

**STUDI KELAYAKAN DAN PERANCANGAN STRATEGI PEMASARAN
PENDIRIAN USAHAMINI *BUFFET TACO* DENGAN
MEMPERTIMBANGKAN METODE *KANSEI ENGINEERING* DI
SURABAYA**

Niko Ferrik, Benny Lianto, Markus Hartanto

Teknik Industri

nikoferrik@gmail.com

Abstrak

Beberapa contoh *street food* yang banyak diminati di Surabaya diantaranya adalah kebab, burger dan crepes. Selain karena mengenyangkan, kebab, burger dan crepes memiliki ragam isi yang dapat dibilang cukup lengkap. Dari sinilah muncul ide usaha *Mini Buffet Taco*. *Mini Buffet Taco* merupakan sejenis *street food* yang berdasarkan dari makanan *taco* namun agar terdapat pembeda *Mini Buffet taco* dengan jenis *taco* atau kebab lainnya, serta menjadi inovasi baru ide usaha ini adalah konsumen membeli tidak dalam bentuk jadi, namun isi dan rotinya dipisahkan, sehingga saat konsumen ingin menikmati *Mini Buffet Taco*, konsumen dapat membuat *taco* sesuai dengan selera yang diinginkan. Pengaturan *layout* tempat usaha harus disesuaikan dengan *emotional needs* pelanggan, maka dari itu digunakan metode *kansei engineering* untuk perancangan *layout* tempat usaha dan dibantu dengan metode antropometri untuk perancangan *layout* guna memudahkan operator untuk beraktivitas dalam membuat pesanan pelanggan dan mempersingkat waktu pembuatan dengan merancang lokasi penempatan bahan yang ergonomis. Dari hasil pengolahan data dan analisis hasil diketahui bahwa untuk aspek pasar sangat layak karena permintaan efektif mencapai 30.000 orang per tahun. Untuk aspek teknis dipilih lokasi di dalam Mall, yaitu East Cost City. Dan untuk perhitungan HPP diperoleh harga jual Rp.15.150,00 (*Taco filling ayam*) dan Rp.25.650,00 (*Taco filling sapi*). Untuk aspek manajemen diperlukan 5 orang personel, dimana 2 orang (pemilik & koki) berada di dapur dan 3 orang (kepala stand, kasir, staff) berada di stand. Untuk aspek keuangan diperoleh informasi NPV (Rp331,601,440.74 > 0), DPP (1,20 tahun < 5 tahun), dan IRR (100% > MARR = 14,92%), hal ini berarti usaha *Mini Buffet Taco* layak untuk didirikan.

Kata Kunci: *Taco, Buffet, Kansei Engineering, Studi Kelayakan*

Abstract

Some examples of street food that have high demand in Surabaya such as kebabs, burgers and crepes. That street foods, kebabs, burgers and crepes have a variety of contents that can be fairly complete. Because of that, the business idea of Mini Buffet Taco is occurred. Mini Buffet Taco is a kind of street food based on Mexican taco food, but in order to differ Mini Buffet tacos with other types of tacos or kebabs, there is a new innovation that the consumers buy not in finished form, but the contents and bread separated, so that when the consumers want to enjoy Mini Buffet Taco, consumers can make taco according to their own desired taste. The layout of the stand should be suited to the emotional needs of the customers, hence the use of kansei engineering method to design the layout of the stand and supported with anthropometric method to design the layout. This could facilitate operator to ease in serving customer order and shorten the time of serve by designing an ergonomic placement. From the results of data processing and analysis, for the marketing aspect is very feasible because the effective demand reach to 30,000 people per year. For technical aspect chosen location inside Mall, that is East Cost City. And for the calculation of HPP analysis are obtained selling price Rp.15.150,00 (chicken filling tacos) and Rp.25.650,00 (taco filling cow). For the management aspect required 5 person personnel, where 2 person (owner & chef) are in kitchen and 3 person (head staff, cashier, staff) are in the stand. For financial aspect, show that NPV (Rp331,601,440.74 > 0), DPP (1,20 years < 5 years) and IRR (100% > MARR = 14,92%) indicates that Mini Buffet Taco business is feasible to establish.

Keywords: *Taco, Buffet, Kansei Engineering, Feasibility Study*

PENDAHULUAN

Restoran adalah salah satu usaha yang berhubungan dengan makanan. Beragam jenis restoran yang ada saat ini menawarkan banyak jenis makanan. Mulai dari restoran *fastfood* hingga restoran mewah. Meskipun banyak restoran yang ada, namun kini jenis makanan *street food* seperti kebab, burger, dan sejenisnya mempunyai pasar tersendiri, yaitu kebanyakan kalangan remaja.

