

**ANALISIS PEMASARAN DAN FINANSIAL PADA WAROENG
WELAETH BAMBU KECAMATAN KEDUNGWUNI, KABUPATEN
PEKALONGAN**

(Tinjauan Studi Kelayakan Bisnis dan Etika Bisnis Islam)

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S₁)
dalam Ilmu Ekonomi Syariah



Oleh:

MOCHAMMAD PANJI KHAMIM

2013110049

ASAL BUKU INI	:	Penulis
PENERBIT/HARGA	:	
TGL. PENERIMAAN	:	30-09-2015
NO. KLASIFIKASI	:	EF 150 27
NO INDUK	:	002715

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PEKALONGAN**

2015

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MOCHAMMAD PANJI KHAMIM

NIM : 2013110049

Prodi : EKONOMI SYARIAH

Menyatakan bahwa karya ilmiah/ skripsi yang berjudul “ANALISIS PEMASARAN DAN FINANSIAL PADA WAROENG WELAETH BAMBU, KECAMATAN KEDUNGWUNI, KABUPATEN PEKALONGAN (Tinjauan Studi Kelayakan Bisnis dan Etika Bisnis Islam)” adalah benar-benar karya sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah disebutkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan apabila tidak benar Saya bersedia mendapat sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Pekalongan, Maret 2015

Penulis,



MOCHAMMAD PANJI KHAMIM

NIM. 2013110049

Karima Tamara, ST., M.M
Jl. Raya Cepiring No. 93
Kendal

M. Nasrullah, M.SI
Jl. KH. Hasyim Asy'ari No. 18
Kemplong Wiradesa

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 3 (tiga) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

An. Sdr. **Mochammad Panji Khamim**

Kepada Yth.
Ketua STAIN Pekalongan
c/q. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Di
Pekalongan

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara:

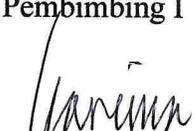
Nama : MOCHAMMAD PANJI KHAMIM
NIM : 2013110049
Judul : ANALISIS PEMASARAN DAN FINANSIAL PADA WAROENG WELAETH BAMBU KECAMATAN KEDUNGWUNI, KABUPATEN PEKALONGAN (Tinjauan Studi Kelayakan Bisnis dan Etika Bisnis Islam)

Dengan ini kami mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi perhatian dan terimakasih.

Wassalamu 'alakum Wr. Wb.

Pembimbing I


Karima Tamara, ST., M.M
NIP. 197303182005012002

Pembimbing II


M. Nasrullah, M.SI
NIP. 198011282006041003



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN**

Jl. Kusumabangsa No. 09 Telp (0285) 412575 – Faks. (0285) 423418

Email: stain_pkl@telkom. Net – stain_pkl@hotmail.comPekalongan

PENGESAHAN

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan
mengesahkan Skripsi saudara:

Nama : MOCHAMMAD PANJI KHAMIM

NIM : 2013110049

**Judul : ANALISIS PEMASARAN DAN FINANSIAL PADA
WAROENG WELAETH BAMBU KECAMATAN
KEDUNGWUNI, KABUPATEN PEKALONGAN
(TINJAUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS DAN ETIKA
BISNIS ISLAM)**

Yang telah diujikan pada hari Selasa, 7 April 2015 dan dinyatakan lulus
serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana strata satu
(S₁) dalam Ilmu Ekonomi Syariah.

Dewan Penguji

Penguji I

Hj. Rinda Asytuti, M.Si
NIP. 19771206 200501 2 002

Penguji II

Kuat Ismanto, M. Ag
NIP. 19791205 200912 1 001

Pekalongan, 7 April 2015



PERSEMBAHAN

Persembahan yang tertinggi hanyalah kepada Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya serta memberikan kemudahan dan kelancaran dalam setiap langkahku.

Untuk orang-orang yang sangat berarti dalam hidupku, karya kecil ini penulis persembahkan kepada:

- ❖ Bapak dan Ibu tercinta yang senantiasa mendukung, memberikan doa dan nasihat, semangat, cinta dan kasih sayang, serta kerja keras yang tak ternilai harganya.
 - ❖ Kakak-kakakku, Irfan dan Robin, serta Adik-adiku Kiki dan Mega.
- ❖ Untuk dosenku Pak Shulthoni yang selalu memberikan nasehat, motivasi dan kesempatan belajar Bahasa Inggris di Pare, Kediri.
- ❖ Untuk dosenku Pak Nasrullah yang sangat jelas dalam memberikan materi kuliah dan membuat saya tertarik untuk mendalami Akuntansi.
 - ❖ Seluruh teman-teman Ekonomi Syari'ah angkatan 2010; Ponco, Edi, Habibi, Mudzakirin, Juli, Aris, Fae, Wisnu, Mila, Reny, Efrida, Irmu, Iqoh, Risna, Melsya, Mila T, Dinni, Sari, Lubnah, Izana, Amel, Duwi, Setiani, Lina, Nila, Nadia, Ila, Ucup, Afan, frida, Elok, Izzati, Santo dan lain-lain.
- ❖ Untuk teman-temanku KKN di Desa Sabarwangi (Arina, Dicky, Nadia, Dilla, Irfaqiyah, latif, Eka, Farida, Kamal, dan lain-lain).
- ❖ Teman-teman seperjuangan di Kampung Bahasa Inggris Pare, Kediri (Syarif, Lupet, Illik, Eza, Dana, Yustafat, Ayu yulianti, Devi, dan lain-lain).
- ❖ Temen-temen bermain (Baong, Hida, Ainul, Lukman, Emon, Reza, Limin, Syahril, AD, Lita, Muhajirin, Mustajirin, Ariyanto, Feby, Tommy, dan lain-lain).

MOTTO

*"...Niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman diantara kamu dan orang-orang yang diberikan ilmu pengetahuan beberapa derajat."
(Q.S. Al-Mujadallah; 11)*

*"Barang siapa menempuh jalan dalam rangka mencari ilmu, maka Allah SWT akan mempermudah jalannya menuju surga."
(H.R. Muslim)*

*"Berlelah-lelah lah, manisnya hidup terasa setelah lelah berjuang"
(Imam Syafi'i)*

*"Dream, believe, and make it happen"
(Agnes Monica)*

*"Man Jadda Wajada: Siapa yang bersungguh-sungguh akan sukses"
(Negeri 5 Menara)*

*"Hanya mimpi dan keyakinan yang bisa membuat manusia berbeda dengan makhluk lain "
(Donny Dhirgantoro)*

ABSTRAK

Khamim, Mochammad Panji. 2015. Analisis Pemasaran dan Finansial pada Waroeng Welaeth Bambu, Kecamatan Kedungwuni, Kabupaten Pekalongan (Tinjauan Studi Kelayakan Bisnis dan Etika Bisnis Islam). Skripsi. Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan. Dosen Pembimbing I: Karima Tamara, S.T., MM, Dosen Pembimbing II: Muhammad Nasrullah, SE., MSI.

Kata Kunci: Pemasaran, Finansial, Studi Kelayakan Bisnis, dan Etika Bisnis Islam.

Dalam suatu usaha baik dalam skala kecil maupun besar sebaiknya memiliki studi kelayakan usaha atau bisnis. Dalam sebuah studi kelayakan, analisis aspek pemasaran dan finansial memegang peranan yang sangat penting. Seorang pengusaha dalam pandangan etika Islam bukan sekedar mencari keuntungan, melainkan juga keberkahan. Waroeng Welaeth Bambu merupakan salah satu Rumah Makan di Kabupaten Pekalongan. Menu utama dari Waroeng Welaeth Bambu adalah ayam bakar presto. Munculnya berbagai Rumah Makan yang saat ini juga menawarkan menu utama dengan bahan dasar ayam membuat persaingan yang sangat ketat.

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui aspek pemasaran Waroeng Welaeth Bambu ditinjau dari etika bisnis Islam; (2) mengetahui apakah aspek finansial Waroeng Welaeth Bambu dapat dinyatakan layak. Data yang digunakan berupa data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif meliputi data-data keuangan. Sedangkan data kualitatif berupa profil usaha dan data-data untuk keperluan analisis aspek pemasaran. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer berupa hasil wawancara dengan pihak-pihak terkait. Faktor-faktor yang akan dianalisis pada aspek pemasaran meliputi bauran pemasaran yaitu produk, harga, distribusi, dan promosi. Analisis aspek finansial dilakukan dengan penilaian kelayakan investasi menggunakan analisis *Average Rate of Return*, *Payback Period*, *Net Present Value*, dan *Profitability Index*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha Waroeng Welaeth Bambu layak untuk dilanjutkan. Pada aspek pemasaran (produk, harga, distribusi, serta promosi) sudah layak dan sesuai dengan etika bisnis Islam. Pada aspek finansial, pemilik usaha sudah mengeluarkan zakat sebesar 2,5% dari laba bersih usaha. Hasil penilaian kriteria kelayakan di mana nilai ARR 44,88% lebih besar dari *minimum accounting rate of return* yang dikehendaki sebesar 7%, nilai NPV bernilai positif sebesar Rp123.173.342,00, dan nilai PI 1,7 lebih besar dari 1, maka secara kelayakan usaha Waroeng Welaeth Bamboe layak untuk dilanjutkan. Hasil analisis *Payback Period* menunjukkan bahwa untuk mengembalikan nilai investasi sebesar Rp176.985.000,00 memerlukan waktu 1 Tahun 10 Bulan 11 Hari.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang tiada henti-hentinya melimpahkan rahmat, taufiq, dan hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ANALISIS PEMASARAN DAN FINANSIAL PADA WAROENG WELAETH BAMBU KECAMATAN KEDUNGWUNI, KABUPATEN PEKALONGAN (Tinjauan Studi Kelayakan Bisnis dan Etika Bisnis Islam)”. Sholawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.

Selanjutnya, dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan dorongan, arahan serta bimbingan dari banyak pihak, baik secara langsung maupun secara tidak langsung. Oleh karena itu, dengan segenap kerendahan hati, dalam kesempatan ini perkenankanlah penulis mengucapkan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Dr. Ade Dedi Rohayana, selaku Ketua STAIN Pekalongan, beserta jajarannya.
2. Tubagus Surur, M.Ag selaku Ketua Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam STAIN Pekalongan.
3. Hj. Susminingsih, M.Ag. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah STAIN Pekalongan
4. Karima Tamara, S.T, M.M selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan pengarahan selama penyusunan skripsi ini.
5. M. Nasrullah, M.SI selaku Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, memberikan semangat, saran dan bimbingan secara intensif dengan penuh kesabaran dari awal hingga terselesainya skripsi ini.
6. Ali Amin Isfandiar, M.Ag selaku dosen pembimbing akademik, yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis selama masa studi di STAIN Pekalongan.
7. Bahrul Choir selaku pemilik usaha Waroeng Welaeth Bambu yang telah memberi izin dan membantu penulis untuk melakukan penelitian.

8. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Ahmad Bulgis dan Ibu Nur Azizah yang tak pernah lelah mendo'akan dan memberikan kasih sayang dengan tulus.
9. Untuk seluruh keluargaku; Irfan, Robin, Kiki, Mega, Shandi, Stevi, Alvin, Mbak Nok, Thoni, Idam, Riza, dan lain-lain yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materil dalam penyusunan skripsi ini.
10. Seluruh sahabat-sahabatku serta seluruh teman-temanku, terima kasih atas dukungan dan do'a dari teman-teman semua.
11. Rekan bisnisku Batagor Deewan dan Viverre Collection (Basir, Mbak Wiwin, Ana, Anil, Jaya, Zam, Salam, Tia, Imam, Udin, dan lain-lain).
12. Semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun secara tidak langsung sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Semoga Allah senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, serta membalas segala amal kebaikan yang telah diberikan kepada penulis dengan pahala yang berlimpah. Amiiin.

Penulis menyadari bahwa baik dalam penyajian, pemilihan kata-kata, dan pembahasan materi, skripsi ini masih jauh dari sempurna yang disebabkan oleh kekurangan dan keterbatasan dari pengetahuan dan wawasan penulis. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati, penulis mengharapkan saran, kritik, dan segala bentuk pengarahannya yang membangun guna perbaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis hanya bisa berharap semoga karya kecil ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak, yang secara khusus dapat memberikan manfaat kepada penulis, dan dapat memberikan manfaat kepada pembaca pada umumnya.

Pekalongan, Maret 2015

Penulis,



Mochammad Panji Khamim
NIM. 2013110049

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Pembatasan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian	7
F. Tinjauan Pustaka	8
G. Kerangka Berpikir	27
H. Metode Penelitian	30
I. Sistematika Penulisan	37
BAB II LANDASAN TEORI	39
A. Studi Kelayakan Bisnis	39
1. Definisi Studi Kelayakan Bisnis	39

2. Aspek Pemasaran	42
3. Aspek Finansial	51
B. Etika Bisnis Islam	56
1. Definisi Etika Bisnis.....	56
2. Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam.....	56
3. Etika Pemasar (<i>Syariah Marketer</i>)	61
BAB III GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN	67
A. Sejarah Berdiri dan Lokasi Perusahaan.....	67
B. Tujuan Pendirian Usaha	68
C. Tata Letak Perusahaan	69
D. Struktur Organisasi.....	70
E. Gambaran Umum Aspek Pemasaran Waroeng Welaeth Bambu	72
F. Gambaran Umum Aspek Finansial Waroeng Welaeth Bambu	75
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	76
A. Analisis Aspek Pemasaran Waroeng Welaeth Bambu Ditinjau dari Etika Bisnis Islam	76
1. <i>Product</i> (Produk)	77
2. <i>Price</i> (Harga).....	83
3. <i>Place</i> (Distribusi)	88
4. <i>Promotion</i> (Promosi).....	91

B. Analisis Aspek Finansial Waroeng Welaeth Bambu	96
1. <i>Average Rate of Return</i> (ARR).....	99
2. <i>Payback Period</i> (PP)	100
3. <i>Net Present Value</i> (NPV)	102
4. <i>Profitability Index</i> (PI)	103
BAB V PENUTUP	105
A. Kesimpulan.....	105
B. Saran.....	106
DAFTAR PUSTAKA	107
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
BIODATA PENELITI	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Penelitian Terdahulu.....	16
Tabel 4.1	Daftar Menu dan Harga Waroeng Welaeth Bambu.....	84
Tabel 4.2	Daftar Menu Paket Hemat Menu Ayam Usaha Sejenis.....	86
Tabel 4.3	Ringkasan Laporan Laba Rugi Tahun 2011-2014.....	97
Tabel 4.4	Pehitungan Rata-Rata Laba Setelah Pajak Tahun 2011-2014 Waroeng Welaeth Bambu	100
Tabel 4.5	Aliran Kas Bersih Waroeng Welaeth Bambu.....	101
Tabel 4.6	Perhitungan P.V. Atas Dasar Discount Rate 7% Waroeng WelaethBambu.....	103
Tabel 4.7	Nilai Kelayakan Investasi Waroeng Welaeth Bambu.....	104

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Kerangka Berpikir.....	29
Gambar 3.1	Tata Letak Perusahaan.....	69
Gambar 3.2	Struktur Organisasi.....	70

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam suatu usaha baik dalam skala kecil maupun besar sebaiknya memiliki studi kelayakan usaha atau bisnis. Studi kelayakan bisnis 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.¹

Untuk memperoleh kesimpulan yang kuat tentang dijalankan atau tidaknya sebuah ide bisnis, studi kelayakan bisnis yang mendalam perlu dilakukan pada beberapa aspek kelayakan bisnis, yaitu: aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek keuangan.²

Dalam sebuah studi kelayakan, analisis aspek pasar dan pemasaran memegang peranan yang sangat penting, bahkan dikatakan sebagai titik tolak kerangka pemikiran.³ Studi kelayakan perlu menelaah aspek pasar dari segi

¹ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2007), hlm. 8.

² Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), hlm. 9.

³ Nitisemito dan Burhan, *Wawasan Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), Cet. 2, hlm. 10.

kondisi permintaan dan penawaran yang ada, kondisi pasar yang sedang berkembang atau menurun, dan juga potensi berkembang.⁴

Contoh kasus kesalahan pada analisis aspek pasar dan pemasaran juga pernah melanda *General Motor (GM)* pada tanggal 1 Juni 2009, sang penguasa industri otomotif yang telah berjaya sejak tahun 1931 bertekuk lutut mengajukan pailit. Padahal GM tercatat menjadi pemuncak dalam penjualan otomotif selama 77 tahun. Menurut Norman, paling tidak ada tujuh kesalahan yang dilakukan, yakni kegagalan dalam memahami dan memprediksi tren pasar, kegagalan mengelola arus kas secara efektif, kurang mampu mengkomunikasikan misi inti, kelambanan dalam bertindak, bersikap terlalu defensif, dan kurang peduli terhadap perubahan pesaing.⁵

Analisis aspek finansial (keuangan) juga memegang peranan yang sangat penting dalam analisa studi kelayakan bisnis. Bisnis yang berorientasi keuntungan maupun yang tidak berorientasi keuntungan harus tetap memperhatikan aspek finansial (keuangan) dalam menjalankan bisnis. Banyak perusahaan yang menutup usahanya karena salah dalam melakukan analisis finansial. Kesalahan dalam analisis keuangan dapat disebabkan karena salah dalam memproyeksikan pendapatan, biaya investasi, maupun kesalahan dalam memproyeksikan biaya operasional.⁶

⁴Suwinto Johan, *Studi kelayakan Pengembangan Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), hlm. 10.

⁵ <http://www.jakartaconsulting.com/publication/articles/strategy/terjerumus-salah-strategi> (diunduh 28 Desember 2014).

⁶Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), hlm. 183.

Seorang pengusaha dalam pandangan etika Islam bukan sekedar mencari keuntungan, melainkan juga keberkahan yaitu kemantapan dari usaha itu dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan *diridhoi* oleh Allah SWT. Ini berarti yang harus diraih oleh seorang pedagang dalam melakukan bisnis tidak sebatas keuntungan materiil, tetapi yang penting lagi adalah keuntungan immateriil (spiritual).⁷

Pekalongan merupakan salah satu kota yang sudah terkenal dengan jumlah UMKM yang tidak sedikit. Hal ini dapat dipahami bahwa dalam memilih pekerjaan, orang-orang pekalongan tidak tertarik pada jenis pekerjaan kantoran, tetapi lebih tertarik pada bidang wiraswasta dan perdagangan.⁸ Tidak hanya bidang usaha batik yang memang telah menjadi *icon* Kota Pekalongan, masyarakat Pekalongan juga menggeluti dunia usaha di bidang usaha lainnya.

Selain memiliki beragam corak batik yang berkualitas, Kabupaten Pekalongan juga memiliki beragam menu makanan tradisional yang potensi bisnisnya juga cukup besar. Misalnya saja seperti sego megono (nasi dicampur dengan megono yang terbuat dari nangka muda dicampur dengan parutan kelapa), garang asem (sajian berkuah dengan irisan daging kerbau di dalamnya), sauto (campuran antara soto dengan tauco), serta masih banyak lagi lainnya. Beberapa makanan tersebut menjadi salah satu potensi yang sering dijadikan sebagai peluang usaha oleh masyarakat Pekalongan.⁹ Peluang usaha

⁷ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, (Malang: UIN-Malang Press, 2007), hlm. 21.

⁸ M. Shulthoni, dkk, "Bisnis Kaum Santri: Studi tentang Kegiatan Komunitas Tarekat Qadariyah Naqsabandiyah Pekalongan", dalam *Jurnal Penelitian*, No. 8, Vol. 1, 2011: 1-22.

⁹ <http://bisnisukm.com/mengenal-potensi-bisnis-daerah-pekalongan.html> (diunduh 18 Agustus 2014).

kuliner juga mendapat dukungan oleh Pemerintah Kabupaten (Pemkab) Pekalongan dalam mengembangkan kuliner daerah untuk membantu peningkatan pendapatan UMKM.¹⁰

Salah satu UMKM yang bergerak di bidang usaha makanan (kuliner) di Kabupaten Pekalongan adalah Waroeng Welaeth Bambu (WWB). Pemilik usaha ini adalah Bahrul Choir. Waroeng Welaeth Bambu (WWB) sudah berdiri sejak tahun 2011. WWB terletak di salah satu daerah padat penduduk yaitu tepatnya di Kecamatan Kedungwuni, Kabupaten Pekalongan yang mayoritas beragama Islam. Jumlah Penduduk menurut agama di Kecamatan Kedungwuni tahun 2013 yang beragama Islam sebanyak 94.035 jiwa.¹¹ Sehingga dalam memilih bahan baku, peralatan dan pengolahan harus sesuai dengan kaidah Islam.

Menu utama dari WWB adalah ayam bakar presto. Munculnya berbagai Rumah Makan yang saat ini juga menawarkan menu utama dengan bahan dasar ayam membuat persaingan yang sangat ketat. Beberapa Rumah Makan yang ada di daerah Kedungwuni dan sekitarnya antara lain Sambal Stroem, Rocket Chicken, Quick Chicken, Hero Chicken, Sambel Layah, Sego Ndalem dan Ayam Gepuk.

Berbagai cara dilakukan oleh para pelaku usaha dalam segi pemasaran untuk menarik perhatian pembeli, seperti memberikan kupon hadiah maupun potongan harga. M. Syakir Sula mendefinisikan pemasaran syari'ah sebagai sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan,

¹⁰ www.suamerdeka.com (diunduh 18 Agustus 2014).

¹¹ Seksi Neraca Wilayah dan Analisis Statistik (ed), *Katalog BPS Kabupaten Pekalongan*, (Pekalongan: Badan Pusat Statistik Kabupaten Pekalongan, 2013), hlm. 119.

penawaran, dan perubahan *values* dari satu inisiator kepada *stakeholders*-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.¹² Persaingan yang sangat ketat mendorong Waroeng Welaeth Bambu menawarkan beberapa produk (menu) baru dan menawarkan menu paket hemat. Di mana menu paket hemat juga menjadi strategi para pelaku usaha pesaing untuk mendapatkan perhatian pembeli.

Persaingan yang ada antar pelaku usaha Rumah Makan menjadikan untuk kreatif dalam mempromosikan Rumah Makan maupun produk-produk yang dihasilkan ke masyarakat. Ada beberapa Rumah Makan di daerah Kabupaten Pekaongan yang memasang atribut reklame dan pamflet di sembarang tempat, seperti; di tiang listrik, tiang lampu jalan raya, serta pohon-pohon yang ada dipinggir jalan. Menurut Ulul Azmi Kasatpol PP Pekalongan “Selain menyalahi aturan waktu tayang dan peruntukan, beberapa atribut reklame itu juga mengganggu keindahan kota dan termasuk pepohonan peneduh jalan. Tetapi karena intensitas pemasangannya tinggi, maka operasi penertibannya pun kami adakan rutin”.¹³ Pada prinsipnya, dalam Islam mempromosikan suatu barang diperbolehkan. Hanya saja dalam berpromosi tersebut mengedepankan faktor kejujuran dan menjauhi penipuan. Di samping

¹² Muhammad Aziz Hakim (ed), *Dasar & Strategi Pemasaran Syariah*, (Jakarta: Renaisan, 2005), hlm. 15.

¹³ Akhmad Saefudin, “Puluhan Atribut Reklame Dibredele” di <http://www.radarpekalonganonline.com/63885/puluhan-atribut-reklame-dibredele/> (diunduh 16 Februari 2015).

itu, metode yang dipakai dalam promosi tidak bertentangan dengan syariah Islam.¹⁴

Kajian mengenai studi kelayakan bisnis atau usaha diperlukan untuk mengetahui kelayakan usaha dari Waroeng Welaeth Bambu (WWB) dan tinjauan mengenai etika bisnis dalam Islam agar dapat menjadi masukan dan evaluasi bagi perusahaan. Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka peneliti bermaksud mengadakan penelitian yang berjudul **“Analisis Pemasaran dan Finansial pada Waroeng Welaeth Bambu Kecamatan Kedungwuni, Kabupaten Pekalongan (Tinjauan Studi Kelayakan Bisnis dan Etika Bisnis Islam)”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana aspek pemasaran Waroeng Welaeth Bambu ditinjau dari etika bisnis Islam?
2. Apakah aspek finansial Waroeng Welaeth Bambu dapat dinyatakan layak ?

C. Pembatasan Masalah

Dalam suatu penelitian batasan ruang lingkup penelitian penting ditetapkan. Hal ini dimaksudkan agar tujuan penelitian tidak menyimpang dari sasaran. Pembatasan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Aspek studi kelayakan bisnis atau usaha yang diteliti meliputi aspek pemasaran, dan finansial.

¹⁴ Muhammad Aziz Hakim (ed), *Dasar & Strategi Pemasaran Syariah*, (Jakarta: Renaisan, 2005), hlm. 27.

2. Aspek pemasaran yang dikaji adalah bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, dan promosi).
3. Etika bisnis dalam Islam yang dikaji adalah aspek pemasaran.
4. Ukuran kelayakan yang digunakan dalam menganalisa aspek finansial adalah *Average Rate of Return (ARR)*, *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, dan *Profitability Index (PI)*.
5. Data keuangan Waroeng Welaeth Bambu yang digunakan dalam penelitian adalah data keuangan tahun 2011-2014.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui aspek pemasaran Waroeng Welaeth Bambu ditinjau dari etika bisnis Islam.
2. Untuk mengetahui apakah aspek finansial Waroeng Welaeth Bamboe dapat dinyatakan layak.

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, antara lain:

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pada ilmu ekonomi secara umum, dan secara khusus dalam bidang studi kelayakan bisnis atau usaha dan etika bisnis Islam.

2. Kegunaan Praktisi

a. Bagi usaha Waroeng Welaeth Bambu

Dapat digunakan sebagai bahan evaluasi kelayakan usaha Waroeng Welaeth Bambu dari aspek pemasaran, dan finansial serta tinjauan etika bisnis Islam.

b. Bagi Penulis

Melalui penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan penulis mengenai kelayakan usaha serta etika bisnis Islam dengan pendekatan aspek pemasaran, dan finansial pada Waroeng Welaeth Bambu

c. Bagi Pembaca

Mampu menambah literatur dan referensi serta bahan acuan bagi pihak yang berminat dalam permasalahan penelitian ini.

F. Tinjauan Pustaka

Dalam Penelitian ini penulis mengumpulkan referensi guna menghasilkan sebuah karya ilmiah. Dalam proses pembuatan skripsi ini, penulis telah menemukan sumber yang membahas mengenai teori-teori studi kelayakan bisnis atau usaha, terutama yang membahas masalah-masalah yang berkaitan dengan Penelitian ini.

1. Penelitian Terdahulu

Banyak penelitian atau jurnal penelitian yang membahas mengenai studi kelayakan usaha atau bisnis. Diantaranya adalah penelitian dari

Maghfud Nugroho¹⁵ yang bertujuan mengkaji apakah usaha peternakan ayam broiler CV SATARI FARM desa Ujungnegoro, Kec. Kandeman, Kab. Batang dapat dinyatakan layak, dan apakah modal kerja sudah efisien serta bagaimana operasional usaha tersebut ketika ditinjau berdasarkan etika bisnis Islam. Untuk mengetahui apakah perusahaan ini layak atau tidak untuk dilanjutkan, peneliti melakukan analisis lebih mendalam mulai dari aspek lingkungan, teknik dan teknologi yang digunakan, manajemen sumber daya manusia, manajemen pemasaran sampai dengan manajemen keuangannya. Perolehan data-data ini dilakukan dengan cara observasi dan wawancara langsung kepada pemilik dan karyawan peternakan. Teknik analisis yang digunakan ada beberapa cara. Untuk menganalisis kelayakan usaha melalui pengukuran obyektif dan analisis numerikal dengan menggunakan metode NPV, PP, PI, IRR, dan ARR. Sedangkan untuk mengukur efisiensi modal kerja menggunakan rumus rasio keuangan yaitu rasio likuiditas, aktivitas dan rentabilitas.

Hasil pengolahan data dapat diketahui bahwa dari analisis aspek non keuangan, aspek lingkungan menunjukkan penggunaan tenaga kerja dari warga sekitar sehingga membantu perekonomian masyarakat serta pengelolaan limbah yang sudah cukup baik. Aspek teknik dan teknologi sudah menggunakan peralatan yang berstandar SNI. Kapasitas produksi proporsional yaitu 5000 ekor bibit dengan luas kandang 500m². *Lay out*

¹⁵ Maghfud Nugroho, *Analisis Kelayakan Usaha dan Efisiensi Modal Kerja Pada Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) CV SATARI FARM Desa Ujungnegoro Kec. Kandeman, Kab. Batang Ditinjau Berdasarkan Etika Bisnis Islam*, (Pekalongan: Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah STAIN Pekalongan, 2014).

kandang memanjang dari timur ke barat. Aspek sumber daya manusia menunjukkan honor karyawan yang lebih kecil jika dibandingkan dengan perusahaan peternakan lain. Aspek pasar sudah tangani oleh perusahaan mitra.

Hasil dari perhitungan aspek keuangan menunjukkan bahwa nilai NPV Rp.585.846.048 yang menunjukkan nilai arus kas masuk lebih besar dari arus kas keluar. *Payback periode* 1,31 tahun atau 15,9 bulan. Nilai PI adalah 0,788. Nilai IRR 53%, nilai ini lebih besar dari nilai keuntungan yang dikehendaki yaitu 10%. Nilai ARR 74,6%. Rasio lancar berturut-turut dari tahun 2011, 2012, 2013 adalah 5,7 ; 10,87 ; 13,50. Nilai rasio aktivitas berturut-turut dari tahun analisis 2011-2013 adalah 24, 23, 25. Rasio rentabilitas dari usaha peternakan ayam broiler tahun 2011-2013 berturut-turut adalah 176%, 46%, dan 24,8%.

Ditinjau dari etika bisnis usaha peternakan ini ditemukan beberapa hal yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam. Diantaranya adalah adanya harga kontrak yang mengandung unsur spekulasi dan ketidakpastian yang merugikan salah satu pihak. Penggunaan obat-obatan kimia (antibiotik) yang bertujuan untuk meningkatkan nafsu makan dan mengembalikan stamina dan kesehatan ayam, hal ini memiliki dampak yang buruk ketika ayam tersebut dikonsumsi oleh manusia dalam jangka panjang. Tidak adanya program *corporate social responsibility* (CSR) yang merupakan salah satu tanggung jawab perusahaan terhadap lingkungan usaha baik

internal maupun eksternal. Tidak adanya anggaran untuk zakat, padahal penghasilan yang didapatkan selama satu tahun sudah mencapai nishab.

