, karena pemakai informasi laporan keuangan khususnya laporan laba rugi yang memuat tentang pendapatan berguna untuk masing-masing pemakai laporan yang berbeda-beda tergantung dari sudut mana ia memandang.

Pendapatan merupakan sumber dari pembiayaan yang dilakukan baik oleh seseorang maupun keluarga. Pendapatan itu sendiri digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Banyak pembiayaan yang harus dikeluarkan oleh keluarga, antara lain untuk pakaian, makan, rumah atau tempat tinggal dan sebagian kecil untuk pendidikan. Era Suryani, (2016). Pendapatan

adalah hasil kerja (hasil usaha). Winardi menjelaskan bahwa pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya, yang dipakai di beberapa penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia. Pada dasarnya pendapatan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan memberikan kepuasan kepada pedagang agar dapat melanjutkan keinginan-keinginan dan kewajiban-kewajiban. Kaslan Tohir (2012: 44)

2.2.1.2 Faktor-faktor yang Berpengaruh terhadap Pendapatan

Ada 3 Faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan yaitu:

- a. Penerimaan yaitu jumlah produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha dikalikan dengan harga jual yang berlaku di pasar.
- b. Biaya produksi, yaitu semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang diperlukan untuk menghasilkan produksi.
- c. Pendapatan bersih adalah total jumlah penerimaan dikurangi dengan total jumlah pengeluaran untuk produksi.

2.2.2 Revenue

2.2.2.1 Pengertian Revenue

Menurut Kieso, Weygant dan Warfield (intermediate accounting, 2017:906)

“revenue adalah grow inflow of economic benefits during the period arising in the ordinary activities of are entity when those inflow result in increase in equity, other and increases relating to contributions from equity participants”

Definisi tersebut dapat diartikan bahwa *revenue* adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama satu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Martani (2016:204) *revenue* adalah penghasilan yang berasal dari

aktivitas normal dan merujuk pada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan (*sales*), pendapatan jasa (*fees*), bunga (*interest*), dividen (*dividend*), dan royalty (*royalty*).

Skousen dan stice (2010:161) berpendapat bahwa:

“revenue is in flow or other enchantments of assets af an entity or settlement of its labilities (or combination of both) during a period from delivering producing goods, rendering service, or other activities that constitute the entity’s ongoing major or central operations.”

Maksud dari pengertian ini adalah arus masuk atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama atau aktiva *central* yang sedang berlangsung. Dapat disimpulkan bahwa *revenue* merupakan peningkatan *asset* atau pengurangan *liabilities* karena aktivitas bisnis perusahaan yang menyebabkan terjadinya perubahan ekuitas.

2.2.2.2 Pengakuan Revenue

Menurut kieso, weygant, dan warfield (2017:906) *“the revenue recognition principle indicates the revenue is recognized when is probable that the economic benefits will flow in the company and the benefits can be measured reability”* Arus kas/asset masuk dari menjalankan aktivitas. Yang artinya prinsip pengakuan pendapatan mengindikasikan bahwa pendapatan diakui Ketika ada kemungkinan memberikan keuntungan ekonomi kepada perusahaan dan keuntungan tersebut dapat diukur dengan andal. Empat transaksi pengakuan pendapatan telah diakui sesuai dengan prinsip berikut ini:

1. Perusahaan mengakui pendapatan dari penjualan produk pada tanggal penjualan. Tanggal ini biasa diartikan sebagai tanggal pengiriman ke pelanggan.

2. Perusahaan mengakui pendapatan dari jasa yang diberikan pada saat jasa telah dilakukan dan ditagih.
3. Perusahaan mengakui pendapatan dari perjanjian orang lain untuk menggunakan asset perusahaan, seperti bunga, sewa dan royalti seiring berjalannya waktu atau sebagai asset yang digunakan.

Menurut Kieso, Weygandt dan Wrtfield (2017:908) menjelaskan tentang pengakuan pendapatan pada transaksi penjualan produk:

1. *Revenue recognition at point of sale*
2. *Revenue recognition for long-term contracts (construction)*
3. *Revenue recognitions for services*
4. *Revenue recognitions for multiple-deliverable arrangements.*

2.2.3 Biaya

2.2.3.1 Pengertian Biaya

Pengertian biaya menurut Siregar dkk (2014:23) yaitu “biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat sekarang atau masa yang akan datang”. Menurut Dunia dan Abdullah (2012:22) “biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi”. Sedangkan pengertian biaya menurut Mulyadi (2015:8) adalah “pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Berdasarkan ketiga pengertian biaya menurut para ahli di atas, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa biaya didefinisikan sebagai semua pengorbanan ekonomi yang dapat diukur dengan jumlah moneter

yang harus dibayarkan baik yang telah terjadi maupun yang akan terjadi tidak dapat dihindarkan dan digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan.

Dalam dunia bisnis, semua aktivitas dapat diukur dengan satuan uang yang lazim disebut biaya. Aktivitas ini merupakan pengorbanan waktu, tenaga dan pikiran, material untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Tujuan bisnis adalah laba. Oleh sebab itu setiap aktivitas harus diperhitungkan secara benefit cost ratio (perhitungan keuntungan dan pengorbanan).

2.2.3.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya sangat diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuannya. Untuk tujuan perhitungan biaya produk dan jasa, biaya dapat diklasifikasikan menurut tujuan khusus atau fungsi-fungsi. Menurut Mulyadi (2015:13) terdapat lima cara penggolongan biaya yaitu diantaranya sebagai berikut :

A. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran Merupakan dasar penggolongan biaya yang terdiri dari :

1. Biaya Bahan Baku
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung
3. Biaya Overhead

B. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan:

1. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
2. Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.

3. Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk.

C. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai:

1. Biaya langsung

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayainya. Jika sesuatu yang dibiayainya tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi.

2. Biaya tidak langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibayarinya. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk tersebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (factory overhead cost).

D. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas:

1. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

2. Biaya semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

3. Biaya semifixed

Biaya semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

4. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.

2.2.3.3 Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Tidak setiap jenis biaya memiliki reaksi yang sama terhadap perubahan volume produksi pada suatu periode tertentu. Beberapa jenis biaya berubah secara paralel dengan perubahan volume produksi dan beberapa jenis biaya yang lain tidak bereaksi terhadap perubahan volume produksi.

Perilaku biaya adalah reaksi biaya terhadap perubahan volume aktivitas suatu perusahaan. Berdasarkan perilakunya dalam bereaksi terhadap perubahan volume produksi dari suatu produk tertentu di dalam suatu perusahaan maka biaya dapat dikelompokkan sebagai berikut :

1. Biaya variabel

Biaya variabel yaitu biaya yang akan selalu berfluktuasi sejalan dengan perubahan volume produksi. Jika volume produksi bertambah, kelompok biaya ini juga akan bertambah secara proporsional. Jika produksi dihentikan, biayanya pun tidak akan ada lagi. Yang termasuk biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, sebagian biaya overhead pabrik, dan sebagian biaya pemasaran.

2. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang relatif tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan volume produksi dalam batas tertentu. Jika volume produksi bertambah, biaya jenis ini tidak akan berubah. Jika

volume produksi berkurang, biaya jenis ini juga tidak akan berubah jumlahnya. Yang termasuk biaya tetap adalah sebagian biaya overhead pabrik, sebagian biaya pemasaran, serta biaya administrasi dan umum (rudianto akuntansi manajemen)

2.2.4 Studi Kelayakan Bisnis

2.2.4.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2014) studi kelayakan bisnis atau usaha adalah kegiatan yang mempelajari secara mendalam atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak tidaknya usaha tersebut dijalankan. Untuk menentukan layak tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek. Setiap aspek untuk dapat dikatakan layak harus memiliki suatu standar nilai tertentu, namun keputusan penilaian tak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. Penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan kepada seluruh aspek yang akan dinilai nantinya. Studi kelayakan usaha juga merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru.

Hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan untuk:

- a. Merintis usaha baru, misalnya membuka toko, membangun pabrik, mendirikan perusahaan jasa, membuka usaha dagang, dan lain sebagainya.
- b. Mengembangkan usaha yang sudah ada, misalnya untuk menambah kapasitas pabrik, memperluas skala usaha, mengganti peralatan atau mesin, menambah mesin baru, memperluas usaha, dan lain sebagainya.
- c. Memilih jenis usaha atau investasi atau proyek yang paling menguntungkan, misalnya pilihan usaha dagang, pilihan usaha barang

atau jasa, pabrikan atau perakitan, proyek A atau proyek B, dan lain sebagainya.

Berdasarkan paparan di atas dapat dipahami bahwa studi kelayakan bisnis adalah pertimbangan awal yang harus dilakukan sebelum menjalankan usaha dan untuk mengontrol kegiatan operasional agar mendapatkan keuntungan yang maksimal. Oleh karena itu penting untuk mengetahui dan mengenal studi kelayakan bisnis itu sendiri.

2.2.4.2 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Hansen dan Mowen (2009), Untuk memahami secara lebih dalam tentang studi kelayakan (Feasible study) tidak bisa bagi kita mengesampingkan tujuan yang hendak dicapai dari dilakukannya studi kelayakan tersebut. Tujuan studi kelayakan tidak terlepas pada cita-cita dan harapan yang diharapkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan dalam hal ini Kasmir dan Jakfar (2014:) mengatakan paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan yaitu:

- a. Menghindari resiko kerugian. Untuk mengatasi resiko kerugian pada masa yang akan datang harus ada semacam kondisi kepastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau terjadi tanpa dapat diramalkan. Fungsi studi kelayakan adalah meminimalkan resiko yang tidak diinginkan, baik resiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.
- b. Memudahkan perencanaan. Apabila sudah dapat meramalkan yang akan terjadi pada masa yang akan datang, kita dapat melakukan perencanaan dan hal-hal yang perlu direncanakan.
- c. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan. Berbagai rencana yang sudah disusun akan memudahkan pelaksanaan usaha. Pedoman yang telah tersusun secara sistematis, menyebabkan usaha yang dilaksanakan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun.

- d. Memudahkan pengawasan. Pelaksanaan usaha yang sesuai dengan rencana yang sudah disusun, akan memudahkan kita untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.
- e. Memudahkan pengendalian. Apabila dalam pelaksanaan telah dilakukan pengawasan, jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah mengendalikan agar tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya, sehingga tujuan perusahaan akan tercapai.

Berdasarkan paparan di atas dapat dipahami bahwa pada umumnya tujuan dari studi kelayakan bisnis adalah untuk menghindari resiko kegagalan besar dari kegiatan yang tidak menguntungkan.

2.2.4.3 Manfaat Study Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2014:) terdapat tiga manfaat yang ditimbulkan dari adanya studi kelayakan bisnis, yaitu:

- a. Manfaat finansial diperoleh oleh pelaku bisnis jika bisnis tersebut dirasakan menguntungkan dibandingkan dengan risiko yang akan dihadapi.
- b. Manfaat ekonomi nasional, bisnis yang dijalankan tidak hanya menguntungkan secara ekonomis saja tetapi juga bermanfaat bagi peningkatan ekonomi Negara secara makro. Misalnya semakin banyaknya tenaga kerja yang dapat diserat, peningkatan devisa, membuka peluang investasi yang lain, peningkatan GNP, kontribusi pajak, dan sebagainya.
- c. Manfaat sosial, memberikan manfaat terutama bagi masyarakat disekitar lokasi bisnis tersebut dibangun.

Berdasarkan paparan di atas dapat dipahami bahwa manfaat dari studi kelayakan bisnis sangat penting dirasakan oleh berbagai pihak, terutama para pihak yang berkepentingan terhadap proyek atau usaha yang

akan dijalankan. Hasil penelitian yang dianggap layak harus dapat dipertanggungjawabkan, agar tidak ada pihak yang dirugikan.