Usaha penjualan *street food* semakin berkembang. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya jenis makanan baru yang bermunculan dan menjadi favorit kalangan anak muda, salah satunya adalah *street food*. *Street food* merupakan sejenis makanan ringan, namun juga dapat mengenyangkan. Beberapa contoh *street food* yang banyak diminati di Surabaya diantaranya adalah kebab, burger dan crepes. Selain karena mengenyangkan, kebab, burger dan crepes memiliki ragam isi yang dapat dibilang cukup lengkap. Isian daging untuk protein, roti untuk karbohidrat dan sayur untuk serat. Namun beberapa orang memiliki masalah dalam pemilihan asupan makanan. Yang dimaksudkan di sini adalah ada banyak orang-orang yang kurang suka dengan sayur, atau jenis isian lainnya yang terdapat di kebab, burger dan crepes. Dari sinilah muncul ide usaha *Mini Buffet Taco*. Konsep *Mini Buffet Taco* merupakan sejenis *street food* yang berasal dari Meksiko dengan nama *Taco*, namun agar terdapat pembeda *Mini Buffet Taco* dengan jenis *taco* atau kebab lainnya, serta menjadi inovasi baru ide usaha ini adalah konsumen membeli tidak dalam bentuk jadi, namun isi dan rotinya dipisahkan, sehingga saat konsumen ingin menikmati *Mini Buffet Taco*, konsumen dapat membuat *taco* sesuai dengan selera yang diinginkan.

Dari segi segmentasi digunakan segmentasi demografi, yaitu faktor usia yang menentukan segmen pasar. Kemudian target pasar yang dituju adalah masyarakat yang gemar mengonsumsi *street food* yaitu para pelanggan potensial usia remaja dan dewasa. Untuk strategi *positioning* yang akan diterapkan adalah *Custom your own Taco's*. Jadi orang-orang bisa memilih sendiri isian yang ada di *taco* mereka.

Selain dari itu, beberapa strategi di atas, dibutuhkan pula strategi untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Hal ini dilakukan dengan cara mempertahankan kualitas produk yang disajikan serta membuat inovasi produk yang baru dengan mengikuti tren yang sedang berkembang. Selain itu direncanakan disediakan *delivery service* yang belum ada di pesaing. *Layout* dan suasana tempat usaha juga merupakan salah satu faktor yang banyak dipertimbangkan ketika ingin membeli makanan. Pengaturan *layout* tempat usaha harus disesuaikan dengan *emotional needs* pelanggan, maka dari itu digunakan metode *kansei engineering* dan metode antropometri untuk perancangan *layout* tempat usaha, guna memudahkan operator untuk beraktivitas dalam membuat pesanan pelanggan, mempersingkat waktu pelayanan, serta merancang desain meja dan kursi untuk pelanggan yang ergonomis.

Berdasarkan latar belakang masalah yang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimanakah kelayakan pendirian usaha *Mini Buffet Taco* jika ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek keuangan?
2. Bagaimanakah *layout* atau desain tempat usaha yang tepat pada aspek teknis dengan mempertimbangkan metode *Kansei Engineering*?
3. Bagaimanakah strategi pemasaran yang tepat untuk usaha *Mini Buffet Taco*?

METODE PENELITIAN

Dalam melakukan penelitian ini diperlukan langkah-langkah penelitian yang sistematis agar tujuan dari penelitian ini tidak menyimpang dari permasalahan yang telah dirumuskan di awal penelitian.

- Melakukan Pengamatan Awal

Pengamatan awal akan dilakukan dengan cara melakukan observasi secara langsung ke lokasi tempat pendirian usaha *Mini Buffet Taco*. Selain itu, juga akan dilakukan wawancara kepada konsumen potensial untuk mendapatkan informasi mengenai usaha *Mini Buffet Taco*.

- Merumuskan Masalah

Langkah selanjutnya adalah merumuskan masalah yang ada. Dapat diketahui bahwa masih belum pernah ada *street foodtaco* dengan konsep *mini buffet* seperti ini, maka muncul suatu inovasi baru yang dapat menjadi suatu peluang bisnis yang prospektif. Dari sini dapat dirumuskan suatu permasalahan yang dapat diteliti yaitu:

1. Bagaimanakah kelayakan pendirian usaha *Mini Buffet Taco* jika ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek keuangan?
2. Bagaimanakah *layout* atau desain tempat usaha yang tepat pada aspek teknis dengan mempertimbangkan metode *Kansei Engineering*?
3. Bagaimanakah strategi pemasaran yang tepat untuk usaha *Mini Buffet Taco*?

- Menentukan Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka didapatkan beberapa tujuan penelitian sebagai berikut.

1. Mengetahui kelayakan pendirian usaha *Mini Buffet Taco* yang akan didirikan di Surabaya dengan meninjau aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek keuangan
2. Merancang desain *layout* tempat usaha dengan mempertimbangkan metode *Kansei Engineering* dan metode antropometri.
3. Merancang dan menyusun strategi pemasaran yang tepat dalam usaha pendirian *Mini Buffet Taco*.