Penelitian oleh Millatina Hanifah¹⁶ yang bertujuan menganalisa aspek pemasaran serta aspek finansial untuk menilai kelayakan proyek pengembangan wakaf produktif blok pertokoan Masjid Al-Fairus Pekalongan. Data yang digunakan berupa data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif meliputi data-data keuangan. Sedangkan data kualitatif berupa profil usaha dan manajemen serta data-data untuk keperluan analisis aspek pasar dan pemasaran. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer berupa hasil wawancara dengan pihak-pihak terkait. Faktor-faktor yang akan dianalisis pada aspek pemasaran meliputi bentuk pasar, permintaan dan penawaran, strategi pemasaran (segmenting, targetting, dan positioning), serta strategi bauran pemasaran. Analisis aspek finansial dilakukan dengan penilaian kelayakan investasi menggunakan analisis *Average Rate of Return*, *Payback Period*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, dan *Profitability Index*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa proyek pengembangan wakaf produktif blok pertokoan masjid Al-Fairus Pekalongan layak untuk dilaksanakan. Pada aspek pemasaran, pengelola usaha telah menetapkan strategi pemasaran dan bauran pemasarannya dengan baik. Pada aspek finansial, nilai ARR menunjukkan angka 59%, lebih besar dari *minimum accounting rate of return* yang dikehendaki sebesar 7,30%. Perhitungan

¹⁶ Millatina Hanifah, *Studi Kelayakan Aspek Pemasaran dan Aspek Finansial Pada Proyek Wakaf Produktif (Studi Kasus Pada Wakaf Produktif Blok Pertokoan Masjid Al-Fairus Pekalongan)*, (Pekalongan: Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah STAIN Pekalongan, 2014).

Payback Period menghasilkan nilai 2 tahun, 6 bulan, 29 hari, kurang dari umur ekonomis proyek. Nilai NPV proyek bernilai positif sebesar Rp 209.224.199,00. Nilai IRR sebesar 20%, lebih besar dari nilai *rate of return* deposito mudharabah bank syariah yang digunakan dalam perhitungan (7,30%). Hasil perhitungan PI menunjukkan nilai 1,297193465 lebih besar dari 1 ($PI > 1$).

Eni Yulinda¹⁷ dengan meneliti bagaimana nilai penggunaan faktor-faktor produksi, total biaya produksi, laba usaha dan kelayakan usaha pembenihan ikan Lele Dumbo di kelurahan Lembah sari. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey yaitu melakukan pengamatan langsung dan pengambilan data terhadap objek-objek penelitian di lapangan dengan menggunakan kuisioner sebagai alat pengumpul data primer dan data sekunder. Teknik analisis dalam penelitian ini yaitu; menghitung total investasi, total biaya, total penerimaan, pendapatan, *Return Cost of Ratio* (RCR), *Return of Investmen* (ROI), *Payback Period of Capital* (PPC). Rata-rata total penerimaan (TR) yang diperoleh petani yaitu sebesar Rp 5.150.000,- per panen dengan rata-rata pendapatan (Pd) sebesar Rp 1.745.194,- per panen dan nilai rata-rata RCR pada usaha pembenihan ini sebesar 1,55. Jika dilihat dari nilai RCR tersebut ($RCR > 1$) maka rata-rata usaha pembenihan ikan Lele Dumbo di kelurahan Lembah Sari layak untuk dilanjutkan.

¹⁷ Eni Yulinda, "Analisis Finansial Usaha Pembenihan Ikan Lele Dumbo (Clarias Gariepinus) Di Kelurahan Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru Provinsi Riau", dalam *Jurnal Perikanan dan Kelautan* 17,1 (2012) : 38-55.

sebaiknya perusahaan menambah jumlah pegawai agar dapat memberi pelayanan yang baik bagi konsumen. Warung Surabi menggunakan alat-alat masak sederhana dalam proses produksinya seperti banyak usaha surabi lainnya. Peralatan yang digunakan adalah sodet, baskom, tungku dan cetakan surabi. Jadi, dapat disimpulkan pada aspek teknis perusahaan surabi masih dapat dinyatakan layak dari segi penggunaan alat.

Penelitian lain dari Suradi Wijaya Saputra, dkk¹⁹ bertujuan untuk mengkaji produktivitas dan kelayakan usaha Tuna Longliner di Kabupaten Cilacap. Penelitian dilakukan di PPS Cilacap pada bulan Agustus sampai dengan September 2008, menggunakan metode survei. Data primer yang dikumpulkan adalah harga ikan, ukuran kapal (GT), komposisi hasil tangkapan, dan volume produksi. Sedangkan data sekunder adalah produksi ikan yang tertangkap Tuna Longliner dan trip penangkapan Tuna Longliner. Analisis data produksi dan produktivitas menggunakan statistik deskriptif, disajikan dalam bentuk kurva. Analisis kelayakan usaha dilakukan dengan menghitung NPV, IRR dan *Payback periods*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produktivitas Tuna Longliner di Kabupaten Cilacap relatif rendah (0,045 ton/GT/tahun). Rendahnya produktivitas dikarenakan telah terjadinya pemanfaatan yang *fully-exploited*. Hal ini ternyata mengakibatkan usaha penangkapan ikan menggunakan Tuna Longliner di Kabupaten Cilacap sudah tidak layak,

¹⁹ Suradi Wijaya Saputra, dkk, "Produktivitas dan Kelayakan Usaha Tuna Longliner di Kabupaten Cilacap Jawa Tengah", dalam Jurnal Saintek Perikanan, Vol. 6, No. 2, 2011: 84-91

berdasarkan indikator NPV, IRR dan *Payback Periods*. Kondisi ini membutuhkan tindakan pengelolaan yang serius dari pemerintah.

Selanjutnya penelitian dari Sumiati dan Toto Sugiarto²⁰ mengkaji tingkat kelayakan dari proyek perkebunan pisang Abaca. Menggunakan analisis penganggaran modal yaitu metode PP, NPV, IRR dan PI. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proyek pengembangan perkebunan pisang Abaca yang berlokasi di desa Cirende, kecamatan Campaka, kabupaten Purwakarta, provinsi Jawa Barat, dapat dikategorikan sebagai proyek yang layak untuk direalisasikan. Hal tersebut dapat diindikasikan dengan criteria sebagai berikut: PP (2 tahun 8 bulan), NPV pada tingkat bunga 16 persen (Rp. 25.824.274,34), IRR (44,63%) dan PI (2,24%).

²⁰ Sumiati dan Toto Sugiarto, "Studi Kelayakan Proyek Pengembangan Perkebunan Pisang Abaca dengan Menggunakan Analisis Penganggaran Modal", dalam *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, No. 7, Jilid 7, Tahun 2002.

Tabel 1.1
 Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian, Nama Penelitian, dan Tahun Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian dan Alat Analisis	Hasil Penelitian	Beda dengan Penulis
1	<p><i>Skripsi, Analisis Kelayakan Usaha dan Efisiensi Modal Kerja Pada Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) CV SATARI FARM Desa Ujungnegoro Kec. Kandeman, Kab. Batang Ditinjau Berdasarkan Etika Bisnis Islam, Maghfud Nugroho, tahun 2014.</i></p>	<p>Mengkaji apakah usaha peternakan ayam broiler CV SATARI FARM desa Ujungnegoro, Kec. Kandeman, Kab. Batang dapat dinyatakan layak, dan apakah modal kerja sudah efisien serta bagaimana operasional usaha tersebut ketika ditinjau berdasarkan etika bisnis Islam.</p>	<p>Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif diperoleh dari aspek-aspek nonfinansial, yaitu aspek lingkungan, teknik dan teknologi yang digunakan, manajemen sumber daya manusia, dan pemasaran. Perolehan data-data ini dilakukan dengan cara observasi dan wawancara langsung kepada pemilik dan karyawan peternakan. Sedangkan aspek finansial dilakukan dengan menghitung nilai</p>	<p>Usaha peternakan ayam broiler CV SATARI FARM desa Ujungnegoro, Kecamatan Kandeman, Kabupaten Batang dinyatakan layak secara aspek non finansial. Ditinjau dari etika bisnis usaha peternakan ini ditemukan beberapa hal yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam.</p>	<p>Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dan aspek analisis kelayakan usaha yang diteliti. Dalam penelitian mengkaji aspek lingkungan, teknik dan teknologi yang digunakan, manajemen sumber daya manusia, dan pemasaran, dan finansial. Serta mengkaji efisiensi modal kerja.</p>

			<p>menggunakan metode NPV, PP, PI, IRR, dan ARR. Sedangkan untuk mengukur efisiensi modal menggunakan rumus rasio keuangan yaitu rasio likuiditas, dan rentabilitas.</p>		
2	<p><i>Skripsi, Studi Kelayakan Aspek Pemasaran dan Aspek Finansial Pada Proyek Wakaf Produktif (Studi Kasus Pada Wakaf Produktif Blok Pertokoan Masjid Al-Fairus Pekalongan), Millatina Hanifah, tahun 2014.</i></p>	<p>Menganalisa aspek pemasaran serta aspek 17 finansial untuk menilai kelayakan proyek wakaf produktif blok pertokoan Masjid Al-Fairus Pekalongan.</p>	<p>Data yang digunakan berupa data kuantitatif dan kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer berupa hasil wawancara dengan pihak-pihak terkait. Faktor-faktor yang dianalisis pada aspek pemasaran meliputi bentuk pasar, permintaan dan penawaran, strategi pemasaran (segmenting, targeting, dan positioning), serta bauran strategi pemasaran. Analisis</p>	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa proyek pengembangan wakaf produktif blok pertokoan masjid Al-Fairus Pekalongan untuk dilaksanakan. Pada aspek pemasaran, pengelola usaha telah menetapkan strategi pemasaran dan bauran pemasarannya dengan baik. Pada aspek finansial dinyatakan layak.</p>	<p>Perbedaan terletak pada lokasi penelitian serta dalam penelitian ini tidak meninjau aspek pemasaran berdasarkan etika bisnis Islam.</p>

3	<p>Jurnal "Ananlisis Usaha Pembenhian Ikan Lele Dumbo (Clarias Gariepinus) Di Kelurahan Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru Provinsi Riau", Eni Yulinda, tahun 2012.</p>	<p>(1) Mengetahui faktor-faktor produksi dalam kegiatan usaha pembenhian ikan Lele Dumbo. (2) Mengetahui total biaya produksi dan pendapatan usaha pembenhian ikan Lele Dumbo di Kelurahan Lembah Sari setiap kali panen. (3) Mengetahui kelayakan usaha pembenhian ikan Lele Dumbo yang dilakukan oleh petani dilihat dari aspek finansialnya.</p>	<p>aspek finansial dilakukan dengan kelayakan penilaian menggunakan analisis <i>Average Rate of Return, Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return, dan Profitability Index.</i></p>	<p>Rata-rata total penerimaan (TR) Rp 5.150.000,- per panen dengan rata-rata pendapatan (Pd) sebesar Rp 1.745.194,- per panen dan nilai rata-rata RCR 1,55. Jika dilihat dari nilai RCR tersebut (RCR > 1) maka rata-rata usaha pembenhian ikan Lele Dumbo di Kelurahan Lembah Sari layak untuk dilanjutkan. Nilai rata-rata ROI yaitu</p>	<p>Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dan aspek analisis kelayakan usaha yang diteliti. Dalam penelitian ini hanya menganalisis kelayakan usaha dari aspek finansial. Serta dalam penelitian ini tidak membahas dari sisi etika bisnis dalam Islam.</p>
---	--	---	--	---	--

4	Skripsi , <i>Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Warung Pada Usaha Warung Surabi, Candra Wardoyo</i> , tahun 2012.	<p>(1) Menganalisis kelayakan pengembangan usaha Warung Surabi dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologis, aspek manajemen dan operasional, serta aspek finansial.</p> <p>(2) Menganalisa sensitivitas perusahaan terhadap perubahan yang terjadi.</p>	<p>Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif diperoleh dari aspek-aspek nonfinansial, yaitu aspek pasar, teknis, manajemen dan sosial. Sedangkan aspek finansial dilakukan dengan menghitung nilai NPV, Net B/C, IRR, PBP, dan analisis <i>switching value</i> menggunakan Microsoft Excel.</p>	<p>NPV positif yaitu sebesar Rp 12,658.281,-. Nilai IRR 34%, lebih besar dari tingkat suku bunga bank yang berlaku sebesar 7 %. Nilai Net B/C diperoleh nilai 1,97. Nilai PBP adalah 1 tahun. Dari aspek non finansial (pasar, teknis, manajemen, dan sosial) dinyatakan layak.</p>	<p>Perbedaan terletak pada lokasi penelitian. Dalam penelitian ini tidak membahas kelayakan usaha dari etika bisnis dalam Islam.</p>
5	Jurnal , "Produktivitas dan Kelayakan Usaha Tuna Longliner di Kabupaten Cilacap Jawa Tengah", Suradi Wijaya Saputra, dkk, tahun 2011.	<p>Untuk mengkaji produktivitas dan kelayakan usaha Tuna Longliner di Kabupaten Cilacap.</p>	<p>Metode survei. Analisis data produksi dan produktivitas menggunakan statistik deskriptif, disajikan dalam bentuk kurva. Analisis kelayakan usaha dilakukan dengan menghitung NPV, IRR dan <i>Payback Periods</i>.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa produktivitas Tuna Longliner di Kabupaten Cilacap relatif rendah (0,045 ton/GT/tahun). Hal ini ternyata mengakibatkan usaha penangkapan ikan</p>	<p>Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dan aspek analisis kelayakan usaha yang diteliti.</p>

6	<p>Jurnal, Kelayakan Pengembangan Perkebunan Pisang Abaca Menggunakan Analisis Penganggaran Modal”, Sumiati dan Toto Sugiarto, tahun 2002.</p>	<p>Mengkaji tingkat kelayakan dari proyek perkebunan pisang Abaca.</p>	<p>Menggunakan analisis penganggaran modal yaitu metode PP, NPV, IRR dan PI.</p>	<p>menggunakan Tuna di Longliner Kabupaten Cilacap sudah tidak layak, berdasarkan indikator NPV, IRR dan <i>Payback Periods</i>. Dapat dikategorikan sebagai proyek yang layak untuk direalisasikan. Hal tersebut dapat diindikasikan dengan kriteria sebagai berikut: PP (2 tahun 8 bulan), NPV pada tingkat bunga 16 persen (Rp. 25.824.274,34), IRR (44,63%) dan PI (2,24%).</p>	<p>Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dan aspek analisis kelayakan usaha uang diteliti. Dalam penelitian ini hanya menganalisis kelayakan usaha dari aspek finansial.</p>
---	--	--	--	---	--

Sumber: Data Diolah, 2014.

2. Kerangka Teori

a. Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis, yang juga sering disebut studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Istilah “proyek” mempunyai arti suatu pendirian usaha baru atau pengenalan sesuatu baru (barang maupun jasa) yang baru ke dalam suatu produk mix yang sudah ada selama ini.²¹

Studi kelayakan bisnis 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.²²

Aspek-aspek yang dinilai dalam sebuah studi kelayakan meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek hukum, aspek finansial, dan aspek lingkungan.²³ Dalam penelitian ini aspek yang akan dikaji adalah aspek pemasaran dan aspek finansial.

²¹ Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis: Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), hlm. 3.

²² Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2007), hlm. 8.

²³ Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), hlm. 9.