2.2.5 Catering

2.2.5.1 Definisi Catering

Catering adalah usaha jasa yang memberikan pelayanan dalam penyediaan makanan sesuai dengan kebutuhannya. Penyedia jasa catering banyak ditemui di kota besar maupun kecil. Penyedia jasa catering makin bertambah dari waktu ke waktu, menandakan bahwa bisnis di bidang jasa tata bog aini menjanjikan. Peningkatan usaha catering memang sangat beralasan selain meningkatnya jumlah penduduk yang juga meningkatkan orang yang membutuhkan pelayanan jasa ini. Selain peningkatan penduduk, dengan gaya hidup penduduk yang ingin lebih praktis maka makin bertambahlah konsumen bisnis catering ini.

Perubahan bisnis catering dari waktu ke waktu tidak hanya ditandai dengan peningkatan jumlah usaha, perubahan dari variasi maknan, variasi desain penataan dan fasilitas lainnya juga mulai terlihat. Meningkatnya jumlah penyedia jasa ini tentu mengakibatkan persaingan yang cukup ketat dalam variasi makanan, rasa makanan yang enak, pelayanan yang memuaskan, bahkan bersaing dalam harga.

2.2.5.2 Jenis-jenis Catering

Berdasarkan kebutuhan konsumen, berikut beberapa jenis catering diantaranya:

1. Jasa Catering Pesta

Catering ini melayani pesanan makanan untuk acara tertentu dalam jumlah tertentu (biasanya dalam jumlah besar)

2. Jasa Catering Rantangan

Jenis catering yang melayani penyediaan berbagai menu dalam kemasan rantangan. Makanan bervariasi dengan menu yang berbeda-beda setiap hari.

3. Jasa Catering perusahaan/pabrik

Jasa layanan catering khusus menyediakan untuk perusahaan atau pabrik. Biasanya jenis catering ini diperuntukkan perusahaan yang memiliki karyawan banyak.

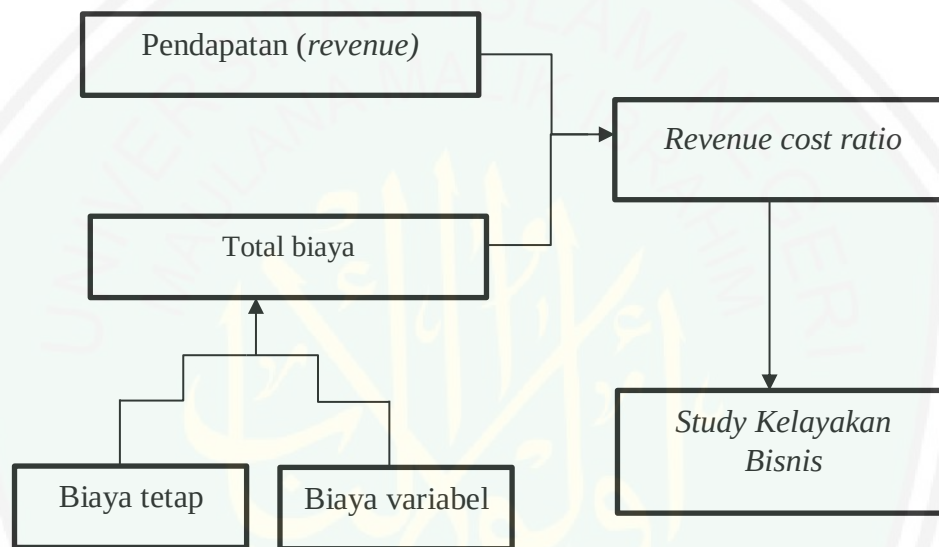
4. Jasa Catering Transportasi

Jenis pelayanan jasa catering khusus untuk perusahaan transportasi seperti pesawat, kereta api, kapal laut, maupun bus antar kota atau provinsi

2.2.6 Kerangka Berfikir

Kelayakan usaha adalah komponen penting jika seseorang akan mendirikan sebuah usaha. Akan tetapi ada hal menarik yaitu ketika menilai kelayakan sebuah usaha saat sudah berdiri beberapa tahun. Keberadaan usaha yang telah berdiri merupakan sebuah tantangan untuk menilai kelayakan usaha. Akan tetapi walaupun usaha telah berdiri dan berjalan bukan berarti tidak perlu lagi menilai kelayakan suatu usaha karena selama usaha berjalan tentunya mengalami berbagai macam masalah yang berpengaruh pada tingkat penjualan. Oleh karena itu ketika usaha telah berdiri tujuan penilaian kelayakan usaha adalah untuk menilai kemampuan dalam melanjutkan jalannya usaha. Usaha yang baik adalah usaha yang konsisten walaupun laba yang diperoleh stagnan atau tidak mengalami kenaikan akan tetapi tidak mengalami penurunan yang signifikan. Adapun aspek yang paling tepat dalam penerapan penilaian kelayakan usaha untuk usaha yang telah berdiri adalah aspek keuangan terutama pengelolaan pendapatan. Dengan nilai keuntungan yang mencapai standar kelayakan sudah membuktikan usaha tersebut dinilai layak untuk dilanjutkan. Untuk dapat mengelola pendapatan tentu

ada kaitannya dengan pengeluaran yang mencakup biaya tetap (*fix cost*) dan biaya variable (*variable cost*). Kemudian dua komponen ini yaitu total pendapatan (*revenue*) dan total pengeluaran ini akan dibagi yang akan menghasilkan nilai *Revenue cost ratio*. Nilai *revenue cost ratio* inilah yang akan menjadi dasar dalam penentuan kelayakan usaha pada usaha yang telah berdiri. Adapun bila digambarkan dengan bagan adalah sebagai berikut:



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Dalam penelitian ini, peneliti membutuhkan jalan ataupun cara agar sesuatu yang peneliti inginkan dari penelitian dapat tercapai. Sehubungan dengan kajian keilmuan yang peneliti tekuni dan juga dari penelitian peneliti lakukan, dan merujuk dari rumusan masalah dan tujuan penelitian diatas, metode yang digunakan peneliti adalah pendekatan kualitatif. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif, karena permasalahan lebih kompleks, dinamis, dan penuh makna, sehingga tidak mungkin data pada situasi dapat dijangkau menggunakan penelitian kuantitatif.

Peneliti bermaksud dapat memahami situasi secara mendalam, sehingga dapat menemukan pola dan teori. Pendekatan kualitatif adalah penelitian yang berlandaskan objek alamiah atau metode naturalistik. Dikatakan naturalistik karena objek alamiah berkembang apa adanya tidak dimanipulasi oleh peneliti. Bodgan dan Taylor dalam Moelong (2012:4) menegaskan metode kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata. Dalam hal ini, data deskriptif dapat berbentuk lisan untuk penelitian agama, sosial, budaya, dan filsafat. Data deskriptif juga dapat pula berbentuk catatan-catatan yang berhubungan dengan makna, nilai, serta pengertian.

3.2 Lokasi Penelitian

Ahmadi (2014:67) mengartikan lokasi penelitian sebagai tempat dimana penelitian dilaksanakan. Lokasi penelitian memiliki peran yang penting karena dengan menentukan lokasi dimana penelitian akan dilakukan secara langsung akan diperoleh objek dan tujuan dari penelitian tersebut.

Penelitian ini dilakukan pada usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo yang terletak di Jl. Parang Centung no. 12, Patihan Wetan, Kauman Kota Lama, Babadan, Ponorogo, Jawa Timur.

3.3 Subjek Penelitian

Arikunto (2016:26) memaknai Subjek penelitian sebagai benda ataupun individu yang menjadi pusat dan sumber informasi yang akan digali dalam penelitian kualitatif. Subyek penelitian dalam penelitian kualitatif adalah informan yang memiliki keterkaitan langsung dengan penelitian. Informan yang dimaksud pada penelitian ini dikelompokkan menjadi dua macam yaitu:

1. Pihak internal yang terdiri dari owner atau pemilik usaha dan karyawan dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo. Subyek dari pihak internal adalah ibu Naili Fariyah selaku pemilik usaha dan Siti Zulaikha sebagai salah satu karyawan Lily Tumpeng Catering Ponorogo. Dari pihak internal penulis mengambil data yang berkaitan dengan usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo yang terdiri dari profil usaha, struktur usaha, biaya yang dikeluarkan serta pendapatan yang diterima.
2. Pihak eksternal yang terdiri dari pelanggan Lily Tumpeng Catering Ponorogo. Dalam hal ini peneliti mengambil 3 sampel pelanggan yaitu ibu Sri Ikawati, ibu Neira Fatma dan saudara Yuniar Fathiyyatur Rosyida, S.H. Dari pihak eksternal penulis mencari data tentang respon pembeli terhadap Lily Tumpeng Catering Ponorogo.
3. Ahli ekonomi khususnya dalam bidang study kelayakan usaha yang terdiri dari dua orang yaitu Fatkhur Rohman Effendi, S.E., Ak., MM. selaku dosen Ekonomi di IAIN Ponorogo dan Faruq Samtohana, MM., selaku ahli ekonomi dan Owner dari CV. Sahilla Fashion Ponorogo. Dari ahli ekonomi penulis mengambil pendapat informan tentang penilaian kelayakan usaha pada Lily Tumpeng Catering Ponorogo dengan tujuan memisahkan diri dari induk usaha yaitu CV. Siamatrah.

3.4 Objek Penelitian

Menurut Nasution (2004: 101) definisi objek penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang. Objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Pada penelitian ini objek yang digunakan adalah laporan pendapatan dan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo Ponorogo yang kemudian diolah dan dijadikan sebagai dasar penilaian kelayakan usaha.

3.5 Data dan Jenis Data

Untuk menunjang kelengkapan pembahasan, maka peneliti mengambil data dari usaha terkait, berupa laporan keuangan Lily Tumpeng Catering Ponorogo dan data penunjang lainnya. Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari dalam catering yang bukan dalam bentuk angka-angka tetapi dalam bentuk lisan maupun tertulis seperti gambaran umum usaha catering, sejarah berdirinya catering dan SOP yang diterapkan dalam usaha catering.
2. Data Kuantitatif, yaitu data atau informasi yang diperoleh dari catering dalam bentuk angka-angka, seperti laporan jumlah pelanggan , laporan biaya-biaya yang terkait, dan laporan pendapatan usaha.

Sedangkan sumber data yang digunakan peneliti dalam penelitian skripsi ini adalah:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh dengan mengadakan pengamatan langsung pada usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo serta melakukan wawancara dengan pihak pihak yang terkait dengan usaha ini.
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari usaha catering dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen serta arsip-arsip yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2017:104) menyatakan bahwa teknik pengumpulan data pada penelitian adalah langkah yang strategis serta harus sistematis, karena tujuan utama dari sebuah penelitian adalah memperoleh data kemudian mengolahnya. Sumber data yang diperoleh harus diolah terlebih dahulu untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat dalam penelitian. Pada penelitian ini teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data ada dua, yaitu:

1. Wawancara dengan pihak Lily Tumpeng Catering Ponorogo Ponorogo

Dexter (dalam Ahmadi, 2014: 164) menjelaskan bahwa wawancara adalah sebuah percakapan berupa tanya jawab yang bertujuan untuk memperoleh informasi dalam topik tertentu secara lebih akurat yang dibutuhkan oleh peneliti. Metode pengumpulan data melalui wawancara dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan-pertanyaan pada informan untuk memperoleh informasi yang relatif objektif. Oleh karena itu wawancara disini dilakukan pada enam orang yang terbagi menjadi dua orang dari pihak internal usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo yaitu Ibu Naili Farikhah selaku owner dan Siti Zulaikha selaku penanggung jawab umum Lily Tumpeng Catering Ponorogo, dua orang dari pelanggan Lily Tumpeng Catering Ponorogo yaitu Ibu Neira Fatma dan Ibu Ika Wulandari serta dua orang ahli ekonom khususnya dalam bidang study kelayakan usaha yaitu Fatkhur Rohman Effendi, S.E., Ak., MM. selaku dosen Ekonomi di IAIN Ponorogo dan Faruq Samtohana, MM., selaku ahli ekonomi dan Owner dari CV. Sahilla Fashion Ponorogo. Berikut daftar wawancara yang akan peneliti ajukan kepada informan:

A. Pihak Internal usaha

1. Bagaimana sejarah berdirinya Lily Tumpeng Catering Ponorogo?
2. Bagaimana Struktur dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo?
3. Apa saja produk yang ditawarkan oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo?
4. Apa yang menjadi kelebihan produk Lily Tumpeng dari usaha catering lainnya?