- Melakukan Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan berperan penting dalam penelitian untuk membantu menyusun konsep dan teori yang nantinya digunakan sebagai landasan dan kerangka berpikir sehingga mampu menyelesaikan permasalahan.

- Melakukan Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan beberapa langkah, yaitu:

a. Aspek pasar

Data pada aspek pasar dibagi menjadi data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan dengan cara melakukan observasi secara langsung, wawancara, dan menyebarkan kuisioner. Sedangkan data sekunder, diperoleh dari data yang telah ada, seperti data jumlah penduduk (BPS), dan lain-lain.

b. Aspek teknis

Data pada aspek teknis yang digunakan adalah data primer. Data primer yang diperoleh dari hasil survei untuk menentukan pemasok bahan baku, bahan penunjang, serta peralatan untuk kebutuhan usaha *Mini Buffet Taco*. Selain itu, juga lokasi untuk pendirian usaha *Mini Buffet Taco*.

c. Aspek manajemen

Data pada aspek manajemen diperoleh melalui data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari internet seperti: perijinan usaha, minimum upah, dan lain-lain.

d. Aspek keuangan

Data pada aspek keuangan diperoleh melalui data sekunder, yakni data seperti biaya sewa tempat, tingkat suku bunga, tingkat inflasi, dan lain-lain.

Jumlah sampel digunakan dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan rumus Slovin (Silalahi, 2003). Berikut merupakan perhitungan penentuan jumlah sampel:

$$n = \frac{N}{1 + N e^2}$$

• Melakukan Pengolahan dan Analisis Data

Data yang telah didapatkan selanjutnya diolah dan dianalisis. Pengolahan dan analisis dilakukan untuk nantinya digunakan dalam menjawab permasalahan yang ada sehingga tujuan penelitian tercapai. Berikut adalah langkah pengolahan dan analisis yang dilakukan:

a. Aspek pasar

Meramalkan jumlah konsumen untuk 5 tahun ke depan, dan menghitung besarnya pasar potensial, besarnya pasar potensial efektif, dan besarnya permintaan efektif. Selain itu, juga akan dianalisis dan dirancang strategi pemasaran (STPD dan 8P), serta SWOT.

b. Aspek teknis

Analisis akan dilakukan pada pemilihan lokasi, kapasitas, pemilihan jumlah peralatan dan perlengkapan, dan penentuan desain yang sesuai (menggunakan metode *Kansei Engineering*).

c. Aspek manajemen

Pada aspek ini akan dilakukan penentuan struktur organisasi dan penentuan deskripsi pekerjaan, jabatan, dan jam kerja.

d. Aspek keuangan

Pada aspek keuangan, akan dilakukan penentuan biaya produksi, biaya peralatan dan perlengkapan, biaya tahunan, perhitungan bahan baku, MARR, IRR, hingga perhitungan BEP.

• Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan dan saran akan diberikan berdasarkan analisis yang dilakukan sehingga dapat menjawab tujuan dari penelitian, yaitu menjawab apakah usaha *Mini Buffet Tacolayak* untuk didirikan dan bagaimana rancangan desain *layout* yang tepat dengan metode *Kansei Engineering*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada aspek pasar ini akan dicari berapa besar permintaan pasar potensial efektif (PPE) yang tersedia, kemudian berapa pangsa pasar yang diserap dan strategi pemasaran yang akan dilakukan. *Quadratic Trend Model* terpilih dengan nilai MAPE 0, MAD 610, dan MSD 575238, nilai ini merupakan yang terkecil jika dibandingkan dengan *Trend Analysis* lainnya. Jika sudah terpilih ini maka kita menggunakan rumus yang selanjutnya akan digunakan untuk menghitung jumlah proyeksi penduduk 5 tahun mendatang

$$Y_t = 2753800 + 18466 \times t - 433,333 \times t^2$$

Keterangan : Y_t = Proyeksi penduduk tahun ke –

t = Tahun ke –

Berikut Tabel proyeksi penduduk 5 tahun horizon perencanaan menggunakan rumus di atas :

Tabel 1 Proyeksi penduduk Surabaya menggunakan rumus Y_t dari *Minitab*

Tahun	Jumlah Penduduk (jiwa)	Jumlah PP	Jumlah PPE	Jumlah PE
2017	2873800	1741523	455278	23469
2018	2884900	1748249	457036	23559
2019	2895134	1754451	458658	23643
2020	2904500	1760127	460141	23719
2021	2913000	1765278	461488	23789