1) Aspek Pemasaran

Sebuah gagasan usaha atau proyek yang direncanakan, kendati telah *feasible* untuk dikembangkan jika dilihat dari aspek teknis, manajemen, keuangan, dan lingkungan, akan tetapi bila produk yang dihasilkan tidak mempunyai pemasaran, tidak ada artinya usaha dikembangkan.²⁴ M. Syakir Sula mendefinisikan pemasaran syari'ah sebagai sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *values* dari satu inisiator kepada *stakeholders*-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.²⁵

Dalam dunia pemasaran selalu terkait dengan yang dinamakan *marketing mix* (bauran pemasaran). Bauran pemasaran dalam perspektif syariah adalah:²⁶

a) Produk (*product*)

Al-Qur'an menggunakan konsep produksi barang dalam arti yang sangat luas. Tekanan Al-Qur'an diarahkan pada manfaat dari barang yang diproduksi. Memproduksi suatu barang harus mempunyai hubungan dengan kebutuhan hidup manusia.

Di samping itu, Islam mengajarkan untuk memperhatikan kualitas dan keberadaan produk tersebut. Islam melarang jual beli

²⁴Yacob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1998), hlm. 101.

²⁵Muhammad Aziz Hakim (ed), *Dasar & Strategi Pemasaran Syariah*, (Jakarta: Renaisan, 2005), hlm. 15.

²⁶ Muhammad Aziz Hakim (ed), *Dasar & Strategi Pemasaran Syariah*, (Jakarta: Renaisan, 2005), hlm. 23-27.

suatu produk yang belum jelas (*gharar*) bagi pembeli. Islam juga memerintahkan untuk memperhatikan kualitas produk. Barang yang dijual harus terang dan jelas kualitasnya, sehingga pembeli dapat dengan mudah memberi penilaian. Tidak boleh menipu kualitas dengan jalan memperlihatkan yang baik bagian luarnya, dan menyembunyikan yang jelek pada bagian dalam.

b) Harga (*price*)

Penentuan harga ditentukan oleh mekanisme pasar, yakni bergantung pada kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran. Dalam praktis fiqh muamalah, *pricing* mengambil posisi tengah, tidak berlebih-lebihan, tidak pula merendah-rendahkan. Ini berarti dalam praktik muamalah, *pricing* mestinya harus proporsional.

c) Distribusi (*place*)

Distribusi merupakan semua kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan membuat produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen dapat dengan mudah diperoleh pada waktu dan tempat yang tepat.²⁷ Nabi dengan tegas melarang pemotongan jalur distribusi dengan maksud untuk menaikkan harga. Ini bisa dimaknai bahwa jangan pernah membeli dari penjual yang belum mengetahui harga pasar. Hal ini dimaksudkan untuk melindungi penjual dari penipuan mengenai barang yang sebenarnya.

²⁷Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), hlm..91.

d) Promosi (*promotion*)

Pada prinsipnya, dalam Islam mempromosikan suatu barang diperbolehkan. Hanya saja dalam berpromosi tersebut mengedepankan faktor kejujuran dan menjauhi penipuan. Di samping itu, metode yang dipakai dalam promosi tidak bertentangan dengan syaria Islam.

2) Aspek Finansial

Tujuan menganalisis aspek finansial dari suatu studi kelayakan proyek bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat berkembang terus.²⁸

Beberapa metode dapat digunakan untuk menilai kelayakan investasi, yaitu:²⁹

- a) *Payback Period* (PP), merupakan metode yang digunakan untuk menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk (*proceeds*) tahunan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut.

²⁸ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2007), hlm. 178.

²⁹ Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), hlm. 195-214.

- b) *Net Present value* (NPV), merupakan metode yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai sekarang dari aliran kas masuk bersih (*proceed*) dengan nilai sekarang dari biaya pengeluaran suatu investasi (*outlay*).
- c) *Profitability Index* (PI), merupakan metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang (*proceeds*) dengan nilai sekarang investasi (*outlays*).
- d) *Average Rate of Return* (ARR), merupakan metode yang digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi. Tingkat keuntungan yang digunakan dalam metode ini adalah laba setelah pajak dibandingkan dengan total atau rata-rata investasi.

b. Etika Bisnis dalam Islam

Islam memiliki pedoman dalam mengarahkan umatnya untuk melaksanakan amalan. Pedoman tersebut adalah al-Qur'an dan Sunnah Nabi. Sebagai sumber ajaran Islam, setidaknya dapat menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dalam waktu.³⁰

³⁰ Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), hlm. 7.

Prasyarat untuk meraih keberkahan atas nilai transenden seorang pelaku bisnis harus mempertimbangkan beberapa prinsip etika yang telah digariskan dalam Islam, antara lain:³¹

- 1) Jujur dalam takaran.
- 2) Menjual barang yang baik mutunya.
- 3) Dilarang menggunakan sumpah.
- 4) Membangun hubungan baik antar kolega.
- 5) Tertib administrasi.
- 6) Menetapkan harga dengan transparan.

Dengan kendali syariah, bisnis dalam Islam bertujuan untuk mencapai empat hal utama, yaitu sebagai berikut:³²

- 1) Target Hasil; *profit* materi dan *benefit* nonmateri

Tujuan bisnis tidak selalu untuk mencari mencari *profit* (nilai materi), tetapi harus dapat memperoleh dan memberikan *benefit* (keuntungan atau manfaat) nonmateri, baik bagi pelaku bisnis sendiri maupun pada lingkungan yang lebih luas, seperti terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sosial, zakat dan sebagainya.

- 2) Pertumbuhan

Upaya pertumbuhan ini tentu dalam koridor syariat. Misalnya, dalam meningkatkan jumlah produksi, seiring dengan perluasan pasar dan

³¹ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, (Malang: UIN-Malang Press, 2007), hlm. 23-31.

³² Veithzal Rivai, *Islamic Business and Economic Ethics*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara), hlm. 13.

peningkatan inovasi agar bisa menghasilkan produk baru, dan sebagainya.

3) Keberlangsungan

Pencapaian target hasil dan pertumbuhan terus diupayakan keberlangsungannya dalam kurun waktu yang cukup lama dan dalam menjaga keberlangsungan itu dalam koridor syariat Islam.

4) Keberkahan

Faktor keberkahan atau upaya mencari *ridho* Allah, merupakan puncak kebahagiaan hidup muslim. Para pengelola bisnis harus mematok orientasi keberkahan ini menjadi visi bisnisnya, agar senantiasa dalam kegiatan bisnis selalu berada dalam kendali syariat dan diraihinya keridhoan Allah.

G. Kerangka Berpikir

Dari sekian Rumah Makan yang ada di Pekalongan, Waroeng Welaeth Bambu (WWB) merupakan salah satu yang masih dapat bertahan dari persaingan yang ada. Menu utama dari WWB adalah Ayam Bakar Presto. Persaingan yang ada antar produsen membuat WWB harus siap, karena dari beberapa tahun ini telah bermunculan Rumah Makan yang juga mengandalkan menu utama yang berbahan dasar Ayam.

Meskipun Waroeng Welaeth Bambu (WWB) sudah berdiri sejak tahun 2011, akan tetapi usaha ini belum pernah melakukan studi kelayakan

bisnis. Penelitian ini mencoba mengkaji kelayakan usaha dari aspek Pemasaran, dan Finansial.

Faktor-faktor yang akan dianalisis pada aspek pemasaran meliputi, strategi bauran pemasaran atau *marketing mix* (*product, price, place and promotion*) yang ditinjau berdasarkan etika bisnis Islam. Sedangkan analisis finansial dilakukan dengan penilaian kelayakan investasi menggunakan metode *Average Rate of Return (ARR)*, *Payback Period (PP)*, *Net Present value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*.

Setelah mendapatkan hasil studi kelayakan pada perusahaan Rumah Makan tersebut, maka dapat disimpulkan apakah usaha tersebut layak atau tidak. Sehingga diharapkan dari hasil penelitian ini bisa dijadikan bahan pertimbangan dan evaluasi perusahaan.

Penjelasan kerangka berpikir di atas terangkum dalam gambar berikut:³³

Gambar 1.1
Kerangka Berpikir



³³Diadaptasi dari Candra Wardoyo, "Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha pada Usaha Warung Surabi", Skripsi Fakultas Ekonomi Manajemen, Bogor: Institut Pertanian Bogor, 2012.

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Metode deskriptif ini dimaksudkan untuk membuat deskripsi atau gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta serta sifat-sifat dari suatu fenomena yang diselidiki.³⁴

2. Lokasi Penelitian

Sesuai dengan judul, lokasi penelitian yang dipilih adalah Waroeng Welaeth Bambu (WWB) yang beralamatkan di Jalan Raya Podo, Kecamatan Kedungwuni, Kabupaten Pekalongan. Lokasi dipilih karena sudah berdiri sejak tahun 2011, akan tetapi belum pernah melakukan analisis kelayakan usaha sebelumnya.

3. Jenis dan Sumber Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini bersifat kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif meliputi data-data keuangan seperti jumlah dana untuk perolehan aktiva tetap, modal kerja, dan data historis pendapatan usaha dari tahun ke tahun. Data keuangan Waroeng Welaeth Bambu yang digunakan adalah data keuangan dari tahun 2011-2014. Sedangkan data kualitatif berupa profil usaha serta data-data untuk keperluan analisis aspek pemasaran.

Yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subjek darimana data dapat diperoleh. Sumber data dalam penelitian digolongkan

³⁴Masyhuri dan Zainuddin, *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis dan Aplikatif*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2011), hlm. 40.

menjadi data primer dan data sekunder yang diklasifikasikan sebagai berikut:³⁵

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau alat pengambil data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari. Data yang dikumpulkan secara langsung dari pihak-pihak terkait guna memperoleh informasi yang berhubungan dengan kelayakan usaha dan etika bisnis dalam Islam pada Waroeng Welaeth Bambu (WWB). Data tersebut berupa hasil wawancara dengan pemilik maupun pengelola usaha, serta pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan berasal dari berbagai sumber, yaitu buku, internet, majalah, dokumen, arsip atau koran yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

4. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode sebagai berikut:

³⁵Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2009), hlm. 41.

a. Observasi (pengamatan)

Metode pengamatan menuntut adanya pengamatan dari seorang peneliti, baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek yang diteliti dengan menggunakan instrument yang berupa pedoman penelitian dalam bentuk lembar pengamatan atau lainnya.³⁶ Peneliti akan mengadakan observasi mengenai lokasi perusahaan, proses produksi, dan pesaing perusahaan.

b. Wawancara

Wawancara yang dimaksud di sini adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data. Pencarian data dengan teknik ini dilakukan dengan cara Tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung antara seorang atau beberapa orang pewawancara dengan seorang atau beberapa orang yang diwawancarai.³⁷ Peneliti akan mengadakan tanya jawab dengan Bahrul Choir sebagai pemilik usaha Waroeng Welaeth Bambu (WWB) serta pihak-pihak terkait untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan seperti karyawan, *suplier* ayam dan beberapa pengunjung atau konsumen Waroeng Welaeth Bambu.

³⁶ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 150.

³⁷ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 151.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, majalah, notulen rapat, dan lain sebagainya.³⁸ Dalam teknik pengumpulan data dengan dokumentasi ini peneliti menyelidiki data-data yang bersifat sekunder.

5. Teknik Analisis Data

Adapun analisis data yang dilakukan oleh peneliti meliputi tiga kegiatan, yaitu:³⁹

a. Reduksi Data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

b. Penyajian Data

Setelah direduksi, maka selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Dengan mendisplay data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Dalam melakukan display

³⁸Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2009), hlm. 41.

³⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 247.

data, selain dengan teks naratif, juga dapat berupa grafik, matrik, *network* (jejaring kerja), dan *chart*.

c. Menarik Simpulan/ Verifikasi

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang valid.

Data yang diperoleh berupa data kualitatif dan kuantitatif. Analisis data kualitatif dilakukan untuk mengetahui karakteristik perusahaan Waroeng Welaeth Bambu yang disajikan pada aspek non-finansial yaitu aspek pemasaran dalam uraian deskriptif, tabel, bagan, atau gambar untuk mempermudah pemahaman. Data kuantitatif dilakukan untuk mengetahui keadaan perusahaan secara finansial. Analisis kuantitatif ini disajikan dalam bentuk tabulasi yang mengelompokkan dan mengklasifikasikan data agar mempermudah dalam melakukan analisis data.

Langkah-langkah yang digunakan untuk menganalisis data kuantitatif pada aspek finansial dalam penelitian ini dengan menggunakan empat metode analisis kelayakan investasi, yaitu:

1) *Average Rate of Return*

Metode *Average Rate of Return* (ARR) merupakan metode yang digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi. Tingkat keuntungan yang digunakan dalam metode ini adalah laba setelah pajak dibandingkan dengan total investasi. Perhitungannya dilakukan sebagai berikut.⁴⁰

$$ARR = \frac{\text{Average earning after taxes (EAT)}}{\text{Initial Investment}} \times 100\%$$

Initial Investment

Kriteria :

Jika $ARR \geq$ Tingkat keuntungan yang diharapkan, maka usaha Waroeng Welaeth Bambu (WWB) layak dilaksanakan.

2) *Payback Period*

Metode *Payback Period* adalah perhitungan atau penentuan jangka waktu yang dibutuhkan untuk menutup *initial investment* dari suatu proyek dengan menggunakan *cash inflow* yang dihasilkan oleh proyek tersebut.⁴¹ Rumus untuk menghitung *Payback Period* (PP) adalah sebagai berikut:⁴²

$$PP = \frac{\text{Investasi Kas Bersih}}{\text{Aliran Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

⁴⁰ Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), hlm. 214.

⁴¹ Lukman Syamsuddin, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), hlm. 444.

⁴² Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2007), hlm. 197.

Kriteria:

Jika $PP < \text{umur proyek}$, maka usaha Waroeng Welaeth Bambu (WWB) layak dilaksanakan.

3) *Net Present Value*

Metode *Net Present Value* (NPV) merupakan metode yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai sekarang (*present value*) dari aliran kas masuk bersih (*proceeds*) dengan nilai sekarang dari biaya pengeluaran suatu investasi (*outlays*).⁴³ Karena NPV ini memperhatikan nilai waktu uang (NWU), maka arus kas bersih (AKB) yang digunakan dalam menghitung NPV adalah AKB yang didiskontokan atas dasar tingkat diskonto, biaya modal (*cost of capital*) atau tingkat keuntungan yang diinginkan.⁴⁴ Rumus untuk menghitung NPV adalah sebagai berikut:⁴⁵

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Keterangan:

CF_t = *Cash flow* pada periode t

k = *Discount rate* yang digunakan

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

I_0 = Investasi awal pada tahun 0

⁴³Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), hlm. 200.

⁴⁴Najmudin, *Manajemen Keuangan dan Aktualisasi Syar'iyah Modern*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2011), hlm. 197.

⁴⁵Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2007), hlm. 200.

Kriteria:

Jika $NPV \geq 0$, maka usaha Waroeng Welaeth Bambu (WWB) diterima.

Jika $NPV < 0$, maka usaha Waroeng Welaeth Bambu (WWB) ditolak.

4) *Profitability Index*

Profitability Index (PI) atau sering disebut dengan *Desirability Index* (DI) merupakan metode menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang (*proceeds*) dengan nilai sekarang investasi (*outlays*). Perhitungan PI dilakukan sebagai berikut:⁴⁶

$$PI = \frac{PV \text{ Proceeds}}{PV \text{ Outlays}}$$

Kriteria:

Jika $PI \geq 1$, maka usaha Waroeng Welaeth Bambu (WWB) diterima.

Jika $PI < 1$, maka usaha Waroeng Welaeth Bambu (WWB) ditolak.

I. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini dapat dijabarkan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi tentang uraian latar belakang masalah, rumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, kegunaan

⁴⁶ Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), hlm. 205.

penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang teori-teori yang berhubungan dengan studi kelayakan bisnis dan etika bisnis Islam.

Bab III Gambaran Umum

Berisi gambaran umum mengenai objek penelitian usaha Waroeng Welaeth Bambu mulai dari sejarah berdiri dan lokasi perusahaan, tujuan pendirian usaha, tata letak perusahaan, struktur organisasi, gambaran umum aspek pemasaran, dan gambaran umum aspek finansial Waroeng Welaeth Bambu.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini merupakan bagian analisa dan pembahasan. Dalam bab ini peneliti akan membahas tentang pengujian dan hasil analisa data dan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang disebutkan dalam perumusan masalah.

Bab V Penutup

Bab ini merupakan bagian penutup yang berisikan kesimpulan dan saran.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, didapat kesimpulan sebagai berikut:

1. Aspek pemasaran (bauran pemasaran) Waroeng Welaeth Bamboe sudah layak dan sesuai dengan etika bisnis Islam. Menu baru yang ditawarkan oleh Waroeng Welaeth Bamboe tahun 2014 meningkatkan pendapatan usaha. Produk-produk yang dihasilkan halal, menggunakan bahan dengan kualitas yang baik tanpa mengandung pengawet. Harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bamboe ditentukan berdasarkan biaya produksi dan kemampuan daya beli masyarakat sekitar. Harga yang ditawarkan dapat bersaing tanpa menjatuhkan harga dari usaha pesaing lain. Distribusi yang dilakukan melalui *direct selling* di tempat produksi dan melalui sistem *delivery order* dengan tepat waktu. Dalam melakukan promosi Waroeng Welaeth Bamboe sudah sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu jujur dan tidak menjelek-jelekkkan usaha pesaing (*ghibah*).
2. Pada aspek finansial, setiap tahun pemilik usaha sudah mengeluarkan zakat sebesar 2,5% dari laba bersih usaha. Hasil penilaian kriteria kelayakan di mana nilai ARR 44,88% lebih besar dari *minimum accounting rate of return* yang dikehendaki sebesar 7%, nilai NPV bernilai positif sebesar Rp123.173.342,00, dan nilai PI 1,7 lebih besar

dari 1, maka secara kelayakan usaha Waroeng Welaeth Bamboe layak untuk dilanjutkan. Hasil analisis *Payback Period* menunjukkan bahwa untuk mengembalikan nilai investasi sebesar Rp176.985.000,00 memerlukan waktu 1 Tahun 10 Bulan 11 Hari.

B. Saran

1. Bagi Pemilik
 - a. Pada aspek pemasaran, meskipun sudah dikatakan layak akan tetapi Waroeng Welaeth Bambu perlu melakukan *diversifikasi* produk setiap saat, agar konsumen tidak bosan dengan menu yang telah ditawarkan. Waroeng Welaeth Bambu harus mempertahankan dan meningkatkan 4P (produk, harga, distribusi, dan promosi) yang sudah sesuai dengan etika bisnis Islam.
 - b. Pada aspek Finansial, manajemen perlu mengidentifikasi kembali modal kerja yang dikeluarkan dan melakukan pencatatan secara terperinci dan terkomputerisasi. Laporan keuangan juga perlu dilengkapi, tidak hanya laporan arus kas saja. Pemilik juga harus tetap mengeluarkan zakat setiap tahun.
2. Bagi peneliti selanjutnya dapat menambahkan aspek kelayakan usaha yang diteliti, seperti aspek manajemen dan sumber daya manusia, lingkungan, hukum, serta teknis dan teknologi.
3. Bagi Pemerintah agar membantu dan melindungi keberlangsungan usaha para pelaku UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

A. Jurnal

Shulthoni, Muhammad, dkk, "Bisnis Kaum Santri: Studi tentang Kegiatan Komunitas Tarekat Qadariah Naqsabandiyah Pekalongan", dalam Jurnal Penelitian, No. 8, Vol. 1, 2011: 1-22.

Sumiati dan Toto Sugiarto, "Studi Kelayakan Proyek Pengembangan Perkebunan Psang Abaca dengan Menggunakan analisis penganggaran modal", dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis, No. 7, Jilid 7, Tahun 2002.

Wijaya Saputra, Suradi dkk, "Produktivitas dan Kelayakan Usaha Tuna Longliner di Kabupaten Cilacap Jawa Tengah", dalam Jurnal Saintek Perikanan, Vol. 6, No. 2, 2011: 84-91.

Yulinda, Eni "Ananlisis Finansial Usaha Pembenihan Ikan Lele Dumbo (Clarias Gariepinus) Di Kelurahan Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru Provinsi Riau", dalam Jurnal Perikanan dan Kelautan 17,1 (2012) : 38-55.

B. BUKU

Alma, Buchari. 2009. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta.

Diana, Ilfi Nur. 2008. *Hadis-hadis Ekonomi*. Malang: UIN-Malang Press.

Djakfar, Muhammad. 2007. *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*. Malang: UIN-Malang Press.

- Hakim, Muhammad Aziz .2005. *Dasar & Strategi Pemasaran Syariah*, Jakarta: Renaisan.
- Ibrahim, Yacob. 1998. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Kertajaya , Hermawan. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka.
- Kotler, Philip. 1994. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Johan, Suwinto. 2011. *Studi kelayakan Pengembangan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Jumingan. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis: Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Masyhuri. 2011. *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis dan Aplikatif*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada .
- Muhammad. 2004. *Etika Bisnis Islami*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muslich. 2004. *Etika Bisnis Islami Landasan Filosofis, Normatif dan Substansi Implementatif*. Yogyakarta: Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII.
- Najmudin. 2011. *Manajemen Keuangan dan Aktualisasi Syar'iyah Modern*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Nitisemito. 2009. *Wawasan Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

- Rivai, Veithzal. 2012. *Islamic Business and Economic Ethics*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Seksi Neraca Wilayah dan Analisis Statistik (ed). 2013. *Katalog BPS Kabupaten Pekalongan*. Pekalongan: Badan Pusat Statistik Kabupaten Pekalongan.
- Suharli, Michell. *Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*. 2006. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Syamsuddin, Lukman. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Umar, Husein. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Umar, Husein. 2009. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Wood, Marian Burk. 2008. *Buku Panduan Perencanaan Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.

C. PENELITIAN

- Hanifah, Millatina. *Studi Kelayakan Aspek Pemasaran dan Aspek Finansial Pada Proyek Wakaf Produktif (Studi Kasus Pada Wakaf Produktif Blok Pertokoan Masjid Al-Fairus Pekalongan)*. (Pekalongan:

Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah STAIN Pekalongan, 2014).

Nugroho, Maghfud. *Analisis Kelayakan Usaha dan Efisiensi Modal Kerja Pada Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) CV SATARI FARM Desa Ujungnegoro Kec. Kandeman, Kab. Batang Ditinjau Berdasarkan Etika Bisnis Islam*. (Pekalongan: Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah STAIN Pekalongan, 2014).

Wardoyo, Candra. *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha pada Usaha Warung Surabi*. (Bogor: Skripsi Program Strata 1 Alih Jenis Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Manajemen IPB, 2012).

D. INTERNET

<http://www.jakartaconsulting.com/publication/articles/strategy/terjerumus-salah-strategi> (diunduh 28 Desember 2014).

<http://bisnisukm.com/mengenal-potensi-bisnis-daerah-pekalongan.html> (diunduh 18 Agustus 2014).

<http://www.radarpekalonganonline.com/63885/puluhan-atribut-reklame-dibredel/> (diunduh 16 Februari 2015).

www.suamerdeka.com (diunduh 18 Agustus 2014).

www.brisyariah.co.id (diunduh pada 21 Februari 2015).

Lampiran 1: Pedoman Wawancara

Pedoman Wawancara untuk Pemilik Waroeng Welaeth Bambu

A. Sejarah dan Profil Usaha

1. Sejak kapan usaha ini berdiri?
2. Apa yang melatarbelakangi berdirinya usaha Waroeng Welaeth Bambu?
3. Apa tujuan dari pendirian usaha ini?
4. Apa arti dari pemilihan nama usaha Waroeng Welaeth Bambu?
5. Bagaimana caranya menemukan resep dari menu yang ditawarkan?
6. Berapa jumlah pegawai saat ini?
7. Bagaimana dengan pembagian tugas pegawai?

B. Aspek Pemasaran

1. Apa saja produk yang ditawarkan oleh Waroeng Welaeth Bambu?
2. Produk apa yang menjadi andalan dari Waroeng Welaeth Bambu?
3. Produk apa yang mengalami penjualan sangat baik (signifikan)?
4. Bagaimana dengan pemilihan bahan baku?
5. Apakah produk yang dihasilkan menggunakan bahan pengawet?
6. Bagaimana dengan kebijakan terhadap produk makanan yang tidak terjual pada hari itu?
7. Bagaimana dengan kemasan dari produk?
8. Bagaimana dalam penentuan harga produk-produk Waroeng Welaeth Bambu?
9. Mengapa terdapat menu Paket Irit (PARIT)?
10. Apakah menu PARIT mendongkrak penjualan Waroeng Welaeth Bambu?
11. Apakah dari segi kualitas terdapat perbedaan antara menu PARIT dengan menu biasa?
12. Siapakah segmentasi konsumen dari Waroeng Welaeth Bambu?
13. Apakah ada agen yang menjualkan produk-produk Waroeng Welaeth Bambu?
14. Apakah ada sistem *delivery order* pada Waroeng Welaeth Bambu?

15. Mengapa Waroeng Welaeth Bambu menerapkan sistem *delivery order*?
16. Sejak kapan Waroeng Welaeth Bambu menerapkan sistem *delivery order*?
17. Apakah ada tarif biaya yang dikenakan yang dikenakan pada konsumen jika menggunakan sistem *delivery order*?
18. Berapa minimal pemesanan untuk *delivery order*?
19. Apakah ada batas jarak jauh dari sistem *delivery order*?
20. Siapa yang sering memesan melalui *delivery order*?
21. Siapa yang mengantarkan pesanan *delivery order* ke konsumen?
22. Bagaimana dengan standar yang ditetapkan Waroeng Welaeth Bambu dalam menjaga kebersihan tempat usaha?
23. Melalui media apa saja Waroeng Welaeth Bambu dalam mengiklankan produk-produk?
24. Berapa biaya iklan yang dikeluarkan oleh Waroeng Welaeth Bambu saat ini?
25. Apakah Waroeng Welaeth Bambu juga melakukan iklan melalui penyebaran pamflet di sepanjang jalan maupun pohon-pohon yang ada di daerah Kabupaten/Kota Pekalongan secara illegal?
26. Apakah Waroeng Welaeth Bambu menerapkan sistem bagi kupon?
27. Apakah Waroeng Welaeth Bambu pernah mengikuti ajang pameran maupun demonstrasi masakan yang diadakan oleh instansi tertentu?
28. Apakah Waroeng Welaeth Bambu bekerjasama dengan perusahaan lain dalam mengiklankan produk-produk?
29. Bagaimana dengan slogan dari Waroeng Welaeth Bambu ketika mengiklankan produk-produk di media massa?

C. Aspek Finansial

1. Berapa jumlah dana yang dibutuhkan untuk investasi awal?
2. Dari mana sumber dananya?
3. Apa saja jenis investasi yang digunakan? Berapa besarnya?
4. Adakah pengenaan pajak?
5. Apakah anda mengeluarkan zakat pada usaha ini?

Pedoman Wawancara untuk Pemasok Ayam Waroeng Welaeth Bambu

1. Sejak kapan anda menjadi pemasok ayam ke Waroeng Welaeth Bambu?
2. Apakah harga jual bahan baku ayam ke Waroeng Welaeth Bambu sudah sesuai dengan harapan anda?
3. Apakah dalam setiap kali pemotongan ayam selalu menyebut nama Allah *swt*?
4. Apakah ayam yang sudah dipotong selalu dibersihkan?

Pedoman Wawancara untuk Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
9. Apakah Waroeng Welaeth Bambu tepat waktu dalam mengirimkan pesanan *delivery order* ke lokasi anda?

Pedoman Wawancara untuk Karyawan Waroeng Welaeth Bambu

1. Sudah berapa lama anda bekerja di sini?
2. Apa tugas anda di sini?
3. Bagaimana dengan pemilihan bahan baku?
4. Apakah produk yang dihasilkan menggunakan bahan pengawet?
5. Siapa saja pengunjung yang datang?
6. Apakah sejauh ini ada konsumen yang komplain terhadap cita rasa produk yang ada?

Lampiran 2: Transkrip Hasil Wawancara

Transkrip Hasil Wawancara

Nama Narasumber : Bahrul Choir

Alamat : Desa Madukaran, Kec. Kedungwuni, Kab. Pekalongan

Identitas : Pemilik Usaha Waroeng Welaeth Bambu

Tanggal Wawancara : 3 Januari 2015 dan 15 Januari 2015

Lokasi Wawancara : Waroeng Welaeth Bambu

A. Sejarah dan Profil Usaha

1. Sejak kapan usaha ini berdiri?
Waroeng Welaeth Bambu berdiri sejak bulan Januari 2011.
2. Apa yang melatarbelakangi berdirinya usaha Waroeng Welaeth Bambu?
Setelah lulus SMA saya mendapat tawaran kerja sama dengan pamanku untuk membuka bisnis kuliner di Cirebon. Di sana saya berjualan batagor, siomay, dan es cendol. Setelah saya merasa sudah cukup mendapatkan pengalaman bisnis dengan pamanku, saya kembali ke Pekalongan untuk membuka usaha sendiri.
3. Apa tujuan dari pendirian usaha ini?
Tujuannya ya untuk mendapatkan penghasilan. Saya sangat tertarik di dunia usaha kuliner. Mayoritas keluarga saya terjun ke dunia bisnis kuliner. Saya ingin memiliki usaha Rumah Makan yang menawarkan produk dengan cita rasa tradisional yang khas, murah dan terjangkau. Selain itu untuk membantu pemerintah dalam penyerapan tenaga kerja, sehingga masyarakat yang ada di sekitar sini bisa bekerja.
4. Apa arti dari pemilihan nama usaha Waroeng Welaeth Bambu?
Kata Waroeng dimaksudkan untuk menarik kalangan menengah ke bawah, para pelajar, dan mahasiswa. Kalau kata Welaeth Bambu diambil dari atap bangunan welet dan penyangga pohon bambu.
5. Bagaimana caranya menemukan resep dari menu yang ditawarkan?
Sebelum usaha ini berdiri, saya terlebih dahulu mengamati makanan favorit masyarakat Pekalongan. Ternyata mereka sangat gemar makan olahan ayam seperti ayam goreng dan ayam bakar. Setelah itu saya berulang kali bereksperimen untuk resep ayam bakar. Baru setelah uji coba yang ke-20 kali saya baru menemukan resep yang pas.

6. Berapa jumlah pegawai saat ini?
Ada 8 pegawai
7. Bagaimana dengan pembagian tugas pegawai?
Masing-masing pegawai memiliki tugas sendiri. Setiap hari ada satu pegawai yang khusus untuk belanja kebutuhan bahan baku di pasar Kedungwuni. Ada satu kepala juru masak yang bertanggung jawab meracik bumbu-bumbu dasar. Kepala juru masak ini juga bertanggung jawab pada bawahannya yaitu dua pegawai yang bertugas untuk membuat makanan dan satu pegawai yang bertugas membuat minuman. Untuk pelayanan terdiri dari dua orang pegawai. Sedangkan untuk bagian kasir ada satu pegawai. Tetapi apabila ada pegawai yang kerepotan terhadap pekerjaannya maka antar pegawai akan saling membantu.