5. Apa saja yang menjadi kendala dalam usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo?
6. Bagaimana cara Lily Tumpeng Catering Ponorogo menghadapi persaingan pasar?
7. Apa saja biaya rata-rata yang dikeluarkan untuk memproduksi produk Lily Tumpeng Catering Ponorogo?
8. Berapa omzet yang diterima oleh Lily Tumpeng?

B. Pelanggan

1. Darimana anda tahu Lily Tumpeng Catering Ponorogo?
2. Bagaimana kesan anda dengan produk Lily Tumpeng Catering Ponorogo?
3. Seberapa sering anda melakukan pemesanan di Lily Tumpeng Catering Ponorogo?
4. Setelah anda melakukan pemesanan pada Lily Tumpeng Catering Ponorogo apakah anda merekomendasikan kepada saudara, teman dan kolega anda untuk melakukan pesanan di Lily Tumpeng Catering Ponorogo?

C. Ahli Ekonomi

1. Bagaimana pendapat anda mengenai penilaian study kelayakan bisnis pada usaha yang sudah berdiri beberapa tahun?
2. Bagaimana pendapat anda tentang Revenue cost sebagai alat utama untuk menilai kelayakan usaha yang sudah berdiri beberapa tahun?

2. Observasi

Ahmadi (2014:161) mengatakan bahwa upaya pengumpulan data dengan tujuan untuk mendeskripsikan subjek penelitian, partisipasi individu di sekitarnya, kegiatan-kegiatan yang terjadi, dan makna yang terkandung pada subjek penelitian. Melalui metode observasi peneliti dapat terjun langsung menggunakan panca indra untuk mengamati subjek yang diteliti. Hasil yang diperoleh dari metode observasi pada penelitian ini adalah data yang berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan dan besarnya pendapatan yang diterima oleh pihak Lily Tumpeng Catering Ponorogo Ponorogo.

3.7 Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis deskriptif yang menunjukkan dan mengimplementasikan metode perhitungan *revenue cost ratio* di laporan keuangan Lily Tumpeng Catering Ponorogo dan mengukur tingkat kelayakan bisnis usaha ini. Adapun Langkah-langkah analisis data yang dilakukan adalah:

1. Mencantumkan dan mengidentifikasi data sekunder berupa biaya-biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo yang kemudian diolah menggunakan data primer yang berupa hasil wawancara terhadap pihak terkait kemudian dikembangkan dan diasumsikan berdasarkan teori dipakai.
2. Analisis perlakuan akuntansi pendapatan menggunakan metode *revenue cost ratio* terhadap usaha terkait untuk melakukan penilaian kelayakan bisnis. Secara matematis *revenue cost ratio* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Dimana:

R/C = Revenue cost ratio

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya (didapat dari total biaya tetap dan biaya variable)

Suatu usaha dikatakan memenuhi kriteria kelayakan usaha apabila R/C bernilai positif ($R/C > 1$) dengan perbandingan:

$R/C < 1$ maka usaha tidak layak

$R/C = 1$ maka usaha ada pada titik impas

$R/C > 1$ maka usaha memenuhi kelayakan

3. Proses terakhir dari analisis data adalah kesimpulan dan verifikasi. Peneliti akan membuat kesimpulan awal yang bersifat sementara yang dapat berubah atau tidak sesuai bukti-bukti data valid yang berada dilapangan.



BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Demografi Ponorogo

Kabupaten Ponorogo terletak di wilayah barat Provinsi Jawa Timur dengan luas wilayah 1371.78 KM² dengan ketinggian antara 92 sampai dengan 2563 m di atas permukaan laut yang dibagi menjadi 2 sub area, yaitu area dataran tinggi yang meliputi Ngrayun, Sooko, Pudak dan Ngebel dan daerah dengan dataran rendah yang mana meliputi seluruh kecamatan di Ponorogo selain 4 kecamatan di atas. Secara administratif Kabupaten Ponorogo terbagi ke dalam 21 Kecamatan, 305 desa atau kelurahan, 2.272 Rukun Warga (RW) dan 6.842 Rukun Tetangga (RT). Adapun batas-batas wilayah Ponorogo adalah sebagai berikut:

- a. Utara: Kabupaten Madiun, Kabupaten Magetan dan Kabupaten Nganjuk
- b. Selatan: Kabupaten Pacitan
- c. Timur: Kabupaten Tulungagung dan Kabupaten Trenggalek
- d. Barat: Kabupaten Pacitan dan Kabupaten Wonogiri (Jawa Tengah)

4.2 Profil Usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo

Lily Tumpeng Catering Ponorogo adalah usaha yang bergerak pada bidang jasa boga (Catering). Dari wawancara yang penulis lakukan dengan ibu Naili Fariyah pada tanggal 6 Maret 2021 sebagai berikut:

“Lily Tumpeng Catering Ponorogo mulai dirintis pada 8 januari tahun 2014 jadi sudah berdiri sekitar hampir 7 tahun.”

Lily Tumpeng Catering Ponorogo, bertepatan pada hari Rabu tanggal 8 Januari 2014 Lily Tumpeng Catering Ponorogo resmi didirikan oleh Ibu Naili Farihah. Usaha ini bertempat di Jl. Parang Centung nomor 12, Pasar pon, Desa Patihan Wetan, Kecamatan Babadan, Ponorogo atau tepatnya di lingkup areal Pondok Pesantren Mambaul Hikmah (PPMH) Ponorogo dengan SIUP 503/542/405.16/2018 tertulis tanggal 20 April 2018. Usaha ini terdaftar sebagai anak perusahaan dari CV. Siamatrah yang bergerak pada usaha perdagangan besar barang dan jasa dalam bidang jasa tata boga jenis catering. Selama sekitar 7 tahun sejak berdirinya usaha ini, tidak lepas dari perjuangan yang besar dari Ibu Naili Farihah. Dimulai dari mengenalkan rasa pada khalayak umum dengan cara testimoni ke suami dan saudara-saudara dekat yang ulang tahun, sampai suatu hari ada teman dari Ibu Naili Farihah yang minta dibuatkan tumpeng, kemudian mendapat respon positif yang menjadi titik balik. Mulai dari sana Ibu Naili Farihah mulai intens memasarkan produknya lewat social media seperti Instagram, whatsapp dan facebook.

Seiring berjalannya waktu usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo semakin berkembang dengan tingkat pendapatan yang selalu naik dari tahun ke tahun. Tingkat pendapatan rata-rata Lily Tumpeng Catering Ponorogo sendiri meningkat hingga 5% setiap tahun. Hal ini menuntut Lily Tumpeng Catering Ponorogo untuk terikat dengan badan hukum. Hingga pada tahun

2018 Lily Tumpeng Catering Ponorogo memiliki inisiatif untuk menjadi anak perusahaan dibawah naungan CV. Siamatrah. Dengan menjadi bagian dari CV. Siamatrah usaha ini dapat menggandeng instansi resmi seperti IAIN Ponorogo, Universitas Muhammadiyah Ponorogo serta Perbankan Swasta maupun Perbankan negeri. Dengan segala usaha dan do'a akhirnya Lily Tumpeng Catering Ponorogo bisa terus eksis dan berkembang hingga saat ini.

Dari wawancara yang penulis lakukan dengan ibu Nailly Farihah pada tanggal 6 Maret 2021 sebagai berikut:

“Karna usaha ini brand nya tumpeng, produk utamanya ya tumpeng itu sendiri. Kemudian selain itu ada nasi box ayam, nasi bento, nasi ayam lodho. Dan yang paling banyak diminati saat ini ada nasi besek dan nasi wakul. Kemudian yang terbaru ada pudding buah mas. Alhamdulillah berkat usaha dan do'a usaha saya ini sudah sampai seperti sekarang”

Dapat diketahui bahwa produk yang disediakan oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo sangat bermacam-macam mulai dari nasi tumpeng sampai nasi bento. Produk yang menjadi ikon Lily Tumpeng Catering Ponorogo adalah nasi tumpeng dengan segala bentuk dan variasinya. Adapun produk yang disediakan oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo adalah nasi tumpeng dengan ukuran mini, medium dan large, nasi box, nasi bento dengan berbagai bentuk, nasi liwetan, nasi lodho dan yang paling baru adalah pudding buah. Lily Tumpeng Catering Ponorogo memberikan pilihan untuk isi dari produk yang dipasarkan sehingga pelanggan dapat menentukan sendiri isi dari pesannya. Berikut tabel yang menunjukkan produk yang dijual oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo:

Tabel 4.1 Produk Lily Tumpeng Catering Ponorogo

(dalam rupiah)

No	Jenis Produk	Tipe produk	Ketentuan	Harga
1	Nasi Tumpeng	Mini	Minimal order 25	30.000 – 100.000
		Medium		350.000
		Liwetan		300.000
		Large		700.000 – 100.000
2	Nasi box		(minimal order 25 box)	17.500
3	Nasi bento	Hello kitty, angry birds		17.500
		Spongebob		25.000
4	Nasi lodho		(minimal order 25 box)	25.000
5	Nasi liwetan		(minimal order 25 box)	20.000
6	Puding buah			5.000 – 200.000
7	Nasi besek		(minimal order 25 box)	25.000 – 50.000
8	Nasi wakul	Kecil		100.000
		Besar		200.000
9	Snack Box			10.000 - 25.000
10	Nasi ayam bakar kampung			25.000

Sumber wawancara diolah oleh peneliti, 2021.

Selain dari berbagai macam produk yang dipasarkan, variasi pengemasan yang sangat baik dan cantik menjadi daya tarik pelanggan. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya total penjualan produk dari tahun ke tahun. Dengan meningkatnya penjualan maka omzet yang diterima oleh usaha

akan mengalami kenaikan. Tercatat sampai saat ini Lily Tumpeng mampu meraih omzet hingga 20 juta untuk satu kali pesanan.

Dari hasil penelitian sebelumnya oleh Ibnu Sajari, dkk. (2017) menunjukkan bahwa usaha argoindustri keripik UD. Mawar menguntungkan dan layak untuk diusahakan karena memiliki R/C sebesar 1,57 sedangkan B/C 0,57 dan ROI sebesar 57%. Dengan kata lain UD. Mawar sudah mencapai standar kelayakan berdasarkan R/C dan B/C yang artinya secara produksi dan penjualan sudah memenuhi kriteria kelayakan. Dari penelitian tersebut belum diketahui apakah bidang usaha yang diteliti sudah memenuhi kriteria dalam hal eksternal yaitu pemasaran dan sosial.

