

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

1.1 Tempat dan waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di kafe Momentum, dimana lokasi kafe ini terletak di Perumahan Metland Transyogi jalan Gandaria II Boulevard kav.6, Bogor dan penelitian dilakukan pada bulan mei 2022 sampai agustus 2022, penelitian dengan cara observasi secara langsung ke lokasi.

Tabel 3.1 Jadwal Pelaksanaan Penelitian

No	Kegiatan	Mei 2022			Juni 2022				Juli 2022				Agst 2022
		2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1
1	Observasi Awal	■											
2	Pengajuan izin penelitian		■										
3	Persiapan instrument penelitian			■									
4	Pengumpulan data				■								
5	Pengolahan data					■	■						
6	Analisis dan evaluasi							■	■				
7	Penulisan laporan									■	■	■	
8	Seminar Hasil Laporan												■

Sumber: Rencana penelitian (2022)

1.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti ialah jenis penelitian deskriptif, ini adalah penelitian yang memberikan gambaran gejala atau uraian terhadap suatu keadaan dengan se jelas mungkin tanpa ada perlakuan terhadap objek yang diteliti.

1.3 Teknik pengumpulan data

Data diambil dari hasil observasi, informasi dari hasil wawancara dari owner kafe momentum. Data-data dari penelitian ini terdiri dari data primer dan skunder. Data primer mengacu pada data yang telah dikumpulkan secara langsung seperti studi lapangan dan wawancara. Disisi lain, data skunder ialah data yang didapat dari sumber tidak langsung atau tangan kedua missal dari sumber perpustakaan atau sumber yang ditulis oleh pemerintah.

Dalam teknis pengumpulan data ini penulis melakukan pengumpulan data dengan menggunakan beberapa cara, yaitu:

1.3.1 Wawancara

Teknik jenis wawancara ini ialah teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih, atau percakapan dengan maksud tertentu.

1.3.2 Teknik Observasi

Observasi ialah pengamatan dengan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Usman dan Purnomo dalam Hardani Dkk (2020: 123).

1.4 Teknik pengolahan data

Dalam penelitian studi kelayakan bisnis agar dapat diketahui sebuah bisnis layak atau tidak bisa di ketahui dengan komponen-komponen sebagai berikut:

1.4.1 Aspek Hukum

a. Legalitas badan usaha

Legalitas suatu usaha atau badan merupakan hal yang paling penting karena legitimasi itu sendiri merupakan identitas untuk melegalkan atau mengesahkan suatu badan usaha agar diakui oleh masyarakat. Menurut Adnyana (2020:189) ada beberapa hal yang perlu untuk melegalkan badan usaha, yaitu:

1) Nama perusahaan

Nama perusahaan ialah jati diri yang dipakai perusahaan untuk menjalankan usahanya. Agar dikenal oleh masyarakat, dipribadikan sebagai perusahaan tertentu, dan dapat membedakan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya maka nama perusahaan harus melekat pada bentuk usaha atau perusahaan tersebut.

2) Merek

Menurut pasal 1 UU no. 15 Taun 2001: merek adalah tanda berupa gambar, susunan warna, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, atau kombinasi unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda, dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang atau jasa.

3) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Surat Izin Usaha Perdagangan ialah izin yang dikeluarkan oleh menteri atau pejabat yang ditunju kepada pengusaha untuk melakukan kegiatan usaha di sektor perdagangan dan jasa.

4) Izin Usaha Industri

Izin operasional yang diberikan kesetiap orang atau badan usaha untuk melakukan kegiatan usaha bidang industri yang mengelolah bahan baku menjadi suatu produk dengan komposisi dan spesifikasi baru.

1.4.2 Aspek Pemasaran

1. Bauran pemasaran (7-P)

Bauran Pemasaran terdiri dari 7P atau bisa disebut juga sebagai *marketing mix*

1. *Product* (Produk)

- a) Kualitas
- b) Kuantitas

2. *Price* (Harga)

- a) Harga dasar
- b) Harga jual
- c) Sistem pembayaran

3. *Place* (Tempat)

Tempat dalam bauran pemasaran yaitu lokasi yang dimana menjadi peran dalam mempermudah barang sampai ke tangan konsumen.

4. *Promotion* (Promosi)

Alat yang digunakan perusahaan dalam menginformasikan, membujuk, serta mempengaruhi konsumen terhadap produk perusahaan.

5. *People* (Orang)

Karyawan dan konsumen yang menjadikan bisnis ini berjalan sebagaimana mestinya.

6. *Process* (Proses)

Langkah –langkah interaksi antara penjual dan konsumen

7. *Physical Evidance* (Bukti Fisik)

Alat bantu dalam mendukung berjalanya bisnis.