B. Aspek Pemasaran

1. Apa saja produk yang ditawarkan oleh Waroeng Welaeth Bambu?
Kami menawarkan produk ayam bakar presto, ayam goreng presto, ayam kecepek (ayam panggang), ayam penyet, ati ampela bakar, ikan bakar, nasi goreng dan capcay. Untuk minuman es cendol, es alpukat, aneka jus, es jeruk, es teh, susu, teh anget, dan lain-lain.
2. Produk apa yang menjadi andalan dari Waroeng Welaeth Bambu?
Produk andalan Waroeng Welaeth Bambu adalah ayam bakar presto.
3. Produk apa yang mengalami penjualan sangat baik (signifikan)?
Produk yang mengalami penjualan sangat baik adalah menu PARIT. PARIT adalah Paket Irit. Terdiri dari ayam, lalapan, es teh, nasi, dan sambel.
4. Bagaimana dengan pemilihan bahan baku?
Kami selalu memilih bahan baku dengan kualitas terbaik seperti minyak kami menggunakan Bimoli, kecap menggunakan kecap Bangao, menteganya menggunakan Blueband, dan untuk bahan utama seperti ayam kami menggunakan supplier yang mengantarkan setiap hari dan pemotongan membaca Bismillah. Alasan tidak memakai minyak goreng curah, karena berbahaya.
5. Apakah produk yang dihasilkan menggunakan bahan pengawet?
Tidak, kami cuma menggunakan freezer. Untuk ayam sendiri kalau dimasukkan ke freezer itu mencapai 2-3 hari.
6. Bagaimana dengan kebijakan terhadap produk makanan yang tidak terjual pada hari itu?
Produk yang tidak terjual pada hari itu kami masukkan ke freezer atau kami bagikan ke karyawan.

7. Bagaimana dengan kemasan dari produk?
Untuk yang dimakan di situ kami menggunakan piring penjaln yang dilandasi daun pisang. Sedangkan untuk yang dibungkus kami kemas dengan sterofom.
8. Bagaimana dalam penentuan harga produk-produk Waroeng Welaeth Bambu?
Untuk penentuan harga kami melihat dari biaya produksi dan kekuatan pembeli.
9. Mengapa terdapat menu Paket Irit (PARIT)?
Itu untuk mendorong pemasukan dari Waroeng Welaeth Bambu dan segmentasi konsumen untuk menengah bawah.
10. Apakah menu PARIT mendorong penjualan Waroeng Welaeth Bambu?
Iya, menu PARIT sangat mendorong penjualan Waroeng Welaeth Bambu. Kadang-kadang ada pesanan PARIT antara 50-150 bungkus.
11. Apakah dari segi kualitas terdapat perbedaan antara menu PARIT dengan menu biasa?
Dari segi kualitas menu PARIT dengan menu biasa itu sama, tapi hanya yang beda ukurannya.
12. Siapakah segmentasi konsumen dari Waroeng Welaeth Bambu?
Segmentasi konsumen dari Waroeng Welaeth Bambu para pelajar, para anak kuliah, kalangan menengah bawah seperti buruh-buruh konveksi.
13. Apakah ada agen yang menjualkan produk-produk Waroeng Welaeth Bambu?
Tidak ada, karena untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan dan agar saya dapat memantau secara langsung.
14. Apakah ada sistem *delivery order* pada Waroeng Welaeth Bambu?
Ada.
15. Mengapa Waroeng Welaeth Bambu menerapkan sistem *delivery order*?
Untuk mendorong penjualan dan dapat mencakup konsumen di luar Kecamatan Kedungwuni seperti daerah Kota Pekalongan.
16. Sejak kapan Waroeng Welaeth Bambu menerapkan sistem *delivery order*?
*Sejak awal berdiri usaha ini. Kami sudah memulai sistem *delivery order* sejak tahun 2011.*
17. Apakah ada tarif biaya yang dikenakan yang dikenakan pada konsumen jika menggunakan sistem *delivery order*?
Tidak ada.
18. Berapa minimal pemesanan untuk *delivery order*?

Untuk daerah Kedungwuni sekitarnya jumlah pemesanan minimal 5 porsi sedangkan untuk daerah Kota Pekalongan jumlah minimal pemesanan 10 porsi. Jumlah minimal pemesanan diberlakukan sebagai pengganti bensin dan supaya produknya meluas. Untuk jenis produk yang dipesan terserah permintaan konsumen.

19. Apakah ada batas jarak jauh dari sistem *delivery order*?

Ada, untuk daerah kabupaten Pekalongan kami batasi sampai Kajen, sedangkan untuk daerah Kota Pekalongan kami batasi daerah Kraton.

20. Siapa yang sering memesan melalui *delivery order*?

*Untuk konsumen yang memesan *delivery order* seringnya adalah para pegawai maupun guru-guru sekolah, seperti: SMK 1 Kedungwuni, Rumah Bersalin Anugrah di daerah Kota Pekalongan, Swamitra, Bupha Spa, dealer motor Honda cabang Ambukembang, Bank BRI cabang Pekajangan.*

21. Siapa yang mengantarkan pesanan *delivery order* ke konsumen?

Saya sendiri, terkadang juga karyawan.

22. Bagaimana dengan standar yang ditetapkan Waroeng Welaeth Bambu dalam menjaga kebersihan tempat usaha?

Dibersihkan setiap pagi dan sore. Kemudian setelah ada konsumen yang selesai makan selalu dibersihkan kembali.

23. Melalui media apa saja Waroeng Welaeth Bambu dalam mengiklankan produk-produk?

Melalui media internet yaitu melalui sosial media seperti Facebook dan Blackberry Messenger serta melalui Radio. Radio yang kami pilih saat ini adalah RCB, Armada, dan Arshintia. Tetapi dulu pada tahun 2011 sampai 2012 kami mengiklankan melalui Radio BSP. Sedangkan pada tahun 2013 kami tidak melakukan iklan di Radio manapun.

24. Berapa biaya iklan yang dikeluarkan oleh Waroeng Welaeth Bambu saat ini?

Untuk biaya tiga Radio itu masing-masing adalah Rp100.000,00 perbulan. Jadi total Rp300.000,00 perbulan.

25. Apakah Waroeng Welaeth Bambu juga melakukan iklan melalui penyebaran pamflet di sepanjang jalan maupun pohon-pohon yang ada di daerah Kabupaten/Kota Pekalongan secara illegal?

Tidak, karena itu dapat merusak lingkungan sekitar dan menyebabkan sampah visual.

26. Apakah Waroeng Welaeth Bambu menerapkan sistem bagi kupon?

Tidak.

27. Apakah Waroeng Welaeth Bambu pernah mengikuti ajang pameran maupun demonstrasi masakan yang diadakan oleh instansi tertentu?
Tidak.
28. Apakah Waroeng Welaeth Bambu bekerjasama dengan perusahaan lain dalam mengiklankan produk-produk?
Tidak.
29. Bagaimana dengan slogan dari Waroeng Welaeth Bambu ketika mengiklankan produk-produk di media massa?
Harga Murah Rasa Istimewa, karena saya ingin membangun citra Waroeng Welaeth Bambu di masyarakat memiliki cita rasa yang enak dan harga yang terjangkau.

C. Aspek Finansial

1. Berapa jumlah dana yang dibutuhkan untuk investasi awal?
Untuk investasi awal saya mengeluarkan uang sekitar Rp176.985.000,00.
2. Dari mana sumber dananya?
Seluruh modal berasal dari saya sendiri tanpa meminjam dari Bank.
3. Apa saja jenis investasi yang digunakan? Berapa besarnya?
Saya mendirikan bangunan menghabiskan Rp100.000.000,00, kemudian sewa tanah dibayar di muka Rp60.000.000,00 selama 4 tahun dengan hitungan pertahunnya sebesar Rp15.000.000,00. Untuk rinciannya dapat dilihat pada catatan laporan keuangan yang masih sederhana ini.
4. Adakah pengenaan pajak?
Ada, yaitu Pajak Bumi dan Bangunan sebesar Rp96.500,00 pertahun dan Pajak Daerah untuk Rumah Makan sebesar Rp100.000,00 perbulan.
5. Apakah anda mengeluarkan zakat pada usaha ini?
Ya, saya tiap tahun mengeluarkan zakat 2,5% dari laba bersih usaha ini. Saya membagikan zakatnya ke orang-orang sekitar Waroeng Welaeth Bambu dan orang-orang desaku.

Transkrip Hasil Wawancara

Nama Narasumber : Lukman Hakim
Alamat : Desa Madukaran, Kec. Kedungwuni, Kab. Pekalongan
Identitas : Karyawan Waroeng Welaeth Bambu
Tanggal Wawancara : 16 Januari 2015
Lokasi Wawancara : Waroeng Welaeth Bambu

1. Sudah berapa lama anda bekerja di sini?
Saya sudah bekerja di sini sekitar 4 tahun, yaitu tepatnya awal mula usaha ini didirikan.
2. Apa tugas anda di sini?
Saya bertugas sebagai juru masak terutama bagian yang membakar ayam.
3. Bagaimana dengan pemilihan bahan baku?
Bahan baku yang dipilih adalah bahan baku yang baik kualitasnya. Seperti bahan baku ayam itu diambil dari supplier yang sudah memiliki kriteria dari pemilik di mana ayamnya harus segar dan mengucapkan Basmallah saat dipotong.
4. Apakah produk yang dihasilkan menggunakan bahan pengawet?
Tidak, kami tidak pernah menggunakan bahan pengawet.
5. Siapa saja pengunjung yang datang?
Pengunjung berasal dari berbagai kalangan, seperti Mahasiswa STIKES Muhammadiyah Pekajangan, pelajar SMA, para guru-guru yang kadang-kadang boking tempat untuk rapat, dan lain-lain.
6. Apakah sejauh ini ada konsumen yang komplain terhadap cita rasa produk yang ada?
Alhamdulillah belum ada. Kami justru sering mendapatkan pujian dari pengunjung yang datang. Terkadang ada pengunjung yang memuliskan komentar positif lewat nota pembayaran yang ditinggalkan di meja makan.

Transkrip Hasil Wawancara

Nama Narasumber : Zaenal
Alamat : Sapugarut, Kabupaten Pekalongan
Identitas : Suplier Ayam
Tanggal Wawancara : 20 Februari 2015
Lokasi Wawancara : Kediaman Narasumber

1. Sejak kapan anda menjadi pemasok ayam ke Waroeng Welaeth Bambu?
Sejak tahun 2011.
2. Apakah harga jual bahan baku ayam ke Waroeng Welaeth Bambu sudah sesuai dengan harapan anda?
Sudah sesuai, karena apabila harga ayam naik pihak Waroeng Welaeth Bambu juga tidak keberatan dengan kenaikan harga tersebut. Pihak Waroeng Welaeth Bambu sejauh ini lancar dalam melakukan pembayaran.
3. Apakah dalam setiap kali pemotongan ayam selalu menyebut nama Allah swt?
Ya, kami selalu memotong ayam membaca dengan membaca Basmallah.
4. Apakah ayam yang sudah dipotong selalu dibersihkan?
Ya, kami selalu bersihkan ayam tersebut.

Transkrip Hasil Wawancara dengan Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

Nama Narasumber : Yuka

Alamat : Karangdadap, Kabupaten Pekalongan

Identitas : Mahasiswa STIKES Muhammadiyah Pekajangan

Tanggal Wawancara : 16 Januari 2015

Lokasi Wawancara : Waroeng Welaeth Bambu

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
Ya kira-kira sekitar awal tahun 2013.
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
Saya tahu dari teman, dan kebetulan kampusku dekat dengan Waroeng Welaeth Bambu. Jadi kadang-kadang kalau cari makan siang saya ke sini bareng temen.
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
Pelayanannya cukup memuaskan. Pelayannya ramah.
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
Lokasinya bersih dan teduh.
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
Saya sangat suka dengan ayam bakar presto.
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
Rasanya sangat enak, tidak mengecewakkan.
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
Harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu masih terjangkau untuk kalangan mahasiswa.
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
Ya, pernah.
9. Apakah Waroeng Welaeth Bambu tepat waktu dalam mengirimkan pesanan *delivery order* ke lokasi anda?
Ya.

Transkrip Hasil Wawancara dengan Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

Nama Narasumber : Ainul Hakim
Alamat : Wonopringgo, Kabupaten Pekalongan
Identitas : Buruh Konveksi Jeans
Tanggal Wawancara : 1 Februari 2015
Lokasi Wawancara : Waroeng Welaeth Bambu

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
Sejak tahun 2011.
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
Dulu saya tahu dari iklan radio. Saya kan tiap hari dengerin radio.
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
Sangat memuaskan.
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
Lokasinya cukup bersih, ya meskipun tempat parkirannya agak sempit.
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
Saya sangat suka dengan batagor, nasi goreng, dan ayam bakarnya.
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
Masakan Waroeng Welaeth Bambu memiliki cita rasa yang berbeda dengan lainnya terlebih pada Ayam Bakar Presto. Bumbu pada ayam bakar sangat meresap dan enak. .
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
Harga yang ditawarkan juga tidak terlalu mahal, terlebih terdapat menu PARIT yang tidak menguras isi dompet.
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
Belum pernah.

Transkrip Hasil Wawancara dengan Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

Nama Narasumber : Reza Syahpahlevi
Alamat : Kedungwuni, Kabupaten Pekalongan
Identitas : Wiraswasta
Tanggal Wawancara : 27 Februari 2015
Lokasi Wawancara : Kediaman Narasumber

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
Ya mungkin mulai tahun 2011, saya lupa tepatnya kapan. Yang jelas saya sudah lama berlangganan di Waroeng Welaeth Bambu.
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
Saya tahu sendiri, karena hampir tiap hari saya melalui jalan Raya Podo.
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
Pelayanannya cukup bagus, sigap, dan tanggap.
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
Cukup bersih dan nyaman.
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
Ayam Bakar dan Batagor.
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
Rasanya lezat dan cocok di lidah.
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
Harganya saya rasa masih dapat dijangkau.
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
Iya.
9. Apakah Waroeng Welaeth Bambu tepat waktu dalam mengirimkan pesanan *delivery order* ke lokasi anda?
Iya.

Transkrip Hasil Wawancara dengan Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

Nama Narasumber : Sandy Fernanda
Alamat : Kedungwuni, Kabupaten Pekalongan
Identitas : Wiraswasta
Tanggal Wawancara : 27 Februari 2015
Lokasi Wawancara : Kediaman Narasumber

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
Sudah sejak lama, sejak awal mula Waroeng Welaeth Bambu.
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
Dari temen.
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
Pelayanannya cukup bagus.
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
Lumayan bersih, tapi untuk lahan parkirnya sempit. Terkadang kalau saya pakai mobil ke sana itu sulit untuk parkirnya.
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
Mie goreng, ayam bakar dan ayam panggangnya.
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
Rasanya enak. Ayam bakarnya juara.
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
Harganya tidak terlalu mahal untuk rasa yang lezat.
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
*Ya, saya sering memesan *delivery order* kalau sibuk kerja di rumah.*
9. Apakah Waroeng Welaeth Bambu tepat waktu dalam mengirimkan pesanan *delivery order* ke lokasi anda?
Ya, meskipun terkadang telat beberapa menit tetapi itu saya maklumi. Tetapi seringnya mereka tepat waktu dan saya puas dengan mereka.