Dalam usaha ini aspek social sendiri ditunjukkan oleh Ibu Nailly Fariyah sendiri dengan tidak menggunakan semua keuntungan tersebut untuk keperluan pribadi. Karena berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan ibu Nailly Fariyah pada tanggal 6 Maret 2021 sebagai berikut:

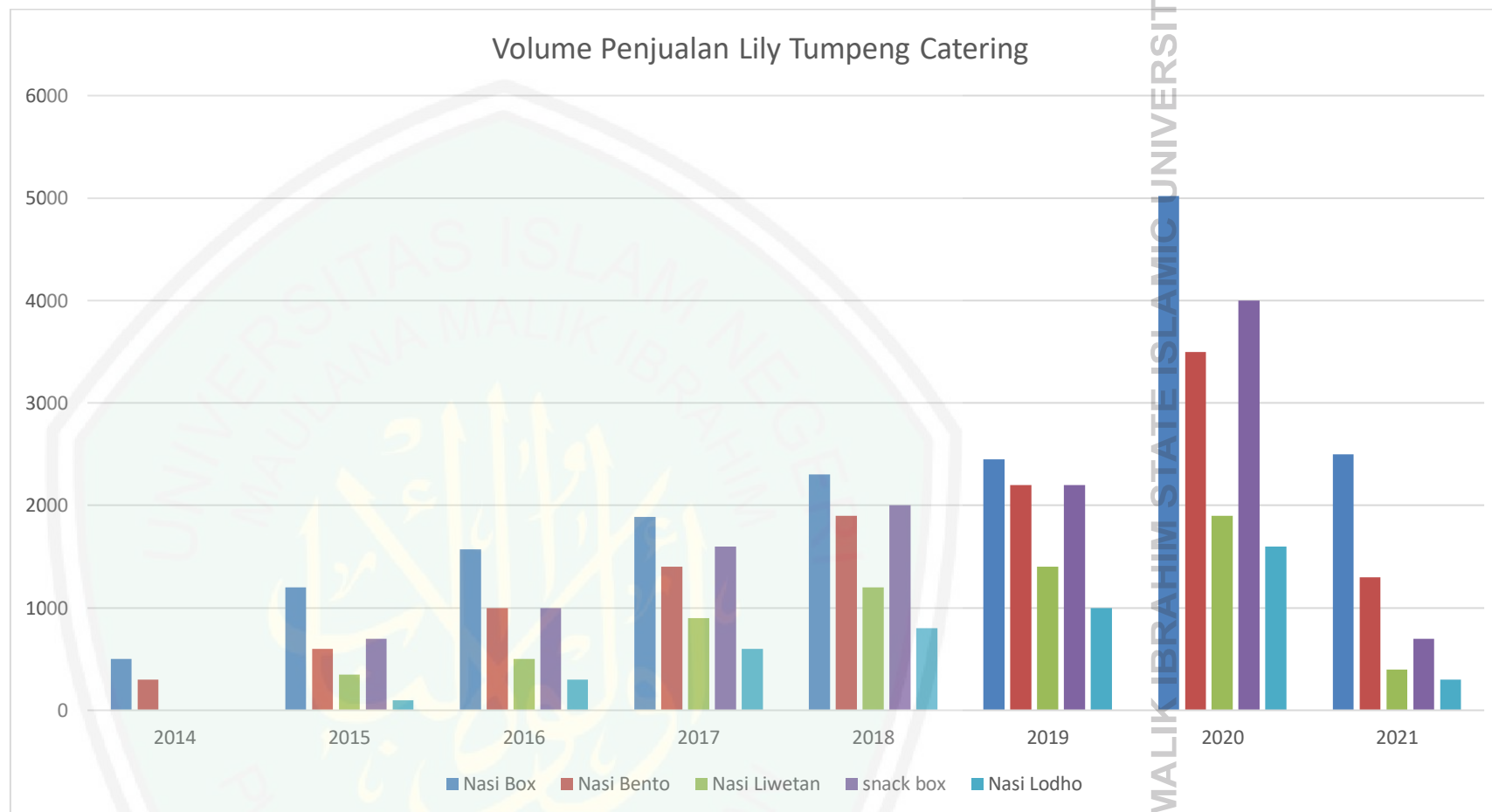
“walaupun ada karyawan dari luar juga tapi lebih banyak dari santri begitu. Kan nantinya juga keuntungannya kembali lagi pada pesantren, untuk kebutuhan fasilitas pesantren.”

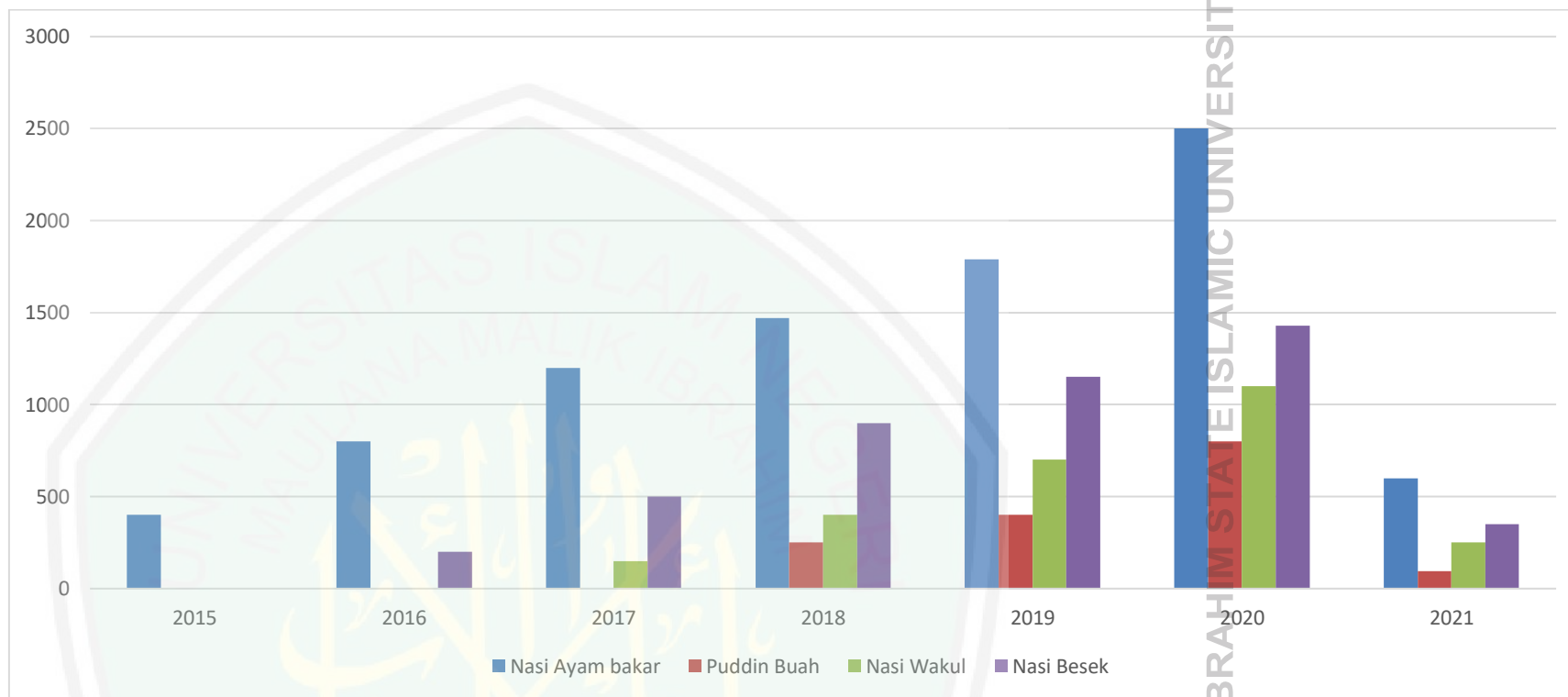
Sebagian keuntungan dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo digunakan untuk meningkatkan fasilitas dan Pondok Pesantren Mamba’ul Hikmah. Jika dalam istilah ekonomi hal ini disebut dengan istilah *Corporate Social Responsibility* (CSR). Dengan berada di lingkup area pondok pesantren maka CSR diarahkan untuk meningkatkan fasilitas pondok pesantren

diantarnya yaitu pembangunan kamar santri, pembangunan musholla, pembelian inventaris pondok dan lain-lain. Adapun tingkat penjualan Lily Tumpeng digambarkan sebagaimana grafik di bawah dibawah:



Gambar 4.1 Volume Penjualan Lily Tumpeng Catering Ponorogo Tahun 2014-2021





Tabel diatas menunjukkan bahwa penjualan dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang cukup pesat. Terlihat penjualan meningkat sebanyak 3000 produk setiap tahun. Dengan meningkatnya penjualan akan berpengaruh pada biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo.

Berikut adalah tabel biaya dan pendapatan dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo dari tahun 2014 sampai dengan Februari 2021:

Tabel 4.3
Total biaya dan total pendapatan Lily Tumpeng Catering Ponorogo
Tahun 2014-2020

(dalam rupiah)

Tahun	Total Biaya	Total Pendapatan
2014	25.760.400	32.200.500
2015	53.259.200	66.574.000
2016	87.904.400	109.880.500
2017	98.587.200	123.234.000
2018	105.918.400	132.398.000
2019	120.712.720	150.890.900
2020	253.898.560	317.373.200

Sumber wawancara diolah oleh peneliti, 2021.

Sejalan dengan penjualan yang meningkat biaya yang dikeluarkanpun juga terus meningkat setiap tahun. Tercatat dalam tabel diatas biaya meningkat signifikan dari tahun ke tahun. Dalam konsepnya biaya harus sejalan dengan pendapatan yang diterima untuk melihat potensi keuntungan atau kerugian sebuah usaha.

Karena usaha ini bergerak dalam bidang tata boga jenis catering yang bersistem memproduksi barang ketika ada pesanan, maka biaya yang dikeluarkan akan berdampak pada pendapatan yang diterima, oleh karena itu, pada tabel diatas sudah membuktikan bahwa usaha Lily Tumpeng Catering ini juga mengalami peningkatan signifikan pada pendapatan setiap tahunnya.

Merupakan sebuah kebetulan ketika peneliti sedang melakukan penelitian bertepatan dengan fenomena pandemi Covid-19 yang melanda seluruh dunia tidak terkecuali wilayah Ponorogo dan sekitarnya. Penerapan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di Ponorogo akan menjadi pengaruh besar bagi seluruh pelaku usaha. Dampak yang diterima usaha terkait dengan adanya pandemi kepada usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo ini terbilang cukup unik karena tidak catering paribus. Selama pandemi covid-19 Lily Tumpeng Catering Ponorogo mendapat order atau pesanan yang melimpah. Dari wawancara yang penulis lakukan dengan ibu Siti Zulaikha pada tanggal 10 Maret 2021 sebagai berikut:

“Alhamdulillah selama pandemic ini rata rata satu bulan kami bisa menjual 2000 box nasi catering, jika dibandingkan dengan sebelum pandemic mungkin naik nya sangat pesat. Soalnya kondisi lock down seperti ini, orang-orang memilih untuk saling mengirim nasi box atau nasi tumpeng sebagai ganti tidak bisa mengadakan suatu acara.”

penjualan selama pandemi mencapai 2000 box setiap bulan. Hal ini terjadi karena larangan untuk melakukan kegiatan yang bersifat massal, sehingga masyarakat yang mengadakan acara seperti pernikahan, ulang tahun dan hari besar keagamaan memiliki alternatif untuk saling berkirim makanan. Dalam lingkup wilayah Ponorogo Lily Tumpeng Catering Ponorogo adalah usaha Catering paling populer dikarenakan rasa yang khas dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo serta bentuk dan kemasan yang menjadi hal menarik bagi pelanggan.

Selain pandemi covid-19 yang menjadi batu sandungan dari usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo adalah pesaing atau kompetitor. Hal ini disampaikan oleh ibu Nailly Fariyah pada tanggal 6 Maret 2021 sebagai berikut:

“Yang menjadi kendala saya ketika bisnis Lily Tumpeng Catering selama kurang lebih 7 tahun ini yaitu para pesaing yang hanya ingin menjatuhkan usaha saya. Dengan cara apa? Yakni dengan cara menjatuhkan harga pasaran dari produk yang saya jual. Contohnya tumpeng yang saya jual harganya 350 ribu, para pesaing itu membuat usaha catering abal-abal dan menjual produk yang sama dengan harga 250 ribu, itu kan sudah jauh dari harga pokok saya begitu mas.”