Pasar potensial dari *Mini BuffetTaco* ini dilihat dari segi demografi usia dengan rentang usia 15 – 49 tahun. Berdasarkan perhitungan persentase jumlah penduduk Surabaya dengan usia 15 – 49 adalah 60,6% dari keseluruhan jumlah penduduk Surabaya. Kemudian untuk pasar potensial efektif di sini adalah pasar potensial dari *Mini BuffetTaco* yang disesuaikan dengan lokasi pendirian usaha. Usaha *Mini BuffetTaco* dipilih pada lokasi *mall East Coast* yang terletak di Surabaya Timur. Oleh karena itu dalam penentuan pasar potensial efektif (PPE), maka dipergunakan persentase jumlah penduduk Surabaya yang terletak di Surabaya Timur, yaitu sebesar 26,14%. Dikarenakan jumlah PPE yang cukup tinggi namun kapasitas produksi yang kecil, maka jumlah PE dibatasi dengan persentase responden yang tertarik mencoba *street food* jenis *Taco* ini, yaitu 98% dan hanya 5,26% dari responden yang berminat untuk tetap membeli jika muncul pesaing.

Dalam membangun suatu bisnis atau unit usaha, maka diperlukan suatu strategi bisnis yang tepat dan akurat, supaya bisnis yang dijalankan dapat bertahan di pasaran dan bersaing dengan competitor yang ada dan bertahan dalam jangka waktu yang lama. Oleh karena itu, sebelum dimulainya usaha *Mini BuffetTaco*,

sangatlah penting adanya penentuan strategi bisnis dari segi visi dan misi usaha. Strategi visi dan misi dari usaha *Mini BuffetTaco* adalah:

- Visi

Membuat *street food* jenis *Taco* menjadi populer di kalangan masyarakat Surabaya pada umumnya dan masyarakat Indonesia pada khususnya dengan memberikan inovasi produk dan pelayanan secara berkesinambungan.

- Misi:

1. Menyajikan masakan yang sederhana dan inovatif.
2. Memberikan pelayanan *self-service* dan cepat saji.
3. Memberikan desain *Stand* yang unik, sehingga dapat menarik minat konsumen untuk datang dan mencoba.
4. Menjadikan *StandMini BuffetTaco* yang nyaman, sejuk, segar, dan bersih bagi para pelanggan dalam menikmati sajian.

Berdasarkan pada hasil perhitungan kuisisioner dan perhitungan antropometri yang telah dilakukan, maka diperoleh hasil desain *StandMini BuffetTaco* dengan konsep desain sederhana (37,9%) dan tradisional (26,3%). Kemudian kesan yang diinginkan pelanggan adalah unik dan menarik (37,9%). Berikut ini adalah analisis hasil desain *StandMini BuffetTaco*.



Gambar 1 *Stand Mini Buffet Taco* (Tampak Depan)



Gambar 2 *Stand Mini Buffet Taco* (Tampak Belakang)

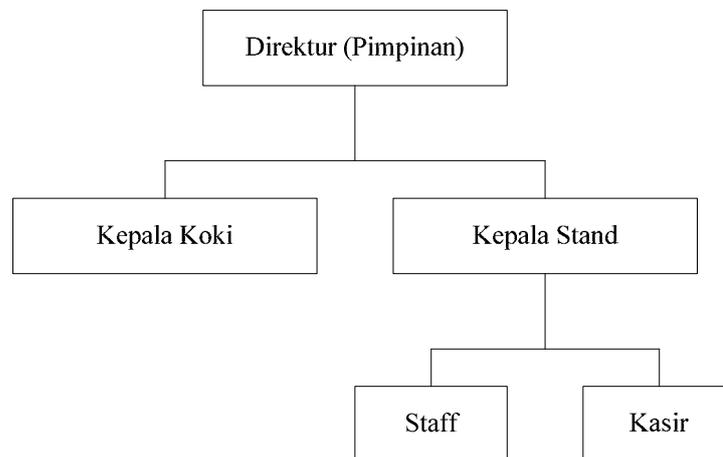
Menurut Gambar 1 diketahui untuk *kansei word* “Bersih” dilihat dari desain *panci buffet* yang terbuat dari aluminium, sehingga mudah dibersihkan. Untuk *kansei word* “Tampak Luas” terlihat dari warna original yang menyerupai kayu dan kondisi *stand* yang memanfaatkan ruang terbuka. *Kansei word* “Sejuk & Segar” dapat terlihat dari ukuran *stand* yang berbentuk persegi dengan warna dasar krem dan memanfaatkan ruang terbuka seperti pada Gambar 2 Untuk *kansei word* “Nyaman” terlihat dari desain *stand* dengan bentuk persegi yang dikelilingi dengan pasangan meja dan kursi dalam ruang terbuka. Untuk *kansei word* “Tenang & Santai” terlihat pada Gambar 5.20 dimana tembok *stand* terdapat area untuk melakukan foto, serta suasana *stand* yang diiringi oleh musik bernuansa Meksiko. *Kansei word* “Sederhana” terlihat dari desain kursi dan meja yang sederhana dengan bahan kayu dan penataan beberapa kursi mengelilingi *stand*. Untuk *kansei word* “Pelayanan Cepat” terlihat pada Gambar 1 dimana posisi kasir, *buffet*, dan meja berdekatan, sehingga memudahkan aliran proses pembelian.