Transkrip Hasil Wawancara dengan Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

Nama Narasumber : Marya Ulfa
Alamat : Wonopringgo, Kabupaten Pekalongan
Identitas : Wiraswasta
Tanggal Wawancara : 27 Februari 2015
Lokasi Wawancara : Waroeng Welaeth Bambu

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
Kalau tidak salah sekitar tahun 2013 mas.
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
Saya tahu Waroeng Welaeth Bambu dari Facebook. Waktu itu ada yang upload gambar menu Waroeng Welaeth Bambu.
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
Pelayanannya lumayan ramah, namun ya begitu kalau pengunjungnya banyak maka otomatis kita sebagai pengunjung ya harus rela menunggu giliran untuk pesanannya matang yang lumayan lama.
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
Lokasinya bersih.
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
Ayam bakar, es cendol dan ikan bakar.
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
Rasanya enak, pas di lidah saya.
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
Menurut saya harganya tidak terlalu mahal.
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
Belum pernah, karena saya lebih suka makan di tempatnya langsung.

Transkrip Hasil Wawancara dengan Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

Nama Narasumber : Nur Alimin
Alamat : Kedungwuni, Kabupaten Pekalongan
Identitas : Penjahit
Tanggal Wawancara : 27 Februari 2015
Lokasi Wawancara : Waroeng Welaeth Bambu

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
Sejak tahun 2012.
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
Saya tau dari radio.
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
Cukup memuaskan.
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
Saya rasa bersih tempatnya, tidak jorok.
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
Batagor, ayam bakar, jus alpukat, dan ayam penyet.
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
Enak, bumbunya pas.
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
Tidak mahal, masih bisa dijangkau.
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
Tidak pernah.

Transkrip Hasil Wawancara dengan Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

Nama Narasumber : Arif
Alamat : Kesesi, Kabupaten Pekalongan
Identitas : Pegawai Swasta
Tanggal Wawancara : 27 Februari 2015
Lokasi Wawancara : Waroeng Welaeth Bambu

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
Tahun 2014.
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
Radio, karena iklan Waroeng Welaeth Bambu sering diputar di radio makanya saya penasaran untuk mengunjunginya.
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
Pelayanannya tidak mengecewakan.
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
Bersih, tidak ada sampah yang berserakan.
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
Ayam Bakar, Mie Goreng, Es Cendol.
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
Ayam Bakarnya enak sekali, tidak mengecewakan.
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
Murah, tidak memberatkan pembeli.
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
Tidak pernah.

Transkrip Hasil Wawancara dengan Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

Nama Narasumber : Hj. Nokrip
Alamat : Kedungwuni, Kabupaten Pekalongan
Identitas : Ibu Rumah Tangga
Tanggal Wawancara : 27 Februari 2015
Lokasi Wawancara : Waroeng Welaeth Bambu

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
Sejak tahun 2013.
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
Saya tahu dari tetangga saya.
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
Baik dan ramah
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
Bersih, teratur, dan aman buat anak-anak saya.
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
Ayam Bakar, Nasi Goreng, dan Ice Cappuccino.
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
Rasanya pas, enak, tidak membuat enek.
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
Tidak terlalu mahal.
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
*Saya tidak pernah *delivery order*.*

Transkrip Hasil Wawancara dengan Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

Nama Narasumber : Ahmad Mukarom
Alamat : Wonopringgo, Kabupaten Pekalongan
Identitas : Wiraswasta
Tanggal Wawancara : 27 Februari 2015
Lokasi Wawancara : Waroeng Welaeth Bambu

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
Sejak tahun 2014.
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
Dari iklan di radio.
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
Baik, tanggap, dan tidak mengecewakan.
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
Setiap saya datang ke sini, tidak ada yang namanya sisa sampah makanan atau tisu dari pengunjung sebelumnya. Jadi menurutku bersih lokasinya.
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
Ayam Goreng, Capcay, Ikan Bakar, dan Es Cendol.
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
Bumbunya meresap, pas, enak.
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
Memurutku tidak mahal.
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
Ya, pernah.
9. Apakah Waroeng Welaeth Bambu tepat waktu dalam mengirimkan pesanan *delivery order* ke lokasi anda?
Ya, mereka selalu tepat waktu dalam mengirimkan pesanan ke rumah.

Transkrip Hasil Wawancara dengan Konsumen Waroeng Welaeth Bambu

Nama Narasumber : Tika
Alamat : Medono, Kota Pekalongan
Identitas : Pelajar SMA
Tanggal Wawancara : 27 Februari 2015
Lokasi Wawancara : Waroeng Welaeth Bambu

1. Sejak kapan anda menjadi konsumen Waroeng Welaeth Bambu?
Sejak awal tahun 2014.
2. Dari mana anda mengetahui keberadaan Waroeng Welaeth Bambu?
Dari temenku.
3. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan Waroeng Welaeth Bambu?
Sopan dan tidak lelet.
4. Bagaimana pendapat anda mengenai kebersihan lokasi Waroeng Welaeth Bambu?
Bersih, nyaman buat nongkrong setelah pulang sekolah.
5. Apa menu yang menjadi favorit anda?
PARIT Ayam Bakar, Siomay, Batagor, Jus alpukat.
6. Bagaimana cita rasa dari menu Waroeng Welaeth Bambu?
Enak, bikin ketagihan.
7. Bagaimana pendapat anda mengenai harga yang ditawarkan Waroeng Welaeth Bambu?
Tidak terlalu mahal, masih bisa aku jangkau.
8. Apakah anda pernah memesan melalui sistem *delivery order*?
Tidak pernah.

Lampiran 3: Investasi**Investasi Waroeng Welaeth Bambu**

NO	ITEM	JUMLAH	SATUAN	HARGA (Rp)	NILAI (Rp)
1	Bangunan	1	Unit		100.000.000
2	Sewa Tanah	4	Tahun	15.000.000	60.000.000
3	Kulkas	1	Pcs	1.500.000	1.500.000
4	TV	1	Pcs	1.600.000	1.600.000
5	Genset (Diesel)	1	Pcs	1.500.000	1.500.000
6	Kompot Kecil	2	Pcs	250.000	500.000
7	Kompot Besar	2	Pcs	350.000	700.000
8	Blender	4	Pcs	400.000	1.600.000
9	Penghangat Nasi	1	Pcs	400.000	400.000
10	Kipas angin	3	Pcs	125.000	375.000
11	Meja	22	Pcs	50.000	1.100.000
12	Gelas Jus	5	Lusin	60.000	300.000
13	Gelas Biasa	20	Lusin	20.000	400.000
14	Piring Besar	60	Pcs	23.000	1.380.000
15	Piring Kecil	80	Pcs	19.500	1.560.000
16	Piring Penjalin	250	Pcs	4.000	1.000.000
17	Mangkok	60	Pcs	5.000	300.000
18	Sendok Garpu	25	Lusin	13.500	337.500
19	Termos Air	3	Pcs	95.000	285.000
20	Termos Nasi	2	Pcs	150.000	300.000
21	Wajan Besar	2	Pcs	110.000	220.000
22	Wajan Kecil	3	Pcs	56.000	168.000
23	Wajan Sedang	3	Pcs	85.000	255.000
24	Panci Besar	2	Pcs	75.000	150.000
25	Panci Kecil	2	Pcs	40.000	80.000
26	Panci Presto	1	Pcs	340.000	340.000
27	Tempat Bakar	2	Pcs	100.000	200.000
28	Cobek	2	Pcs	110.000	220.000
29	Pisau	6	Pcs	8.000	48.000
30	Susuk Wajan	5	Pcs	8.500	42.500
31	Serok Wajan	2	Pcs	12.000	24.000
32	kalkulator	1	Pcs	100.000	100.000
				Total	176.985.000

Sumber: Data Diolah, 2015.

Lampiran 4: Biaya Penyusutan**Biaya Penyusutan Waroeng Welaeth Bambu dengan
Menggunakan Metode Garis Lurus**

No	Item	Nilai (Rp)	Umur Ekonomis	Nilai Sisa 10 % (Rp)	Biaya Penyusutan (Rp)
1	Bangunan	100.000.000	15	10.000.000	6.000.000
2	Sewa Tanah	60.000.000	0	0	0
3	Kulkas	1.500.000	6	150.000	225.000
4	TV	1.600.000	5	160.000	288.000
5	Genset (Diesel)	1.500.000	7	150.000	192.857
6	Kompor Kecil	500.000	5	50.000	90.000
7	Kompor Besar	700.000	5	70.000	126.000
8	Blender	1.600.000	4	160.000	360.000
9	Penghangat Nasi	400.000	4	40.000	90.000
10	Kipas angin	375.000	4	37.500	84.375
11	Meja	1.100.000	5	110.000	198.000
12	Gelas Jus	300.000	5	30.000	54.000
13	Gelas Biasa	400.000	5	40.000	72.000
14	Piring Besar	1.380.000	5	138.000	248.400
15	Piring Kecil	1.560.000	5	156.000	280.800
16	Piring Penjalin	1.000.000	4	100.000	225.000
17	Mangkok	300.000	5	30.000	54.000
18	Sendok Garpu	337.500	4	33.750	75.938
19	Termos Air	285.000	4	28.500	64.125
20	Termos Nasi	300.000	4	30.000	67.500
21	Wajan Besar	220.000	5	22.000	39.600
22	Wajan Kecil	168.000	5	16.800	30.240
23	Wajan Sedang	255.000	5	25.500	46.500
24	Panci Besar	150.000	5	15.000	27.000
25	Panci Kecil	80.000	5	8.000	14.400
26	Panci Presto	340.000	6	34.000	51.000
27	Tempat Bakar	200.000	7	20.000	25.714
28	Cobek	220.000	6	22.000	33.000
29	Pisau	48.000	4	4.800	10.800
30	Susuk Wajan	42.500	4	4.250	9.563
31	Serok Wajan	24.000	4	2.400	5.400
32	kalkulator	100.000	4	10.000	22.500
	Total	176.985.000		Total	9.111.700

Sumber: Data Diolah, 2015.

Lampira 5: Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi Tahun 2011 Waroeng Welaeth Bambu (Rp)

Pendapatan		464.384.000
Biaya-Biaya:		
a. Biaya Operasional:		
1) Gaji Karyawan	46.800.000	
2) Iklan Radio	3.000.000	
3) Listrik	2.866.000	
4) Kebersihan	2.400.000	
5) Nota	600.000	
6) Bahan Baku	307.492.500	
7) Lain-lain	3.205.000	
Jumlah Biaya Operasional	366.363.500	
b. Biaya Penyusutan	9.111.700	
	Jumlah Biaya-Biaya	(375.475.200)
	Laba Usaha sebelum Pajak	88.908.800
Pajak:		
1) Pajak Daerah Rumah Makan	1.200.000	
2) Pajak Bumi dan Bangunan	96.500	
	Jumlah Pajak	(1.296.500)
	Laba Usaha setelah Pajak	87.612.300

Sumber: Data Diolah, 2015.

Laporan Laba Rugi Tahun 2012 Waroeng Welaeth Bambu (Rp)

Pendapatan		481.951.000
Biaya-Biaya:		
a. Biaya Operasional:		
1) Gaji Karyawan	46.800.000	
2) Iklan Radio	3.000.000	
3) Listrik	3.404.000	
4) Kebersihan	2.400.000	
5) Nota	600.000	
6) Bahan Baku	326.174.500	
7) Lain-lain	3.953.000	
Jumlah Biaya Operasional	386.331.500	
b. Biaya Penyusutan	9.111.700	
	Jumlah Biaya-Biaya	(395.443.200)
	Laba Usaha sebelum Pajak	86.507.800
Pajak:		
1) Pajak Daerah Rumah Makan	1.200.000	
2) Pajak Bumi dan Bangunan	96.500	
	Jumlah Pajak	(1.296.500)
	Laba Usaha setelah Pajak	85.211.300

Sumber: Data Diolah, 2015.

Laporan Laba Rugi Tahun 2013 Waroeng Welaeth Bambu (Rp)

Pendapatan		384.388.000
Biaya-Biaya:		
a. Biaya Operasional:		
1) Gaji Karyawan	50.400.000	
2) Iklan Radio	0	
3) Listrik	4.760.000	
4) Kebersihan	2.750.000	
5) Nota	420.000	
6) Bahan Baku	266.757.000	
7) Lain-lain	3.506.000	
Jumlah Biaya Operasional	328.593.000	
b. Biaya Penyusutan	9.111.700	
	Jumlah Biaya-Biaya	(337.704.700)
	Laba Usaha sebelum Pajak	46.683.300
Pajak:		
1) Pajak Daerah Rumah Makan	1.200.000	
2) Pajak Bumi dan Bangunan	96.500	
	Jumlah Pajak	(1.296.500)
	Laba Usaha setelah Pajak	45.386.800

Sumber: Data Diolah, 2015.

Laporan Laba Rugi Tahun 2014 Waroeng Welaeth Bambu (Rp)

Pendapatan		710.264.500
Biaya-Biaya:		
a. Biaya Operasional:		
1) Gaji Karyawan	66.600.000	
2) Iklan Radio	2.700.000	
3) Listrik	5.133.000	
4) Kebersihan	3.000.000	
5) Nota	730.000	
6) Bahan Baku	517.127.500	
7) Lain-lain	5.026.000	
Jumlah Biaya Operasional	600.316.500	
b. Biaya Penyusutan	9.111.700	
	Jumlah Biaya-Biaya	(609.428.200)
	Laba Usaha sebelum Pajak	100.836.300
Pajak:		
1) Pajak Daerah Rumah Makan	1.200.000	
2) Pajak Bumi dan Bangunan	96.500	
	Jumlah Pajak	(1.296.500)
	Laba Usaha setelah Pajak	99.539.800

Sumber: Data Diolah. 2015.

Lampiran 6: Aliran Kas (*Cash Flow*)

Aliran Kas (*Cash Flow*) Waroeng Welaeth Bambu Tahun 2011-2014

Tahun	Penerimaan	Outflow	EAT	Biaya Penyusutan	Proceeds
0		176.985.000			(176.985.000)
1	464.384.000		87.612.300	9.111.700	96.724.000
2	481.951.000		85.211.300	9.111.700	94.323.000
3	384.388.000		45.386.800	9.111.700	54.498.500
4	710.264.500		99.539.800	9.111.700	108.651.500
		Rata-rata	79.437.550		

Sumber: Data Diolah, 2015.

Lampiran 7: Tingkat Diskonto

Rate of Return Deposito Mudharabah BRI Syariah Periode 2011-2014

Tahun	Nilai
2011	8,17%
2012	7,45%
2013	6,51%
2014	7,04%
Rata-rata	7,29% dibulatkan (7%)

Sumber: Data Diolah, 2015.