Ada beberapa model kompetitor dari banyak kompetitor yang bersaing dengan sehat sampai kompetitor yang bermain curang. Kompetitor yang paling banyak ditemui adalah kompetitor yang bermain curang dengan cara

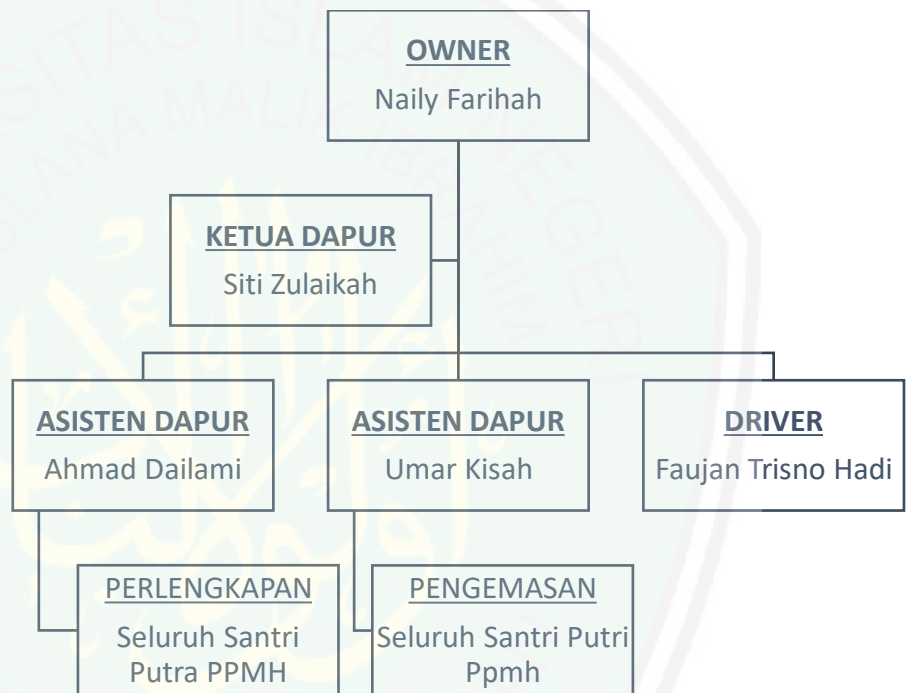
mendirikan perusahaan fiktif yang menjual tumpeng dengan harga jual yang sangat jauh dibawah harga pasar meskipun harga jual tersebut berada dibawah Harga Pokok Produksi (HPP). Akibatnya pelanggan akan lebih memilih untuk memesan di tempat yang harganya lebih murah dan jika berjalan terus maka usaha yang menetapkan harga jual diatasnya lambat laun akan gulung tikar. Namun dalam praktiknya usaha fiktif ini hanya mampu bertahan paling lama satu bulan. Hal ini dikarenakan harga menentukan kualitas, sehingga dengan harga dibawah rata-rata maka kualitas yang diberikan juga ikut menurun. Oleh karena itu Lily Tumpeng Catering Ponorogo sendiri menghadapi dengan tetap menjual dengan harga awal yang memang di ambang harga pokok akan tetapi kualitas dan kuantitas dari produk lebih ditingkatkan sebab kepuasan pelanggan adalah komponen yang paling diperhatikan oleh usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo.

4.3 Struktur Organisasi

Ibu Naili Fariyah sendiri memiliki tim Catering tumpeng yang dimana terdiri dari santriwan dan santriwati PPMH yang mahir pada bidangnya, seperti bidang memasak, memasarkan, fotografi dan pengiriman. Hal ini tentu sangat menguntungkan pada usaha jika dilihat dari kacamata ekonomi, dimana asas ekonomi menyebutkan “Mengeluarkan modal yang serendah-rendahnya untuk mengambil keuntungan setinggi-tingginya”. Dengan berkurangnya biaya tenaga kerja maka keuntungan yang diterima oleh usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo akan lebih maksimal. Hal ini dikuatkan oleh ibu Siti Zulaikha pada 10 Maret 2021 sebagai berikut:

“Untuk bagian memasak ada 3 orang staff utama, yaitu saya sebagai kepala dapur, dailami dan umar sebagai asisten memasak saya kemudian ada 2 orang staff tambahan yang di panggil jika dibutuhkan mas.”

Berikut ini adalah tabel struktur organisasi dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo:



Bagan 4.1 Struktur Organisasi Lily Tumpeng Catering Ponorogo Ponorogo
(sumber wawancara dan diolah oleh penulis)

Adapun job desk dari setiap bagian adalah sebagai berikut :

1. Ketua dapur :
 - a. Mengkoordinir seluruh kegiatan operasional
 - b. Mengontrol asisten dapur
 - c. Mengolah bumbu untuk memasak
 - d. Memasak hidangan catering

2. Asisten Dapur :

- a. Prepare bahan bahan untuk memasak
- b. Memasak nasi untuk catering
- c. Menyiapkan hidangan untuk catering

3. Driver :

- a. Mengirim produk pesanan catering kepada pelanggan
- b. Mengambil pesanan bahan makanan dari *supplier*
- c. Bertanggung jawab terhadap perawatan kendaraan

4. Perlengkapan :

- a. Mempersiapkan bahan untuk pengemasan
- b. Membantu driver dalam mengirim produk ke konsumen

5. Pengemasan :

- a. Melakukan pengemasan produk
- b. Membersihkan tempat produksi

Selain dari segi tenaga kerja, Lily tumpeng sendiri juga diuntungkan dengan lokasi yang strategis ditengah kota. Akses jalan menuju kampus dan perkantoran bisa dijangkau dengan mudah. Terbukti pelanggan utama dari Lily tumpeng adalah kampus kampus, seperti IAIN Ponorogo, Universitas Muhamadiyah Ponorogo dan Insuri Ponorogo. Selain kampus, pelanggan tetap dari Lily tumpeng ini adalah badan pemerintahan seperti Polres, TNI dan badan pemerintah lainnya serta perusahaan yang bersifat kantor seperti perbankan.

4.4 Visi Dan Misi

Ada beberapa komitmen yang menjadi pegangan Lily Tumpeng Catering Ponorogo yang menjadikan usaha ini berkembang dengan cepat. Adapun komitmen tersebut dituangkan dalam visi dan misi dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo. Komitmen tersebut disebutkan oleh ibu Nailly Farihah pada 6 Maret 2021 sebagai berikut:

“Kami mempertahankan kualitas rasa, karena yang menjadi daya Tarik pertama dari usaha kuliner adalah rasa, kemudian kami juga menjamin ke higienisan produk kami. Kami selalu menjaga kebersihan bahan dan kebersihan dapur karena mau bagaimanapun makanan sehat itu adalah makanan yang higienis. Kemudian yang menjadi kelebihan produk kami adalah kemasan yang baik, sehingga pelanggan benar benar puas dengan produk kami. Untuk harga kami juga memberi harga yang terjangkau mas, sehingga bisa dijangkau berbagai kalangan”

Adapun visi dan misi Lily Tumpeng Catering Ponorogo adalah sebagai berikut:

1. Visi

Visi dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo adalah “Menjadi Catering Professional Dan Terpercaya” melalui kepuasan pelanggan sebagai komitmen yang paling diutamakan oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo untuk menjadi catering yang professional dan terpercaya.

2. Misi

Nilai-nilai yang selalu ditanamkan oleh owner Lily Tumpeng Catering Ponorogo kepada seluruh karyawannya adalah “selalu berusaha dan beribadah”. Nilai-nilai ini sekaligus menjadi misi yang diterapkan oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo untuk mencapai visi dari usaha tersebut. Dimana perusahaan selalu berusaha melakukan yang terbaik bagi semua pihak baik dari karyawan, konsumen dan terutama pada pihak usaha sendiri dengan menerapkan beberapa hal, yaitu :

1. Kualitas rasa makanan yang enak
2. Kerapian dalam packing box
3. Kebersihan makanan atau Higienis
4. Ketepatan waktu dalam pengantaran pesanan

Selain berusaha sekuat tenaga haruslah dibarengi dengan do'a dan tawakkal kepada Allah SWT hal itu yang selalu ditanamkan oleh pimpinan usaha kepada seluruh naggota Lily Tumpeng Catering Ponorogo. Kemudian karena pemasaran usaha ini adalah dengan social media, maka diperlukan kesesuaian dengan apa yang dipasang di social media. Lily Tumpeng Catering Ponorogo memiliki komitmen produk yang dijual harus sesuai dengan apa yang ada pada gambar yang di pasang pada social media. Tujuan dari hal ini adalah kepercayaan pelanggan untuk melakukan *repeat order* atau pemesanan kembali.

4.5 Pembahasan

4.5.1 Klasifikasi Biaya Lily Tumpeng Catering Ponorogo

Dalam menjalankan bisnis tentunya tidak lepas dengan pengeluaran baik untuk aktivitas operasional maupun untuk aktivitas produksi. Semua aktivitas dapat di ukur dengan satuan uang yang lazim di sebut dengan biaya. Aktivitas ini merupakan pengorbanan waktu, tenaga dan pikiran, material untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Begitupun dengan Lily Tumpeng Catering Ponorogo yang berjalan dalam usaha bidang kuliner tentunya melakukan berbagai aktivitas mulai dari yang berkaitan langsung dengan produksi hingga aktivitas pendukung diluar proses produksi seperti pengiriman produk dan pemasaran produk.

Pada penelitian ini peneliti membagi pengeluaran atau biaya Lily Tumpeng Catering Ponorogo menjadi dua kelompok yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh sebuah usaha sesuai dengan volume produksi sedangkan biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh sebuah usaha dengan jumlah tetap tanpa memandang volume yang diproduksi. Berdasarkan hasil observasi pada usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo penulis mengklasifikasikan biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel untuk satu kali pesanan sebagaimana dalam tabel berikut:

Tabel 4.5 Biaya variabel Lily Tumpeng Catering Ponorogo

(dalam rupiah)

No	Bahan	Harga
1.	Beras	20.000
2.	Ayam	55.000
3	Box	6.000
4	Sayuran	22.000
5	Daging	28.000
6	Bumbu	50.000
7	Tampah	15.000
8	Garnis	20.000
Total		216.000

Sumber wawancara dan diolah oleh peneliti, 2021.

Tabel 4.6 Biaya tetap Lily Tumpeng Catering Ponorogo

(Dalam rupiah)

No.	Biaya operasional	Harga perolehan	Periode	Keterangan	Harga
1	Kendaraan	60.000.000	10 tahun	Penyusutan setiap bulan	500.000
2	Tenaga kerja langsung		1 bulan	3 orang	1.000.000
3	Tenaga Kerja tidak langsung		2 kali satu minggu x 4 minggu	2 orang	800.000
4	Biaya lain lain		1 bulan	Listrik, wifi	662.500
Total					2.962.500

Sumber wawancara diolah oleh peneliti, 2021.