Stand Mini Buffet Taco menjual 2 macam jenis isi (*filling*) *Taco*, yaitu untuk isi irisan ayam panggang dan isi irisan sapi panggang dengan tambahan aneka *topping* berupa aneka sayuran, buah dan saos yang bebas untuk memilih sesuai selera dan keinginan. Berikut ini adalah perincian perhitungan harga jual untuk masing-masing jenis.

Tabel 2 Perhitungan Harga Jual Untuk Menu *Taco*

<i>Taco Isi Ayam</i>	
Tortillas	Rp1,600
Isi Ayam Irisan	Rp4,500
<i>Topping</i>	Rp4,000
Total Harga Pokok	Rp10,100
Profit (50%)	Rp5,050
Harga Jual	Rp15,150
<i>Taco Isi Sapi</i>	
Tortillas	Rp1,600
Isi Sapi Irisan	Rp11,500
<i>Topping</i>	Rp4,000
Total Harga Pokok	Rp17,100
Profit (50%)	Rp8,550
Harga Jual	Rp25,650

Struktur organisasi merupakan kerangka sebuah perusahaan yang mencakup posisi, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing bagian. Desain organisasi dari *Mini BuffetTaco* terbilang cukup sederhana, karena merupakan jenis usaha baru. Namun demikian tetap dibentuk sebuah struktur organisasi yang fungsional agar dapat menjalankan tujuan dari organisasi itu sendiri. Berikut adalah desain struktur organisasi dari *Mini BuffetTaco* :



Gambar 3 Struktur Organisasi *Mini Buffet Taco*

Pada struktur organisasi di atas, operator yang bekerja dalam *Stand* hanya terdiri dari 3 orang dengan rincian 1 orang kepala *Stand* yang membawahi 1 orang sebagai kasir dan 1 orang sebagai staff. Kemudian untuk 1 orang koki bekerja di dapur pusat untuk meracik bumbu dan mempersiapkan daging ayam dan sapi

panggung sebagai *fillingTaco*. Semuanya bertanggung jawab langsung kepada Direktur / Pimpinan dalam hal ini adalah pemilik dari *StandMini BuffetTaco*.

Untuk *Total Project Cost* adalah biaya yang dibutuhkan pada awal usaha. *Total Project Cost* meliputi biaya investasi tetap (*Fixed Investment Cost*), modal kerja (*Working Capital*), dan biaya pendahuluan (*Venture Initiation Cost*). Perhitungan *Total Project Cost* adalah sebagai berikut.

Tabel 3 Perhitungan *Total Project Cost*

<i>Fixed Investment Cost</i>		
Biaya Peralatan		Rp46,910,000
<i>Total Fixed Investment Cost</i>		Rp46,910,000
<i>Working Capital</i>	per Tahun	per 3 bulan
Biaya Bahan Baku	Rp73,980,000	Rp18,495,000
Biaya Perlengkapan	Rp62,250,000	Rp15,562,500
Biaya Tenaga Kerja	Rp120,000,000	Rp30,000,000
Biaya Promosi	Rp10,150,000	Rp2,537,500
Biaya Telepon	Rp3,366,000	Rp841,500
Biaya Pemeliharaan	Rp6,000,000	Rp1,500,000
Biaya Sewa Stand	Rp43,200,000	Rp10,800,000
<i>Total Working Capital (3 bulan)</i>		Rp79,736,500
<i>Venture Initiation Cost</i>		
Biaya Perizinan		Rp10,000,000
<i>Total Venture Initiation Cost</i>		Rp10,000,000
<i>Total Project Cost</i>		Rp136,646,500

$$\begin{aligned}
 \text{Total Project Cost} &= \text{Total Biaya Investasi Tetap} + \text{Total Working Capital} + \text{Total} \\
 &\quad \text{Biaya Pra-Operasi} \\
 &= \text{Rp46,910,000} + \text{Rp79,736,500} + \text{Rp10,000,000} \\
 &= \text{Rp136,646,500}
 \end{aligned}$$

Perhitungan MARR dengan cara menjumlahkan *the risk of return* dengan *premium risk* karena pendanaan dari usaha *Mini BuffetTaco* ini adalah 100%

modal sendiri. Untuk tingkat suku bunga deposito diperoleh nilai 6,10%, sedangkan untuk nilai premium *risk* di Indonesia adalah sebesar 8,82%. Perhitungannya adalah sebagai berikut.