Period	Discount Rate																													
	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%	Period														
1	0.9901	0.9804	0.9709	0.9615	0.9524	0.9434	0.9346	0.9259	0.9174	0.9091	0.9009	0.8929	0.8850	0.8772	0.8696	1														
2	0.9803	0.9612	0.9426	0.9246	0.9070	0.8900	0.8734	0.8573	0.8417	0.8264	0.8116	0.7972	0.7831	0.7695	0.7561	2														
3	0.9706	0.9423	0.9151	0.8890	0.8638	0.8396	0.8163	0.7938	0.7722	0.7513	0.7312	0.7118	0.6931	0.6750	0.6575	3														
4	0.9610	0.9238	0.8885	0.8548	0.8227	0.7921	0.7629	0.7350	0.7084	0.6830	0.6587	0.6355	0.6133	0.5921	0.5718	4														
5	0.9515	0.90328	0.8626	0.8219	0.7835	0.7473	0.7130	0.6806	0.6499	0.6209	0.5935	0.5674	0.5428	0.5194	0.4972	5														
6	0.0161	0.0176	0.0375	0.7903	0.7462	0.7050	0.6663	0.6302	0.5963	0.5645	0.5346	0.5066	0.4803	0.4556	0.4323	6														
7	0.9327	0.0096	0.8131	0.7599	0.7107	0.6651	0.6227	0.5835	0.5470	0.5132	0.4817	0.4523	0.4251	0.3996	0.3759	7														
8	0.9235	0.0053	0.7894	0.7307	0.6768	0.6274	0.5820	0.5403	0.5019	0.4665	0.4339	0.4039	0.3762	0.3506	0.3269	8														
9	0.9143	0.7477	0.7664	0.7026	0.6446	0.5919	0.5439	0.5002	0.4604	0.4241	0.3909	0.3606	0.3329	0.3075	0.2843	9														
10	0.9053	0.8401	0.7441	0.6756	0.6139	0.5584	0.5083	0.4632	0.4224	0.3855	0.3522	0.3220	0.2946	0.2697	0.2472	10														
11	0.8963	0.9004	0.7224	0.6496	0.5847	0.5268	0.4751	0.4289	0.3875	0.3505	0.3173	0.2875	0.2607	0.2366	0.2149	11														
12	0.8874	0.7885	0.7014	0.6246	0.5568	0.4970	0.4440	0.3971	0.3555	0.3186	0.2858	0.2567	0.2307	0.2076	0.1869	12														
13	0.8787	0.7730	0.6810	0.6006	0.5303	0.4688	0.4150	0.3677	0.3262	0.2897	0.2575	0.2292	0.2042	0.1821	0.1625	13														
14	0.8700	0.7579	0.6611	0.5775	0.5051	0.4423	0.3878	0.3405	0.2992	0.2633	0.2320	0.2046	0.1807	0.1597	0.1413	14														
15	0.8613	0.7430	0.6419	0.5553	0.4810	0.4173	0.3624	0.3152	0.2745	0.2394	0.2090	0.1827	0.1599	0.1401	0.1229	15														
16	0.8528	0.7284	0.6232	0.5339	0.4581	0.3936	0.3387	0.2919	0.2519	0.2176	0.1883	0.1631	0.1415	0.1229	0.1069	16														
17	0.8444	0.7142	0.6050	0.5134	0.4363	0.3714	0.3166	0.2703	0.2311	0.1978	0.1696	0.1456	0.1252	0.1078	0.0929	17														
18	0.8360	0.7002	0.5874	0.4936	0.4155	0.3503	0.2959	0.2502	0.2120	0.1799	0.1528	0.1300	0.1108	0.0946	0.0808	18														
19	0.8277	0.6864	0.5703	0.4746	0.3957	0.3305	0.2765	0.2317	0.1945	0.1635	0.1377	0.1161	0.0981	0.0829	0.0703	19														
20	0.8195	0.6730	0.5537	0.4564	0.3769	0.3118	0.2584	0.2145	0.1784	0.1486	0.1240	0.1037	0.0868	0.0728	0.0611	20														
21	0.8114	0.6598	0.5375	0.4388	0.3589	0.2942	0.2415	0.1987	0.1637	0.1351	0.1117	0.0926	0.0768	0.0638	0.0531	21														
22	0.8034	0.6468	0.5219	0.4220	0.3418	0.2775	0.2257	0.1839	0.1502	0.1228	0.1007	0.0826	0.0680	0.0560	0.0462	22														
23	0.7954	0.6342	0.5067	0.4057	0.3256	0.2618	0.2109	0.1703	0.1378	0.1117	0.0907	0.0738	0.0601	0.0491	0.0402	23														
24	0.7876	0.6217	0.4919	0.3901	0.3101	0.2470	0.1971	0.1577	0.1264	0.1015	0.0817	0.0659	0.0532	0.0431	0.0349	24														
25	0.7798	0.6095	0.4776	0.3751	0.2953	0.2330	0.1842	0.1460	0.1160	0.0923	0.0736	0.0588	0.0471	0.0378	0.0304	25														
26	0.7720	0.5976	0.4637	0.3607	0.2812	0.2198	0.1722	0.1352	0.1064	0.0839	0.0663	0.0525	0.0417	0.0331	0.0264	26														
27	0.7644	0.5859	0.4502	0.3468	0.2678	0.2074	0.1609	0.1252	0.0976	0.0763	0.0597	0.0469	0.0369	0.0291	0.0230	27														
28	0.7568	0.5744	0.4371	0.3335	0.2551	0.1956	0.1504	0.1159	0.0895	0.0693	0.0538	0.0419	0.0326	0.0255	0.0200	28														
29	0.7493	0.5631	0.4243	0.3207	0.2429	0.1846	0.1406	0.1073	0.0822	0.0630	0.0485	0.0374	0.0289	0.0224	0.0174	29														
30	0.7419	0.5521	0.4120	0.3083	0.2314	0.1741	0.1314	0.0994	0.0754	0.0573	0.0437	0.0334	0.0256	0.0196	0.0151	30														

Nama : **WELAET BAMBU / M. BAKHRUL**
Alamat : **JL. RAYA PODO KEDUNGWUNI**
Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWPD) : **200041160503**
Tanggal Jatuh Tempo : **4 Nopember 2014**
Masa Pajak : **01/10/2014** 's.d.' **31/10/2014** Tahun : **2014**

No.	Kode Rekening					Uraian Pajak Daerah	Jumlah (Rp.)
1.	4	1	1	02	02	Rumah Makan	100.000,00
Jumlah Ketetapan Pokok Pajak							100.000,00
Jumlah Sanksi : a. Bunga							0,00
b. Kenaikan							0,00
Jumlah keseluruhan							100.000,00

Dengan huruf : **# Seratus Ribu Rupiah #**

PERHATIAN :

- Harap penyetoran dilakukan pada Kas Daerah atau tempat lain yang di tunjuk dengan menggunakan SSPD
- Apabila SKPD ini tidak atau kurang bayar lewat waktu paling lama 30 hari setelah SKPD diterima (tanggal jatuh tempo) dikenakan sanksi administrasi berupa bunga sebesar 2 % per bulan

Pekalongan, 15 Oktober 2014

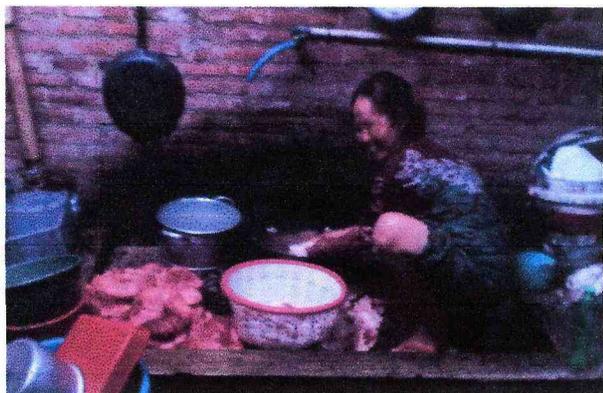
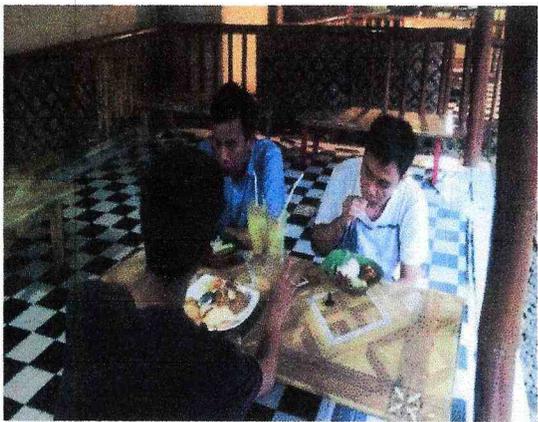
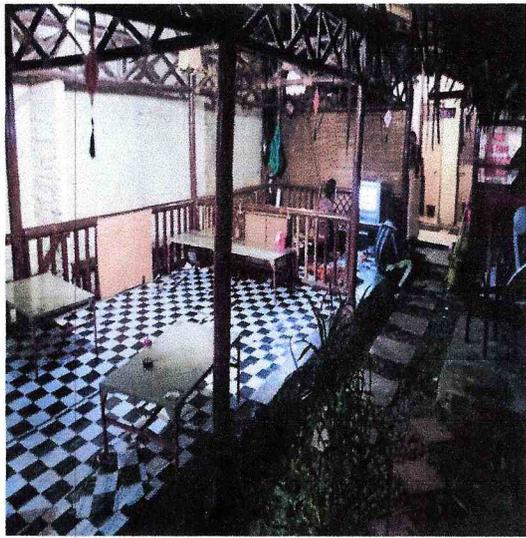
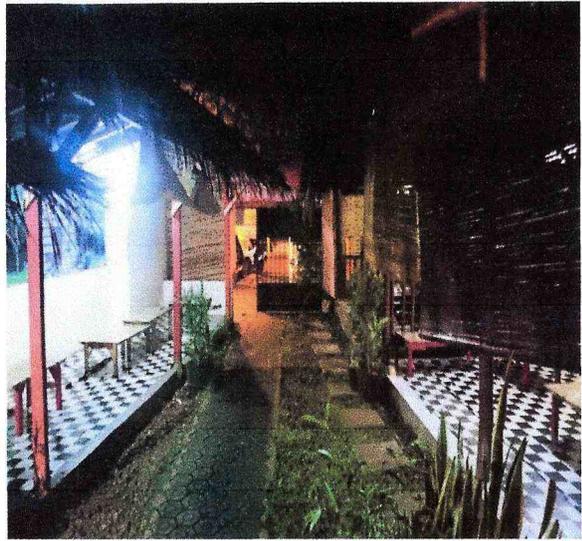
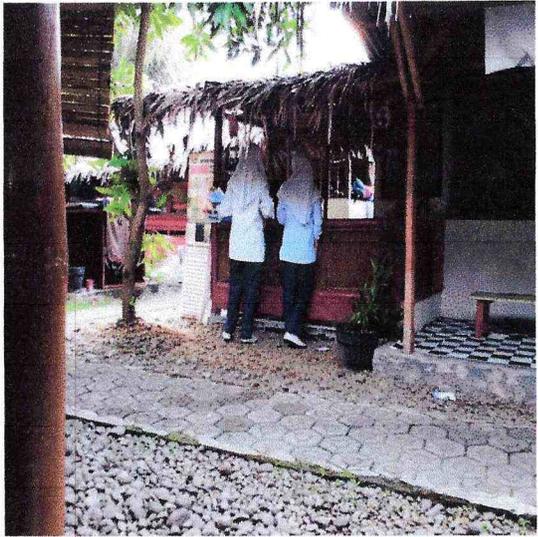
**a.n. Kepala Dinas Pendapatan dan Pengelolaan Keuangan Daerah
Kabupaten Pekalongan**

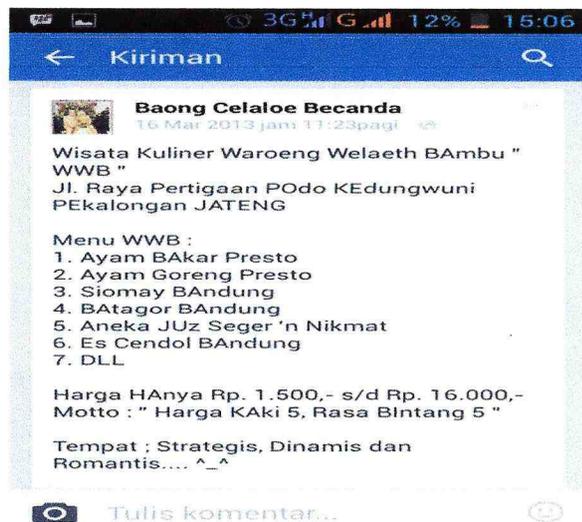
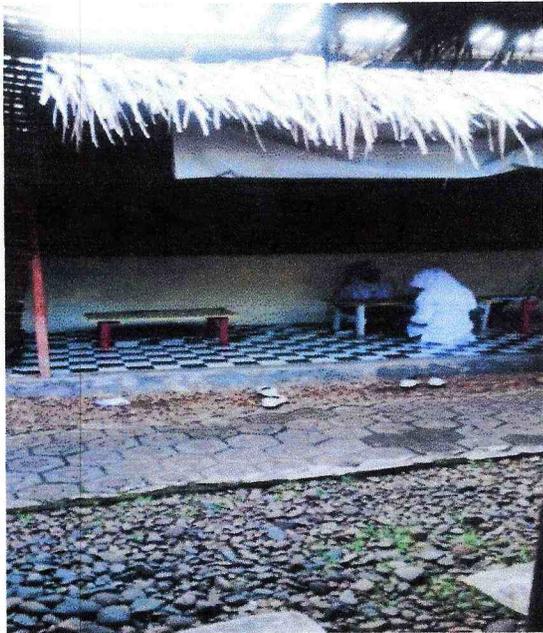
Kepala Bidang Perencanaan dan Penetapan

Ub. Kasi Perhitungan, Penetapan dan Penerbitan SKPD dan SKRD



Wan
makmur





SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini Pemilik Waroeng Welaeth Bambu menerangkan bahwa:

Nama : Mochammad Panji Khamim
Tempat, Tanggal lahir : Pekalongan, 19 Maret 1992
Universitas/Program Studi : STAIN Pekalongan/ Ekonomi Syariah
NIM : 2013110049

adalah benar telah melakukan kegiatan penelitian di Waroeng Welaeth Bambu dalam skripsi dengan judul “ANALISIS PEMASARAN DAN FINANSIAL PADA WAROENG WELAETH BAMBU KECAMATAN KEDUNGWUNI, KABUPATEN PEKALONGAN (Tinjauan Studi Kelayakan Bisnis dan Etika Bisnis Islam)”.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan dapat digunakan sebagai mestinya.

Pekalongan, 17 Maret 2015

Pemilik Usaha,

WWB
WAROENG WELAETH BAMBU
JL. RAYA BALAI DESA PODO
HP.085 742 580 480

Bahrul Choir

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS DIRI

Nama : Mochammad Panji Khamim
Tempat/ Tgl. Lahir : Pekalongan, 19 Maret 1992
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Desa Surabayan No. 323 RT/RW 04/002 Kode Pos 51881,
Kec. Wonopringgo, Kab. Pekalongan

IDENTITAS ORANG TUA

Nama Ayah : Ahmad Bulgis
Pekerjaan : Wiraswasta
Nama Ibu : Nur Azizah
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Desa Surabayan No. 323 RT/RW 04/002 Kode Pos 51881,
Kec. Wonopringgo, Kab. Pekalongan

RIWAYAT PENDIDIKAN

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| 1. MI YMI O2 SURABAYAN | Tahun 1998 - 2004 |
| 2. SMP ISLAM WONOPRINGGO | Tahun 2004 - 2007 |
| 3. SMAN 1 KEDUNGWUNI | Tahun 2007 - 2010 |
| 4. STAIN PEKALONGAN | Angkatan 2010 |

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya, untuk digunakan seperlunya.

Pekalongan, Maret 2015



Mochammad Panji Khamim

NIM. 2013110049