Untuk pesanan dengan keadaan khusus terdapat perbedaan dalam pengeluaran biaya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pengeluaran biaya pada pesanan khusus Lily Tumpeng Catering Ponorogo diantaranya

adalah diskon pembelian, penambahan tenaga kerja dan penambahan jumlah bahan produksi.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sample pembiayaan dari bulan Januari 2020 sampai dengan Februari 2021. Hal ini dikarenakan pada waktu penelitian dilakukan terdapat fenomena pandemi covid-19 yang menyebabkan ketidak stabilan harga beli bahan baku dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo ini. Berikut perincian biaya variabel dan biaya tetap usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo :

Tabel 4.7
Total biaya Lily Tumpeng Catering Ponorogo
Bulan Januari 2020-Februari 2021

(dalam rupiah)

Bulan	Tahun	Biaya Variabel	Biaya Tetap
Januari	2020	14.786.500	2.962.500
Februari	2020	15.534.000	2.962.500
Maret	2020	15.723.000	2.962.500
April	2020	16.291.500	2.962.500
Mei	2020	18.399.000	2.962.500
Juni	2020	18.943.000	2.962.500
Juli	2020	19.923.000	2.962.500
Agustus	2020	20.583.000	2.962.500
September	2020	20.650.000	2.962.500
Oktober	2020	21.989.000	2.962.500
November	2020	22.600.000	2.962.500
Desember	2020	23.489.000	2.962.500
Januari	2021	26.000.000	2.962.500
Februari	2021	23.700.000	2.962.500
Total		279.656.000	41.489.000
Total Biaya		320.086.000	

Sumber wawancara

Berdasarkan tabel biaya diatas dapat di tarik sebuah kesimpulan biaya setiap bulan terus mengalami kenaikan. Kenaikan biaya disebabkan oleh dua

hal yaitu harga pasar bahan baku produk Lily Tumpeng Catering Ponorogo ini mengalami ketidak stabilan. Sehingga pengeluaran biaya untuk bahan baku tertentu masih mengikuti harga pasar dan di klasifikasikan ke dalam biaya variabel. Kemudian bertambahnya jumlah pemesanan produk juga menjadi salah satu alasan kenaikan biaya dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo. Tercatat selama 14 bulan biaya variabel yang dikeluarkan sebesar Rp. 279.656.000 dan biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp. 41.489.000 dengan total biaya atau total *cost* sebesar Rp. 320.086.000.

4.5.2 Analisis Pendapatan (*revenue*) Lily Tumpeng Catering Ponorogo

Pendapatan merupakan tujuan utama dalam mendirikan sebuah usaha. yang berarti penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dan merujuk pada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan (*sales*), pendapatan jasa (*fees*), bunga (*interest*), dividen (*dividend*), dan royalti (*royalty*). Adapun pendapatan pada Lily Tumpeng sendiri berasal dari penjualan dan pendapatan jasa. Pendapatan jasa Lily Tumpeng Catering Ponorogo berasal dari pengiriman dan jasa pengadaan acara. Peneliti disini menggunakan sampel pendapatan Lily Tumpeng Catering Ponorogo dari bulan Januari 2020 sampai dengan bulan Februari 2021. Hal ini dikarenakan peneliti ingin melihat progress dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo selama masa pandemi mengalami penurunan penjualan atau mengalami kenaikan penjualan. Berikut tabel pendapatan Lily Tumpeng Catering Ponorogo selama masa pandemi :

Tabel 4.8
Total pendapatan Lily Tumpeng Catering Ponorogo
Bulan Januari 2020-Februari 2021

(dalam rupiah)

Bulan	Tahun	Pendapatan (<i>revenue</i>)
Januari	2020	21.298.800
Februari	2020	22.195.800
Maret	2020	22.422.600
April	2020	23.104.800
Mei	2020	25.633.800
Juni	2020	26.286.600
Juli	2020	27.462.600
Agustus	2020	28.254.600
September	2020	28.355.000
Oktober	2020	29.941.800
November	2020	30.675.000
Desember	2020	31.741.800
Januari	2021	34.755.000
Februari	2021	31.955.000
Total		384.103.200

Berdasarkan tabel pendapatan diatas dapat di tarik sebuah kesimpulan bahwa pendapatan setiap bulan terus mengalami kenaikan. Kenaikan pendapatan merupakan kegiatan yang diluar kebiasaan pada umumnya. Pada masa pandemi rata rata penjualan mengalami penurunan, akan tetapi pada usaha Lily Tumpeng ini mengalami kenaikan penjualan yang signifikan jika dibandingkan pada tahun sebelumnya. Tercatat selama 14 bulan terakhir Lily Tumpeng Catering Ponorogo menerima pendapatan sebesar Rp. 384.103.000.

4.5.3 Analisis Revenue Cost Ratio

Ketika melakukan Analisis pendapatan secara mendalam dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa perhitungan untuk menentukan rasio yang dapat menilai kemampuan biaya atau pun kemampuan modal yang digunakan untuk menghasilkan penerimaan usaha, seperti *Revenue Cost Rasio* (R/C). dalam penelitian ini *Revenue Cost Rasio* (R/C) digunakan sebagai dasar penilaian kelayakan sebuah usaha. Dimana suatu usaha dikatakan memenuhi kriteria kelayakan usaha apabila R/C bernilai positif ($R/C > 1$) dengan perbandingan sebagai berikut :

$R/C < 1$ maka usaha tidak layak

$R/C = 1$ maka usaha ada pada titik impas

$R/C > 1$ maka usaha memenuhi kelayakan

Untuk menghitung *Revenue Cost Rasio* (R/C) ada dua komponen yang menjadi dasar perhitungan rasio yaitu biaya dan pendapatan atau *revenue*. Dari hasil penelitian menunjukkan total biaya adalah 320.086.000 dan total pendapatan sebesar Rp. 384.103.000. melihat rincian data diatas maka untuk melihat *Revenue Cost Rasio* (R/C) digunakan rumus sebagai berikut :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Dimana :

R/C = Revenue cost ratio

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya (didapat dari total biaya tetap dan biaya variabel)

Analisis perhitungan *revenue cost ratio* dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo adalah sebagai berikut :

$$R/C = \frac{\text{Rp. 384.103.000}}{\text{Rp. 320.086.000}} = 1,2$$

Dapat disimpulkan bahwa nilai *revenue cost ratio* lebih besar dari satu atau lebih tepatnya ada diangka 1,2 dimana setiap 100 Rupiah yang dikeluarkan oleh perusahaan akan menghasilkan 120 Rupiah. Oleh karena itu usaha ini sudah memenuhi kriteria kelayakan usaha berdasarkan *revenue cost ratio*.

4.5.4 Analisis Kelayakan Usaha

Menurut Kasmir dan Jakfar (2014) studi kelayakan bisnis atau usaha adalah kegiatan yang mempelajari secara mendalam atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak tidaknya usaha tersebut dijalankan. Untuk menentukan layak tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek diantaranya adalah aspek pemasaran, keuangan dan teknologi. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan aspek keuangan yang berfokus pada pendapatan karena analisis yang paling tepat untuk usaha yang sudah berjalan dan masih dalam posisi usaha mikro kecil menengah terutama pada usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo adalah aspek keuangan yang berkonsetrasi pada *revenue* atau pendapatan.

Jika menggunakan aspek lain seperti teknologi, SDM, lingkungan atau hukum akan menghasilkan analisis yang kurang maksimal sebab jika dilihat dari segi teknologi, usaha ini masih menggunakan sistem produksi manual. Sedangkan jika dilihat dari SDM dan Lingkungan usaha ini hanya memiliki karyawan tetap sebanyak 4 orang dan karyawan kontrak sebanyak 2 orang serta berada di lingkungan yang berorientasi pada hal spiritual bukan lingkungan bisnis. Jika dilihat dari aspek hukum usaha ini juga belum memiliki badan hukum sendiri atau masih berada dibawah naungan CV. Lain. Satu satunya yang dapat dilakukan analisis secara maksimal pada usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo ini adalah aspek pendapatan. Hal ini dikarenakan dengan memiliki tingkat pendapatan yang stabil atau cenderung naik maka usaha ini masih bisa berjalan dan dilanjutkan di masa mendatang.

Dari hasil penelitian pada aspek keuangan dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo diketahui bahwa dengan menggunakan *revenue cost ratio* telah memenuhi kriteria kelayakan usaha. Adapun nilai dari *revenue cost ratio* mencapai angka 1,2 diatas nilai minimal yaitu satu yang artinya setiap 100 rupiah yang dikeluarkan oleh usaha ini mampu mnghasilkan pendapatan sebesar 120 rupiah. Sehingga dapat dikatakan bahwa Usaha ini telah memenuhi standar kelayakan karena mampu menghasilkan keuntungan dibuktikan dengan hasil dari tingkat *revenue cost ratio* yang melebihi nialia minimal. Dengan demikian maka dapat disimpulkan juga bahwa arus *cashflow* Lily Tumpeng Catering Ponorogo termasuk sehat karena dengan niali *revenue cost ratio* yang tinggi mencerminkan pengeluaran dan

pendapatan usaha telah berjalan dengan baik. Selain itu hal menarik lainnya adalah selama masa pandemi ini usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo mengalami peningkatan pendapatan.

Berdasarkan hasil penelitian pendapatan Lily Tumpeng Catering Ponorogo Selama pandemi dipengaruhi oleh peralihan masyarakat untuk menggunakan jasa catering sebagai ganti dilarangnya acara yang berpotensi menyebarkan virus. Keadaan ini sangat menguntungkan bagi Lily Tumpeng Catering Ponorogo sebagai salah satu pilihan masyarakat Ponorogo yang membutuhkan jasa catering. Hal ini menyebabkan pendapatan yang diterima oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo terus mengalami peningkatan pada masa pandemi ini. Oleh karena itu usaha ini layak untuk terus dilanjutkan karena memiliki potensi yang menguntungkan di masa yang akan datang.

Dengan keadaan yang menunjukkan pendapatan dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo pada tahun 2020 sampai dengan bulan Februari tahun 2021 yang mengalami kenaikan yang signifikan. Fenomena ini sangat bertolak belakang dengan keadaan induk usaha yaitu CV. Siamatrah yang mengalami penurunan penjualan yang mengakibatkan pendapatan menurun secara signifikan sehingga arus pendapatan di dominasi oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo yang terhitung sebagai anak perusahaan. Oleh karena itu, Lily Tumpeng Catering Ponorogo melakukan penilaian kelayakan usaha untuk melepaskan diri dari CV. Siamatrah dan mendirikan badan usaha sendiri. Menurut hasil analisis kelayakan berdasarkan *revenue cost ratio* Lily Tumpeng catering Ponorogo sudah memenuhi standar kelayakan usaha.

Adapun hasil wawancara peneliti dengan ahli ekonomi yaitu Fathur Rochman Effendie, S.E., Ak. Sebagai berikut:

“Sangat penting melakukan study kelayakan bagi pebisnis dalam merintis usahanya. Nah fenomena melakukan study kelayakan setelah usahanya berdiri tentunya ada factor yang mempengaruhi usaha tersebut. Dari yang saya baca pada skripsi anda factor yang menyebabkan dilakukannya study kelayakan bisnis ini adalah sebagai upaya pemisahan Lily Tumpeng Catering terhadap yaitu CV. Siamatrah yang merupakan induk usaha dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo. Dengan hasil uji kelayakan tersebut maka ditemukan kalau usaha Lily tumpeng ini layak untuk berdiri sendiri serta dari keadaan CV. Siamatrah yang terus mengalami penurunan, maka Lily Tumpeng Catering bisa memisahkan diri dari CV. Siamatrah dengan dilakukannya kesepakatan dari kedua belah pihak.”