$$MARR = (\% \text{ Modal} \times \text{Tingkat Suku Bunga}) + \text{Risk Premium}$$

$$MARR = (100\% \times 6,10\%) + 8,82\%$$

$$MARR = 14,92\%$$

Tabel 4 Perhitungan DPP, NPV, dan IRR

Tahun	Cashflow	(P/F,14.92%,n)	Cashflow (P/F,14.92%,n)	Kumulatif PV Inflow
0	-Rp136,646,500.00	1	-Rp136,646,500.00	-Rp136,646,500.00
1	Rp131,344,781.91	0.870170553	Rp114,292,361.57	-Rp22,354,138.43
2	Rp138,211,047.75	0.757196792	Rp104,652,961.98	Rp82,298,823.55
3	Rp155,109,746.96	0.658890352	Rp102,200,315.71	Rp184,499,139.26
4	Rp172,695,561.41	0.573346982	Rp99,014,478.92	Rp283,513,618.19
5	Rp190,983,555.63	0.498909661	Rp95,283,540.91	Rp378,797,159.10
Nilai Sisa	Rp5,250,000.00	0.498909661	Rp2,619,275.72	Rp381,416,434.81
DPP =	1.20	TAHUN	14.347048	BULAN
Total NPV	Rp331,601,440.74			
Nilai IRR	100%			

Berdasarkan pada hasil perhitungan di atas, maka diperoleh nilai NPV = Rp331,601,440.74 > 0, berarti usaha *Mini BuffetTaco* ini layak untuk didirikan. Berdasarkan pada hasil perhitungan DPP dengan menggunakan interpolasi di atas diketahui bahwa nilai DPP adalah 1,20 tahun atau 14,34 bulan. Oleh karena nilai DPP < 5 tahun, maka dapat dikatakan usaha pendirian *Mini BuffetTaco* ini dikatakan layak. Berdasarkan pada hasil perhitungan IRR di atas, diketahui bahwa nilai IRR = 100% > MARR (14,92%), hal ini berarti usaha pendirian *Mini BuffetTaco* dapat dikatakan layak untuk didirikan.

Dalam perhitungan analisis sensitivitas ini dipergunakan dua kemungkinan, yaitu untuk alternatif pertama adalah penurunan harga jual yang berpengaruh terhadap pendapatan dan alternatif kedua adalah kenaikan harga bahan baku. Untuk alternatif pertama dipilih dengan penurunan sebesar 10% dan 25%, sedangkan untuk alternatif kedua dipilih dengan kenaikan sebesar 10% dan 25%. Dari hasil interpolasi diperoleh perhitungan sebagai berikut.

Tabel 5 Perhitungan Interpolasi Analisis Sensitivitas

Interpolasi CumPV untuk Harga Jual	
10%	Rp373,624,851.26
25%	Rp80,837,111.21

29.14%	0
Interpolasi CumPV untuk Biaya Bahan Baku	
10%	Rp646,668,458.34
25%	Rp529,549,587.76
92.82%	0

Berdasarkan pada hasil perhitungan analisis sensitivitas di atas, dapat diketahui bahwa untuk persentase penurunan harga jual yang menyebabkan nilai Cum PV mencapai nol adalah sebesar 29,14%. Kemudian untuk kenaikan harga bahan baku, persentase kenaikan harga bahan baku yang menyebabkan nilai Cum PV mencapai nol adalah sebesar 92,82%.

Untuk strategi pemasaran berdasarkan analisis yang sudah disebutkan di atas, dapat kita buat tabel SWOT yang kemudian dianalisis untuk dibuat strategi dan mengantisipasi segala bentuk ancaman yang mungkin terjadi. Berikut tabel analisis SWOT :

Tabel 6 SWOT *Mini Buffet Taco*

Internal Factor	Strength : 1. Usaha <i>Mini BuffetTaco</i> ini merupakan suatu jenis usaha baru yang ada di Surabaya. 2. Harga yang terjangkau	Weakness : 1. Kalah <i>brand image</i> dengan pesaing.
External Factor	Opportunities : 1. Jenis <i>Street food</i> sedang berkembang 2. Pangsa pasar <i>Street food</i> semakin besar.	<ul style="list-style-type: none"> • Memperkuat branding dengan membuat promosi melalui media social yang melibatkan pelanggan. • Memberikan voucher kepada pelanggan untuk nominal pembelian tertentu.
Weakness : 2. Persaingan kompetisi <i>Street food</i> semakin bermunculan.	<ul style="list-style-type: none"> • Memperkenalkan jenis makanan <i>Taco</i> dengan memberikan tester gratis kepada beberapa pelanggan potensial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Memperkuat promosi melalui media sosial. • Memberikan diskon kepada pelanggan yang memposting foto atau video dengan background <i>Mini BuffetTaco</i>.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pada pembahasan sebelumnya mengenai pengumpulan dan pengolahan data serta analisis hasil diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Kriteria kelayakan pendirian usaha *Mini Buffet Taco* dilihat dari beberapa aspek sebagai berikut.

