

BAB V

PEMBAHASAN

5.1. Aspek Pasar dan Pemasaran

5.1.1. Analisis SWOT

Kekuatan dan kelemahan (*strength and weakness*) dari Chopsticks Express adalah sebagai berikut

1. Akses suplai bahan baku yang mudah, dimana terdapat *loading dock* untuk menurunkan barang, dan akses yang mudah dari lantai dasar ke lantai 4. Selain itu tersedia banyak pasar di sekitar wilayah Grand City Mall, dan dalam keadaan darurat juga masih tersedia swalayan di lantai *basement* Grand City Mall.
2. Semua menu yang ditawarkan diproses dengan tidak menggunakan MSG. Hal ini berbeda dari restoran lainnya dimana penggunaan MSG sangat banyak. Konsumen dapat memesan makanan tanpa menggunakan MSG, namun biasanya opsi ini tidak tersedia di *food court*.
3. Minyak yang digunakan adalah *soybean oil*, berbeda dari penggunaan minyak oleh restoran lain, yang pada umumnya menggunakan minyak kelapa sawit. Penggunaan *soybean oil* memberikan rasa yang berbeda dari minyak kelapa sawit.

4. Konsep yang ditawarkan adalah dapur yang terbuka. Chopsticks Express mengutamakan kebersihan dalam kegiatannya. Konsumen dapat melihat sendiri bagaimana semua bahan dipersiapkan dan menu diproses, karena dapur dibuat dapat terlihat dari luar.
5. Kelemahan dari Chopsticks Express adalah masih belum dikenal oleh masyarakat karena merupakan restoran baru. Meskipun banyak restoran baru di *food court* Grand City Mall, restoran-restoran tersebut sudah buka sejak awal operasional Grand City Mall.
6. Persaingannya sangat kuat karena berdekatan dan berhadapan dengan pesaing, baik kompetitor langsung, maupun kompetitor tidak langsung yang menjual produk substitusi.

Opportunity dan *Threat* dari Chopsticks Express adalah sebagai berikut:

1. Pertumbuhan industri restoran di Surabaya terus meningkat dengan rata-rata pertumbuhan 6,23% per tahun (Tabel 1.1). PDRB sub-sektor restoran juga memiliki rata-rata peningkatan 1,728 trilyun rupiah per tahun (Tabel 1.2). Berdasarkan dua data tersebut maka dapat disimpulkan bahwa industri restoran memiliki prospek untuk terus berkembang.
2. Grand City Mall adalah mall besar di Surabaya yang masih baru. Mall ini baru dibuka pada bulan Oktober tahun 2010. Pertumbuhan pengunjung meningkat dengan cepat seiring dengan mulai beroperasionalnya toko-toko di dalamnya, termasuk restoran. Hal-hal di luar dugaan seperti pemblokiran film asing oleh pemerintah dan cuaca buruk sempat membuat

jumlah pengunjung turun, namun manajemen Grand City Mall mengantisipasi dengan seringnya mengadakan even yang bertujuan untuk meramaikan Grand City Mall.

3. Berdasarkan observasi di Grand City Mall, tidak ada satupun restoran *Chinese Food* yang menawarkan dengan tanpa MSG. Konsumen dapat memesan menu tanpa menggunakan MSG, namun hal ini hanya berlaku untuk restoran yang berlokasi di luar *food court*.
4. Harga yang ditawarkan oleh Chopsticks Express relatif sama dengan kompetitor langsung, maupun kompetitor tidak langsung yang menjual produk substitusi. Hal ini membuat persaingan di *food court* Grand City Mall sangat sengit. Promosi yang ditawarkan juga relatif sama, yaitu menu paket dan diskon. Diskon pada umumnya ditawarkan untuk makan siang dengan program gabungan yang dibuat oleh Grand City Mall.
5. Makanan memiliki banyak pilihan sehingga konsumen tidak harus makan makanan jenis tertentu. *Food court* memiliki banyak restoran dengan menu yang bervariasi sehingga membuat konsumen memiliki banyak pilihan. Di luar kompetisi restoran yang menjual makanan yang sejenis, restoran lain yang menjual makanan substitusi sangat banyak.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, dan perhitungan SWOT, maka Chopsticks Express berada pada kuadran ST, yaitu Chopsticks Express akan menggunakan kekuatan (*strength*) untuk mengatasi ancaman (*threat*). Strategi ST yang digunakan adalah diversifikasi pada produk yang ditawarkan, dalam

hal ini adalah makanan. Makanan yang ditawarkan oleh Chopsticks Express adalah *Chinese Food* yang tidak menggunakan MSG dan menggunakan *Soybean Oil* sebagai minyak untuk penggorengan. Diversifikasi yang dilakukan disini adalah pada manfaat dari produk, karena lebih sehat dari produk yang ditawarkan oleh kompetitor. Chopsticks Express akan menawarkan produk atau makanan dengan kualitas terbaik yang bisa ditawarkan dan lebih baik untuk kesehatan, dengan variasi menu yang berbeda dari restoran *Chinese Food* lainnya. Selain itu, promosi juga akan diperbanyak karena Chopsticks Express masih tergolong sebagai restoran yang baru sehingga promosi digunakan sebagai alat untuk mengenalkan nama dan produk yang ditawarkan kepada konsumen.