Bahwa Lily Tumpeng Catering Ponorogo dapat memisahkan diri dari CV. Siamatrah dengan prosedur yang berlaku. Selain itu Lily Tumpeng Catering Ponorogo juga harus melakukan pertemuan dengan CV. Siamatrah mengenai rencana dan kesepakatan bersama tentang pemisahan usaha. Sehingga dapat disimpulkan dari hasil analisis kelayakan usaha dan wawancara dengan salah satu ahli ekonomi bahwa Lily Tumpeng Catering Ponorogo dapat memisahkan diri dari CV. Siamatrah dengan catatan mengikuti prosedur yang berlaku dan melalui kesepakatan Bersama.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pendapatan dan kelayakan usaha pada usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo Ponorogo maka peneliti menyimpulkan bahwa

1. Usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo sudah memenuhi standar kelayakan usaha dari aspek keuangan pada bagian pendapatan dengan menggunakan *revenue cost ratio*. Hal ini dibuktikan dengan tingkat *revenue cost ratio* yang melebihi nilai minimal yaitu 1,2. Yang berarti setiap mengeluarkan biaya sebesar Rp. 100, maka Lily Tumpeng Catering Ponorogo memperoleh pendapatan sebesar Rp. 120.
2. Berdasarkan hasil analisis dan wawancara dengan ahli ekonomi maka Lily Tumpeng Catering Ponorogo dapat memisahkan diri dari CV. Siamatrah dengan catatan mengikuti prosedur yang berlaku dan melalui kesepakatan bersama.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian ini peneliti memberikan saran berupa:

1. Sebaiknya usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo lebih memperhatikan pencatatan untuk setiap biaya yang dikeluarkan

sehingga mempermudah dalam merencanakan pembiayaan usaha pada tahun-tahun berikutnya.

2. Sebaiknya Lily Tumpeng Catering Ponorogo mencatat setiap transaksi yang bersifat operasional dan non-operasional secara *computerized*, agar memudahkan dalam menghitung pendapatan dan menentukan anggaran untuk tahun-tahun berikutnya serta meminimalisir kesalahan dalam pencatatan.



DAFTAR PUSTAKA

- Afiyah, Abidatul dkk. 2015. *Analisis Study Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (study kasus pada Home Industry "Cokelat Cozy" kedamang Blitar)*.
- Ahmadi, Rulam. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Ar-Ruzz Media.
- Arif, Bachtiar dkk. 2002. *Akuntansi Pemerintahan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Artaman, Dewa Made Aris, dkk. 2015. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*. ISSN : 2337- 3067 (di akses pada 7 April 2021)
- Badan Pusat Statistik Ponorogo. 2021. *Ponorogo Dalam Angka 2021*. Ponorogo. Diperoleh tanggal 7 Maret 2021 dari <https://ponorogokab.bps.go.id/publikasi.html>
- Bogdan dan Taylor. 2012. Prosedur penelitian. Dalam Moelong. *Pendekatan Kualitatif*. Hal. 4. Jakarta: Rineka Cipta.
- Daengs, Achmad. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis. Ketua Lembaga Penelitian Pengabdian Masyarakat*. Fakultas Ekonomi Universitas 45.
- E Kieso, Donald, Jerry J. Weygandt and Terry D. Warfield. (2017). *Intermediate Accounting*. Jakarta: Erlangga.
- Fadhla, Teuku, Al Hamidi, As'ad. 2019. *Studi Usaha Tani Pada Kelayakan Pembenihan Padi Varietas Ciherang di Kecamatan Meureudu Kabupaten Pidie Jaya* (di akses pada 22 Februari 2021)
- Fadli, Saddam. 2015. *Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Tani Tomat di Kelurahan Boyaoge Kecamatan Tatanga Kota Palun* (di akses pada 7 Februari 2021)
- Ibnu, Sajari dkk. 2017. *Analisis Kelayakan Usaha Keripik Pada UD. Mawar di Gampong Betee Ie Liek Kecamatan Samalingga Kabupaten Bireuen* (di akses pada 25 Februari 2021)
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 209. *Standar Akuntansi Keuangan*. PSAK. No. 23: Pendapatan. Jakarta: Salemba Empat.
- Jhingan, M.L. 2009. *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*. Jakarta: PT. Grafindo Persada Indonesia.

- Jumingan. 2014. *Study Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir. Jakfar. 2014. *Analisis laporan keuangan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Kasmir. Jakfar. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi revisi. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kristanto, Vigih Hery Kristanto. 2018. *Metodologi Penelitian: Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah (KTI)*. Yogyakarta: DEEPUBLISH.
- Martani, Dwi. 2016. *Akuntansi Keuangan Menengah* edisi 2 buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2018. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: UPP STIM YKPN.
- Skousen, Stice. 2011. *Akuntansi keuangan (intermediate accounting)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono. 2012. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung : CV. Alfabeta
- Titi Rapini, SE.MM. 2014. *Diktat Manajemen Keuangan I dan II*. Ponorogo. Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
- Umar, Husein. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis (Edisi 2), Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis secara Komprehensif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Vianty Ranita, Sylvia, Hanum, Zubaidah. 2016. Revenue Cost dan analisis SWOT dalam pengembangan usaha. *Jurnal bisnis administrasi* vol. 05, Nomor 02, 14-19.

DAFTAR WAWANCARA

Wawancara dengan ibu Nailly Farihah pada tanggal 6 Maret 2021

1) Bagaimana sejarah berdirinya Lily Tumpeng Catering Ponorogo?

“Lily Tumpeng Catering Ponorogo mulai dirintis pada 8 Januari tahun 2014 jadi sudah berdiri sekitar hampir 7 tahun. Pada awalnya, karena saya hobi masak dan berkreasi maka saya berpikir bagaimana jika saya membuat usaha yang berkaitan dengan tumpeng. Usaha ini saya pilih karena saya ingin membuat kembali tumpeng menjadi tren dan pilihan masyarakat Ketika mengadakan acara seperti itu. Pada waktu itu saya memulai dengan membuat suami saya Ketika ulang tahun, kemudian pada keponakan saya yang ulang tahun kemudian saya ambil gambarnya dan saya posting di facebook dan Instagram. Nah setelah itu ada teman saya yang mesan tumpeng di saya, terus saya buat dan responnya positif. Dari situlah usaha saya bisa booming dan viral di area Ponorogo. Dimuali dengan postingan saya di facebook waktu itu, dan usaha serta berdo'a kepada Allah alhamdulillah usaha ini bisa berkembang seperti saat ini”

2) Bagaimana Struktur dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo?

“Untuk struktur, saya kan sebagai owner dan untuk chefnya juga ada, tapi karena usaha ini berbasis makanan, saya tetap menghandle pembuatannya karena untuk mempertahankan rasa dan ciri khas dari Lily Tumpeng sendiri. Selain itu usaha ini berada di lingkup pesantren gitu, jadi untuk chef nya, pembantu chef, driver kami menggunakan tenaga dari santri, walaupun ada karyawan dari luar juga tapi lebih banyak dari santri begitu. Kan nantinya juga keuntungannya kembali lagi pada pesantren, untuk kebutuhan fasilitas pesantren. Karena pesantren kita berdirinya di tengah perkotaan, santri yang nderek disini di arahkan untuk menjadi bagian dari Lily Tumpeng catering. Sehingga nanti pas pulang ke rumah masing masing, selain mendapat ilmu juga dapat pengalaman.”

3) Apa saja produk yang ditawarkan oleh Lily Tumpeng Catering Ponorogo?

“Karna usaha ini brand nya tumpeng, produk utamanya ya tumpeng itu sendiri. Kemudian selain itu ada nasi box ayam, nasi bento, nasi ayam lodho. Dan yang paling banyak diminati saat ini ada nasi besek dan nasi wakul. Kemudian yang terbaru ada pudding buah mas. Alhamdulillah berkat usaha dan do’a usaha say aini sudah sampai seperti sekarang”

4) Apa yang menjadi kelebihan produk Lily Tumpeng dari usaha catering lainnya?

“Yang menjadi kelebihan Lily Tumpeng Catering ada pada rasanya mas. Kami mempertahankan kualitas rasa, karena yang menjadi daya Tarik pertama dari usaha kuliner adalah rasa, kemudian kami juga menjamin kehygienisan produk kami. Kami selalu menjaga kebersihan bahan dan kebersihan dapur karena mau bagaimanapun makanan sehat itu adalah makanan yang higienis. Kemudian yang menjadi kelebihan produk kami adalah kemasan yang baik, sehingga pelanggan benar benar puas dengan produk kami. Untuk harga kami juga memberi harga yang terjangkau mas, sehingga bisa dijangkau berbagai kalangan”

5) Apa saja yang menjadi kendala dalam usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo?

“Yang menjadi kendala saya ketika bisnis Lily Tumpeng Catering selama kurang lebih 7 tahun ini yaitu para pesaing yang hanya ingin menjatuhkan usaha saya. Dengan cara apa? Yakni dengan cara menjatuhkan harga pasaran dari produk yang saya jual. Contohnya tumpeng yang saya jual harganya 350 ribu, para pesaing itu membuat usaha catering abal-abal dan menjual produk yang sama dengan harga 250 ribu, itu kan sudah jauh dari harga pokok saya begitu mas.”

6) Bagaimana cara Lily Tumpeng Catering Ponorogo menghadapi persaingan pasar tersebut?

“Untuk dari pihak kami dalam menghadapi keadaan tersebut, kami mempertahankan dan meningkatkan kualitas rasa tapi tidak menurunkan

harga jual kami, karena jika kami menurunkan harga jual maka kami mengikuti alur mereka dong. Selain itu usaha abal-abal tersebut juga gak bertahan lama kok mungkin paling lama sekitar satu bulan. Jadi tinggal adu kuat saja, kami yang mempertahankan kualitas atau mereka yang menjatuhkan harga pasar”

- 7) Apa saja biaya rata-rata yang dikeluarkan untuk memproduksi produk Lily Tumpeng Catering Ponorogo?

“Kalo pesanan paling paling kecil 500 ribu kalua yang paling besar bisa sampai 20 juta. Tapi saya tidak bisa memperhitungkan setiap hari pengeluarannya berapa karena usaha tumpeng dan catering kan tidak pasti, kadang sehari bisa banyak kadang juga bisa sedikit tidsk menentu. Jadi seperti yang saya bilang tadi, kisaran 500 ribu yang paling kecil dan bisa sampai 20 juta yang paling banyak.”

- 8) Berapa omzet yang diterima oleh Lily Tumpeng?

“Untuk omzet Lily Tumpeng Catering sendiri, saya mengambil harga itu 20 sampai 25 persen dari biaya yang saya keluarkan. Jadi kalo biaya yang saya keluarkan 500 ribu saya biasanya menjual dengan harga 650 seperti itu. Untuk yang paling tinggi kemarin bisa sampai 25 juta sekali pesanan.”

Wawancara Dengan Ibu Siti Zulaikha 10 Maret 2021

1. Pada usaha Lily Tumpeng Catering anda menjabat sebagai apa bu?

“Di lily tumpeng catering ponorogo saya berada pada posisi kepala dapur atau kepala bagian memasak”

2. Untuk tim memasak sendiri ada berapa orang bu?

“Untuk bagian memasak ada 3 orang staff utama, yaitu saya sebagai kepala dapur, dailami dan umar sebagai asisten memasak saya kemudian ada 2 orang staff tambahan yang di panggil jika dibutuhkan mas.”

3. Untuk keperluan memasak berapa biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pokok catering?

“Tergantung pesanan mas, karena ini usaha yang berbasis catering patokan biaya yang dikeluarkan juga tidak sama setiap harinya. Kadang 300 ribu kadang juga bisa 2 juta lebih mas. Intinya semua tergantung pesanan tumpeng”

4. Untuk masa pandemic ini bagaimana jalannya penjualan dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo sendiri?

“Alhamdulillah selama pandemic ini rata rata satu bulan kami bisa menjual 1000 box nasi catering, jika dibandingkan dengan sebelum pandemic mungkin naik nya sangat pesat. Soalnya kondisi lock down seperti ini, orang-orang memilih untuk saling mengirim nasi box atau nasi tumpeng sebagai ganti tidak bisa mengadakan suatu acara.”

Wawancara Dengan Ibu Neira Fatma (pelanggan Lily Tumpeng Catering Ponorogo) pada tanggal 7 April 2021

- 1) Darimana anda tahu Lily Tumpeng Catering Ponorogo?