- Aspek Pasar

Berdasarkan pada hasil perhitungan proyeksi penduduk, kemudian pasar potensial (PP), pasar potensial efektif (PPE), sehingga diperoleh permintaan efektif (PE) diperoleh hasil PE untuk makanan jenis *Taco* yang cukup melimpah, yaitu sekitar 30.000 orang per tahun dan diperkirakan terdapat pembelian sebanyak 84 permintaan per hari.

- Aspek Teknis

Dari hasil aspek teknis mengenai pemilihan lokasi dipilih lokasi di dalam *Mall*, yaitu *East Coast City* sesuai dengan permintaan responden pada hasil kuisisioner (39%). Dari hasil kuisisioner awal kansei juga diperoleh hasil keinginan responden mengenai desain stand dengan konsep sederhana dan tradisional Meksiko. Untuk hasil perhitungan bahan baku dan HPP, sehingga diperoleh harga untuk masing-masing jenis *Taco*. Untuk *Taco filling* ayam diberi harga Rp 15.150,00 dan untuk *Taco filling* sapi diberi harga Rp 25.650,00.

- Aspek Manajemen

Untuk aspek manajemen, usaha *Mini Buffet Taco* membutuhkan 5 orang personel, yaitu 1 orang direktur (pemilik), 1 orang koki yang standby di dapur, 1 orang kepala stand yang membawahi 1 orang kasir dan 1 orang staff. Dengan struktur organisasi yang sederhana diharapkan dapat memudahkan proses komunikasi antara pemilik, koki, dan kepala *stand*.

- Aspek Keuangan

Dalam studi kelayakan usaha *Mini Buffet Taco* untuk aspek keuangan ini diperoleh nilai MARR sebesar 14,92% dengan 100% modal adalah modal sendiri. Dari hasil perhitungan diperoleh nilai *Net Present Value* (NPV) = Rp331,601,440.74 yang berarti usaha ini layak karena $NPV > 0$. Kemudian hasil perhitungan *Discounted Payback Period* (DPP) = 1,20 tahun (14,34 bulan), berarti usaha ini layak karena nilai DPP kurang dari 5 tahun. Kemudian dari hasil perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) diperoleh nilai sebesar 100%, berarti usaha ini layak karena nilai $IRR > MARR$.

2. Dari hasil analisis *kansei engineering*, diperoleh informasi mengenai desain umum stand yang diinginkan responden adalah sederhana (38%) dan tradisional (26%). Kemudian dari hasil tingkat kepentingan *kansei word*, diketahui bahwa untuk kriteria “Tampak Luas”, “Sejuk Segar”, “Nyaman”, “Sederhanan”, dan “Pelayanan Cepat” termasuk kategori Penting. Untuk kriteria “Bersih” termasuk kategori cukup penting, dan kategori “Tenang Santai” termasuk kategori antara cukup penting dan penting. Berdasarkan pada data-data tersebut kemudian dilakukan rekayasa konsep *kansei*, sehingga diperoleh konsep desain *stand Mini Buffet Taco* yang mengkombinasikan dan sebesar mungkin mewakili permintaan konsumen. Desain stand *Mini Buffet Taco* berbentuk persegi menyesuaikan dengan kebanyakan tempat di Mall, kemudian desain sesuai dengan tradisional ala Meksiko. Di samping meja kasir disediakan tempat *Buffet* untuk mengisi *topping*, diharapkan setelah pembayaran, pelanggan dapat langsung menuju ke area *Buffet* dan mengurangi antrian.
3. Untuk analisis strategi pemasaran yang dipilih untuk usaha *Mini Buffet Taco* adalah mengkombinasikan konsep SWOT, STPD, serta pemasaran jasa 8P's. Untuk STPD, segmen yang dipilih adalah usia remaja dan dewasa dengan kisaran 14 – 49 tahun. Strategi utama untuk positioning dan differensiasi adalah dengan tagline “*Custom your own Taco's*” dan menonjolkan konsep prasmanan dalam hal pemilihan

topping Taco. Untuk kombinasi strategi 8P's dan SWOT adalah yang utama dengan memanfaatkan *X-Banner* untuk menunjukkan menu dan mengenalkan jenis *street food Taco* kepada para pelanggan di Mall. Selain itu juga memanfaatkan media sosial sejenis endorser untuk mendongkrak penjualan dan pemasaran lebih cepat, lebih efektif dan efisien. Dalam hal harga, *street food Taco* yang ditawarkan termasuk kategori *middle-low price*, sehingga relatif terjangkau untuk kalangan anak muda. Didukung pula dengan strategi pemberian tester gratis untuk tahap awal pembukaan, serta pembagian voucher dengan melakukan posting foto dengan latar belakang stand *Mini Buffet Taco*.