2. Segmentasi Target Posisi

1. Segmentasi pasar

- a. Aspek Geografis
- b. Aspek Demografis
- c. Aspek Psikografis
- d. Aspek Perilaku

2. Target pasar

3. Posisi Pasar

1.4.3 Aspek teknis dan teknologi

1. Lokasi

Untuk penentuan lokasi, peneliti menggunakan metode pemeringkatan faktor, yaitu :

- a) Lokasi kafe.
- b) Akses fasilitas pendukung.
- c) Tenaga kerja.
- d) Sarana transportasi.
- e) Lokasi penyedia bahan baku.

2. *Layout*

Pengusaha menggunakan tata letak ruang secara fungsional, artinya pengaturan tata letak disesuaikan dengan fasilitas produksi sesuai dengan bagian masing-masing.

3. Peralatan dan teknologi

- a) Ketepatan dalam memilih jenis teknologi dengan bahan mentah yang digunakan.
- b) Pertimbangan dengan kemungkinan adanya teknologi lanjutan.

1.4.4 Aspek sumber daya manusia

Sumber daya manusia merupakan sebuah proses dimana pencapaian tujuan sebuah organisasi dapat menggunakan manusia atau individu yang sudah mempunyai keahlian sesuai dengan yang dibutuhkan dalam mendukung pekerjaannya.

Aspek sumber daya manusia yang peneliti analisis, ialah:

1. Menentukan persyaratan dan kualifikasi dari calon karyawan yang diperlukan untuk mengisi suatu posisi pekerjaan.
2. Uraian tugas yang menjelaskan tentang pekerjaannya.

1.4.5 Aspek keuangan

Aspek keuangan bertujuan juga untuk menentukan rencana investasi dengan menghitung biaya dan manfaat yang diharapkan dengan membandingkan biaya dan pendapatan. Pengembalian investasi merupakan metode analisis kelayakan investasi dengan menjumlahkan semua yang dihasilkan dalam jangka waktu tertentu dibandingkan dengan modal atau investasi awal. Kriteria investasi yang digunakan yaitu ROI (*Return on Investment*), NPV (*net present value*), (IRR) *Internal rate of return*, BEP (*Break Event poin*), (PP) *Pay back period*.

a. (PP) *Pay back period*

Suatu jangka waktu untuk mengembalikan jumlah invest yang direncanakan

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih/th}} \times 12 \text{ bulan}$$

b. NPV (*net present value*)

Merupakan metode analisis keuangan yang memasukkan faktor nilai waktu uang karena nilai uang akan bertambah sejalan dengan jalanya waktu.

$$NPV = PVAKB - PVI$$

Keterangan :

PVAKB = Present Value Arus Kas Bersih

PVI = Present Value Investasi

NPV

Jika NPV (+) investasi di terima

Jika NPV(-) investasi ditolak

c. (IRR) *Internal rate of return*

Alat untuk mengukur tingkat pengembalian modal sendiri yang dipergunakan dalam menjalankan usaha.

$$IRR = P1 - C1 \times \frac{P1-P2}{C1-C2}$$

Keterangan

R= *Internal rate* yang dicari

P1 = tingkat bunga ke-1

P2 = tingkat bunga ke-2

C1 = NPV ke-1

C2 = NPV ke-2

d. (PI) *Profitability Index*

Rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Rumusan yang digunakan untuk mencapai PI adalah

$$PI = \frac{\sum PV \text{ kas Masuk}}{\sum PV \text{ kas keluar}} \times 100\%$$

Dengan kriteria penilaian:

1. Jika $PI > 1$, maka investasi dapat diterima
2. Jika $PI < 1$, maka investasi ditolak

e. BEP (*Break Event poin*)

BEP (*Break Event poin*) atau titik impas, yaitu keadaan usaha tidak rugi juga tidak laba.

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{p}{u} - \frac{vc}{u}}$$

Keterangan:

1. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya usaha yang dikeluarkan secara tetap per periode waktu, misal gaji karyawan/ pegawai per bulan.
2. Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya usaha yang besar kecilnya dipengaruhi oleh kegiatan produksi, misal upah tenaga kerja langsung (borongan, harian, mingguan, satuan unit), biaya bahan baku.
3. p/u = harga jual perunit produk.
4. VC/u = Biaya variabel per unit produk.

f. ROI (*Return on Investment*)

Return on Investment yaitu mengukur tingkat kembalian investasi yang telah dilakukan oleh perusahaan

$$ROI = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Modal Usaha}} \times 100\%$$

Keterangan:

Laba Usaha = keuntungan yang diperoleh dari aktivitas usaha.

Modal Usaha = total biaya modal yang dikeluarkan selama aktivitas usaha.