“Saya tahu Lily Tumpeng ya dari teman teman saya, kemudian saya cek facebook dan instagramnya. Saya lihat respon para pembelinya ternyata banyak yang respon positif, jadi saya coba pesan produknya dan benar harga menunjukkan rasa, jadi sampai sekarang saya menjadi pelanggan dari lily tumpeng ini”

- 2) Bagaimana kesan anda dengan produk Lily Tumpeng Catering Ponorogo?

“Kesan saya untuk setiap produk Lily Tumpeng ini memiliki rasa yang khas jika dibandingkan dengan produk dari usaha catering yang lain. Jadi saya dan keluarga sangat puas dengan produk yang dijual oleh Lily Tumpeng ini”

- 3) Seberapa sering anda melakukan pemesanan di Lily Tumpeng Catering Ponorogo?

“Setiap saya mengadakan acara apapun saya selalu pesan di Lily Tumpeng, jadi kalo ditanya seberapa sering ya sering sekali mas, sampai saya dapat Merchandise setiap Lebaran dari Lily Tumpeng”

- 4) Setelah anda melakukan pemesanan pada Lily Tumpeng Catering Ponorogo apakah anda merekomendasikan kepada saudara, teman dan kolega anda untuk melakukan pesanan di Lily Tumpeng Catering Ponorogo?

“Sudah tentu saya merekomendasikan produk dari Lily Tumpeng ini kepada teman dan saudara-saudara saya. Selain rasanya yang memiliki ciri khas harganya pun juga terjangkau”

Wawancara Dengan Bapak Fathur Rochman Efendi, S.E., Ak. Pada Tanggal 8 April 2021

- 1) Bagaimana pendapat anda mengenai penilaian study kelayakan bisnis pada usaha yang sudah berdiri beberapa tahun?

“Sebenarnya kan study kelayakan bisnis dilakukan untuk usaha yang baru dirintis. Seorang pebisnis kalau di ibaratkan itu seperti orang yang berjalan di tengah hutan yang tidak mengetahui arah dan tidak memiliki petunjuk apapun, untuk itu orang tersebut harus memiliki kompas atau peta. Nah kompas dan peta tersebut adalah study kelayakan bisnis itu sendiri. Jadi sangat penting melakukan study kelayakan bagi pebisnis dalam merintis usahanya. Nah fenomena melakukan study kelayakan setelah usahanya berdiri tentunya ada factor yang mempengaruhi usaha tersebut. Dari yang saya baca pada skripsi anda factor yang menyebabkan dilakukannya study kelayakan bisnis ini adalah sebagai upaya pemisahan Lily Tumpeng Catering terhadap yaitu CV. Siamatrah yang merupakan induk usaha dari Lily Tumpeng Catering Ponorogo. Dengan hasil uji kelayakan tersebut maka ditemukan kalau usaha Lily tumpeng ini layak untuk berdiri sendiri serta dari keadaan CV. Siamatrah yang terus mengalami penurunan, maka Lily Tumpeng Catering bisa memisahkan diri dari CV. Siamatrah dengan dilakukannya kesepakatan dari kedua belah pihak.”

- 2) Bagaimana pendapat anda tentang Revenue cost sebagai alat utama untuk menilai kelayakan usaha yang sudah berdiri beberapa tahun?

“Sebagai usaha yang berorientasi pada kuliner dan berada pada posisi usaha menengah, ditambah dengan kondisi resesi seperti ini saya rasa menggunakan pendapatan atau revenue sebagai acuan dalam menilai kelayakan suatu usaha sudah bisa diterima. Karena bagaimanapun, berjalannya sebuah usaha dapat dilihat secara nyata dari arus cashflownya, alur perputaran keuangan usaha tersebut apakah sehat atau tidak. Jadi jika menggunakan metode revenue cost sebagai acuan sudah bisa diterima”



DAFTAR GAMBAR



PEMERINTAH KABUPATEN PONOROGO
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN
TERPADU SATU PINTU
 Jalan Aloon-Aloon Utara No. 6 Telepon/Fax [0352] 485553 Kode Pos 63413
PONOROGO

SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP) KECIL
NOMOR : 503/542/405.16/2018

1	Nama Perusahaan	:	CV. SIAMATRAH
2	Nama Penanggung Jawab	:	SUSI NARIATI, SE
3	Alamat Perusahaan	:	JL. PARANG CENTUNG NO.12 KEL/DESA PATIHAN WETAN KEC BABADAN KAB. PONOROGO
4	Nomor Telepon	:	-
		Faks	:
5	Nilai Kekayaan Bersih Perusahaan (Tidak Termasuk Tanah dan Bangunan)	:	Rp. 350.000.000,- (Tiga Ratus Lima Puluh Juta)
6	Kelembagaan	:	PEDAGANG SKALA KECIL
7	Kegiatan Usaha (KBLI)	:	PERDAGANGAN BARANG DAN JASA (4663, 4649, 7310, 4741, 4711, 5621, 4759, 4724, 4722, 4721)
8	Barang/Jasa Dagangan Utama	:	KOMPRESOR/GENERATOR, BAHAN BANGUNAN (DILUAR PASIR DAN BATU), KARUNG PLASTIK/GONI, LOGAM, ASPAL, ADVERTISING, PAKET POS, PEMOTRETAN, FILM, DESIGN INTERIOR & GRAFIS, LABORATORIUM PENDIDIKAN & BAHASA, KOMPUTER, KOMPUTER JARINGAN, TEKNOLOGI INFORMASI, SOFTWARE, TEKNIK PENDIDIKAN, PERAGAAN, VISUALISASI, OLAHRAGA&KESENIAN, ALAT MEKANIKAL&ELEKTRIKAL, TEKNIKAL, ATK, TEKSTIL, PAKAIAN JADI, GARMEN, PERCETAKAN, BAHAN PANGAN, SEMBAKO, PARCEL, SOUVENIR, CATERING/JASABOGA, EVENT ORGANIZER (NON JASA IMPRESARIAT), HASIL&ALAT PERTANIAN, MESIN, JASA LAS, PAPAN REKLAME, OBAT-OBATAN PERTANIAN, PUPUK, PERTANIAN, PEMBIBITAN, TANAMAN, BIBIT, KEHUTANAN, PERIKANAN, HEWAN TERNAK/BERBAGAI UNGGAS DAN MAKANANNYA, PERKEBUNAN, ALAT INSTALASI BANGUNAN SIPIL & LISTRIK, FURNITURE, ALAT PERAGA PENDIDIKAN, BARANG CETAKAN, AUDIO VISUAL, ALAT/PERALATAN/SUKU CDAANG MESIN KANTOR&INDUSTRI, PERTANIAN, NAVIGASI, ALAT PENGUKURAN, PERKAKAS MESIN, KEBERSIHAN, MAKANAN DAN MINUMAN DALAM KEMASAN

IZIN INI BERLAKU UNTUK MELAKUKAN KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DI SELURUH WILAYAH REPUBLIK INDONESIA, BERLAKU SELAMA PERUSAHAAN MASIH MENJALANKAN USAHANYA DAN TIDAK ADA PERUBAHAN.

Ponorogo, 20 April 2018



Pelayanan izin ini
Tidak dipungut biaya / gratis



KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PONOROGO

Dr. AGUS SUGIARTO, M.Si.
 Pembina Tk. I
 NIP. 19680413 198809 1 002

Gambar 1 SIUP CV. Siamatrah



PEMERINTAH KABUPATEN PONOROGO
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN
TERPADU SATU PINTU
 Jalan Aloon-Aloon Utara No. 6 Telepon/Fax [0352] 485553 Kode Pos 63413
PONOROGO

TANDA DAFTAR PERUSAHAAN

BERDASARKAN UNDANG-UNDANG NOMOR 3 TAHUN 1982 TENTANG WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN

NOMOR TDP 13.18.5.47.1401	BERLAKU S/D TANGGAL 20 April 2023	PENDAFTARAN : ULANG PEMBAHARUAN KE : 01
-------------------------------------	---	--

NAMA PERUSAHAAN	: CV. SIAMATRAH		
STATUS	: KANTOR PUSAT		
NAMA PENGURUS / PENANGGUNG JAWAB	: SUSI NARIATI, SE		
ALAMAT PERUSAHAAN	: JL. PARANG CENTUNG NO.12 KEL/DESA PATIHAN WETAN KEC BABADAN KAB. PONOROGO		
NPWP	: 031935992647000		
NO. TELEPON	: -	Faks	: -
KEGIATAN USAHA POKOK	: PERDAGANGAN BESAR BERBAGAI BARANG DAN PERLENGKAPAN RUMAH TANGGA LAINNYA YTDL	KBLI : 46499	

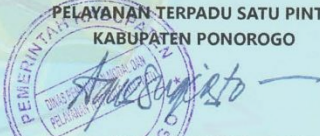
DENGAN TERBITNYA TANDA DAFTAR PERUSAHAAN INI, MAKA TANDA DAFTAR PERUSAHAAN YANG SUDAH TERBIT DENGAN NAMA DAN LOKASI PERUSAHAAN YANG SAMA DINYATAKAN TIDAK BERLAKU.



Pelayanan izin ini
Tidak dipungut biaya / gratis

PONOROGO, 20 April 2018

KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
KABUPATEN PONOROGO



Dr. AGUS SUGIARTO, M.Si.
 Pembina Tk. I
 NIP. 19680413 198809 1 002

Gambar 2 TDP CV. Siamatrah



gambar 3 Domisili CV. Siamatrah



Gambar 4 NPWP CV. Siamatrah



Gambar 5 wawancara Owner Lily Tumpeng Catering

BUKTI KONSULTASI

Nama : mumtaza Alfahdy
 NIM/Jurusan : 15520018
 Pembimbing : Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak. CA
 Judul Skripsi : Analisis Kelayakan Usaha Dengan Pendekatan *Revenue cost* Pada Usaha Lily Tumpeng Catering Ponorogo

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf
1.	28 Oktober 2019	Pengajuan Outline	V
2.	6 Februari 2021	Proposal Bab 1	V
3.	18 Februari 2021	Proposal Bab I, II, III	V
4.	19 Februari 2021	Revisi Proposal	V
5.	24 Februari 2021	Revisi & Acc Sempro	V
6.	5 Maret 2021	Seminar Proposal	V
7.	10 Maret 2021	Revisi Proposal	V
8.	13 Maret 2021	Acc Proposal	V
9.	24 September 2020	Skripsi Bab 4 & 5	V
10.	25 November 2020	Skripsi Bab 4 & 5	V
11.	28 November 2020	Skripsi Bab 4 & 5	V
12.	7 Desember 2020	Skripsi Bab 4, 5 & Acc Sidang	V
13.	4 Juni 2021	Sidang Skripsi	V
14.	23 Desember 2020	Pengesahan Skripsi	V

Malang, 18 Juni 2021
 Mengetahui :
 Ketua Jurusan Akuntansi

Dr. Hj. Nanik Wahyuni. SE.M.Si., AK. CA
NIP. 197203222008012005

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Mumtaza Alfahdy
 NIM : 15520018
 Tempat Tanggal Lahir : Kediri, 7 April 1997
 Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Akuntansi
 Alamat : Rt/Rw 02/02 Dsn. Satreyan, Desa/Kec. Kayen
 Kidul, Kab. Kediri
 Nomor Telepon : 087762418941
 Email : al.fahdy10@gmail.com

Pendidikan Formal

2001-2003 : TK Dharma Wanita Kayen Kidul
 2003-2009 : SDN Kayen Kidul
 2009-2012 : MTS AL Hikmah Purwoasri Kediri
 2012-2015 : MA AL Hikmah Purwoasri Kediri
 2015-2021 : Jurusan Akuntansi UIN MAULANA MALIK
 IBRAHIM MALANG