Selanjutnya pada bagian ini akan dijelaskan beberapa saran terhadap keseluruhan hasil penelitian yang telah dilakukan, yaitu sebagai berikut:

1. Dalam penelitian selanjutnya, sebaiknya dilakukan penyebaran kuisisioner lanjutan mengenai respon terhadap desain *stand* yang telah dirancang.
2. Usaha jenis *street food Taco* ini relatif masih baru, sehingga sulit untuk mengetahui keinginan dan perasaan konsumen terhadap usaha jenis secara tepat dan akurat.
3. Dalam strategi pemasaran untuk *Mini Buffet Taco* dapat menggunakan jasa *food blogger* yang sudah cukup ternama, sehingga harga lebih terjangkau dan lebih efektif untuk hasilnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, S. (2001). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Badan Pusat Statistik Kota Surabaya (2016). *Kota Surabaya Dalam Angka 2016*<https://surabayakota.bps.go.id/index.php/publikasi/266> (diakses 17 Mei 2017).

- Budijanto, Ari. (2010). Harga / tarif BPOM (ATAS JENIS PENERIMAAN NEGARA BUKAN PAJAK YANG BERLAKU PADA BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN).
<http://spesifikasidanparameter.blogspot.co.id/2010/12/harga-tarif-bpom-atas-jenis-penerimaan.html>(diakses 25 Mei 2017).
- Chuan, T. K., Hartono, M., Kumar, N. (2010) *Anthropometry of the Singaporean and Indonesian populations, International Journal of Industrial Ergonomics*. Singapura: Department of Industrial and Systems Engineering, National University of Singapore.
- Damodaran, A. (2017). *Country Default Spreads and Risk Premiums*http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html (diakses 25 Mei 2017).
- Global Paten (2014). Pendaftaran Merek.
<http://www.surabaya.patent.web.id/>(diakses 25 Mei 2017).
- Husnan, S. & Suwarsono, M. (2008). *Studi Kelayakan Proyek, Edisi Keempat*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN.
- Itah, Israr. (2015). Pemkot Surabaya Bantu Pedagang Urus Sertifikat Halal.
<http://nasional.republika.co.id/berita/nasional/daerah/15/04/14/nmsp9k-pemkot-surabaya-bantu-pedagang-urus-sertifikat-halal>(diakses 25 Mei 2017).
- Jakfar & Kasmir (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Prenada Media Grup.
- Kotler, P & Armstrong, G. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid I*. Jakarta: Erlangga.
- Lianto, B. & Aryo D. (2005). *Buku Ajar Perencanaan Industri*. Surabaya: Jurusan Teknik Industri, Universitas Surabaya.
- LPPOM MUI KEPRI (2017). *Biaya Sertifikat*.
<http://www.halalmuikepri.com/biaya-sertifikat/> (akses 7 Mei 2017).
- Nagamachi, M. (2011). *Kansei / Affective Engineering*. Boca Raton, FL: CRC Press Taylor & Francis Group.
- Nitisemito, A. S. (2004). *Manajemen Personalia*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

- PT. Anjasa Mulia
Sejahtera(2017).http://www.izinusaha.co.id/index.php?option=com_content&view=article&id=49&Itemid=54 (akses 7 Mei 2017).
- Pusat Informasi Pasar Uang (PIPU) Bank Indonesia (2017). *Suku Bunga Deposito Rupiah*. <http://pusatdata.kontan.co.id/bungadeposito/> (diakses 25 Mei 2017).
- Putra Jasa. (2012). Pendirian PT, CV, UD, Yayasan, SIUP, TDP, PKP, NPWP (Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Malang, Madiun All Jawa Timur).
<https://putrajasa.wordpress.com/2012/08/08/pendirian-pt-cv-ud-yayasan-siup-tdp-pkp-npwp-surabaya-sidoarjo-gresik-malang-madiun-all-jawa-timur/>(diakses 25 Mei 2017).
- Rinaldi, F. (2016). *Cara menghitung Pajak Badan PPh Pasal 25 dan 29 Terbaru 2017*.<http://www.kembar.pro/2016/06> (diakses 25 Mei 2017).
- Santoso, G. (2004)*Ergonomi: Manusia, Peralatan dan Lingkungan, Edisi Pertama*. Jakarta: Prestasi Pustaka.
- Silalahi, G. A (2003). *Metodologi Penelitian dan Studi Kasus*. Sidoarjo: CV. Citramedia.
- Siswanto, S. (2006). *Studi Kelayakan Proyek, Konsep, Teknik dan Kasus*. Jakarta: Damar Mulya Pustaka.
- Suratman (2001). *Studi Kelayakan Proyek: Teknik dan Prosedur Penyusunan Laporan (Edisi Pertama)*. Yogyakarta: J&J Learning.
- Tim Dosen Perencanaan Industri (2003) *Diktat Kuliah Perencanaan Industri*. Surabaya: Jurusan Teknik Industri, Universitas Surabaya.
- Umar, H.(2003).*Studi Kelayakan Dalam Bisnis Jasa*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.