5.1.2. Analisis STP

Berdasarkan hasil kuesioner yang disimpulkan menjadisegmentasi pengunjung *food court* Grand City Mall, maka target Chopsticks Express adalah segmen dengan ciri-ciri berprofesi sebagai karyawan baik pria maupun wanita yang berusia antara 26 – 40 tahun dengan tujuan rekreasi dan frekuensi kunjungan 5-8 kali sebulan dan pertimbangan harga, dan faktor kesehatan sebagai alasan untuk memilih makanan, dan kecepatan proses serta diskon sebagai promosi yang paling diinginkan.

Chopsticks Express memosisikan dirinya sebagai restoran *fast food* dengan tema *Chinese Food* yang menawarkan produk yang berbeda dengan mengutamakan kesehatan konsumen dan konsistensi kualitas produk yang

dihasilkan. Kualitas produk disini merujuk pada proses pembuatan makanan yang higienis atau bersih, tidak menggunakan MSG, dan menggunakan *Soybean Oil* sebagai minyak untuk penggorengan.

5.1.3. Marketing Mix

5.1.3.1.Product

Produk atau makanan yang ditawarkan oleh Chopsticks Express adalah *Chinese Food* berbahan dasar ayam dan daging sapi. Chopsticks Express tidak menggunakan babi, dan tidak memanfaatkan hal tersebut sebagai keunikan, karena semua restoran di *food court* Grand City Mall tidak mengandung babi. Makanan yang diolah di Chopsticks Express memanfaatkan proses marinasi yang lama agar bumbu yang digunakan dapat meresap. Hal ini dilakukan karena Chopsticks Express tidak menggunakan MSG yang umumnya digunakan untuk meningkatkan rasa masakan dan menggunakan *soybean oil* sesuai dengan tolak ukur yang dibuat sebelumnya. Hanya enam produk yang ditawarkan, karena proses marinasi membutuhkan tempat yang banyak, sementara tempat yang tersedia tidak mencukupi.

5.1.3.2.Price

Tolak ukur penetapan harga melihat harga yang ditetapkan oleh kompetitor. Oleh karena itu, penetapan harga menggunakan strategi *status quo pricing*, dimana harga yang ditetapkan berdasarkan harga yang ditawarkan oleh kompetitor. Satu paket menu terdiri atas satu porsi nasi, satu porsi lauk pilihan, dan satu minuman berharga Rp 27.000,00.

5.1.3.3.Place

Tolak ukurnya adalah akses yang mudah, mudah diidentifikasi, fasilitas sarana dan prasarana seperti tempat parkir, dan ada tidaknya restoran lain dalam suatu lokasi. Chopsticks Express terletak di tengah-tengah area *food court*, dengan desain bernuansa *oriental*. Daftar menu dipasang di tembok dengan pencahayaan yang terang sehingga dapat terlihat dengan jelas. Area *food court* memiliki dua akses eskalator dimana salah satunya berada di tengah-tengah area, dan akses lift yang dekat. Lift menghubungkan area *food court* dengan tempat parkir, dan lantai lainnya.

5.1.3.4.Promotion

Promosi digunakan untuk mengenalkan nama Chopsticks Express dan meningkatkan penjualan. Ada tiga promosi yang digunakan oleh Chopsticks Express, yaitu:

1. *Website*

Website digunakan untuk mempromosikan Chopsticks Express melalui dunia maya. Promosi melalui *online* tidak sebatas melalui *website*, namun juga melalui *social networking*. Promosi online digunakan karena biayanya yang murah.

2. Iklan Koran

Pemasangan iklan di koran berdampingan dengan iklan restoran lainnya di kota Surabaya. Hal ini dilakukan berdasarkan wawancara dengan

konsumen dan pemilik restoran, dimana pemasangan iklan melalui koran terbukti efektif dalam meningkatkan pengunjung.

3. Diskon

Diskon adalah potongan harga yang diberikan kepada konsumen. Chopsticks Express memberikan diskon sebesar 10% pada jam makan siang (jam 12 – 3 siang). Pemberian diskon sebesar 10% berdasarkan pertimbangan biaya-biaya lain. Apabila diskon yang diberikan terlalu besar, akan membebani pendapatan dari Chopsticks Express.

Hasil pembahasan pada aspek pasar dan pemasaran menunjukkan layak, karena delapan kriteria yang telah ditetapkan sebagai penentu layak atau tidak, yaitu terdapat hasil analisis SWOT beserta matriks dan strateginya, dapat memetakan segmentasi, memilih segmen yang dituju (*targeting*), dapat memposisikan perusahaan sesuai dengan segmen yang dituju, produk yang sesuai, harga bersaing, lokasi yang tepat, dan promosi yang efektif

5.2. Aspek Teknis

Lokasi usaha yang dipilih untuk restoran *fast food* Chopsticks Express adalah *food court* Grand City Mall dengan pertimbangan sebagai berikut:

1. Berada di pusat kota yang terdiri dari pusat pemerintahan dan CBD, sehingga potensi pengunjung sangat besar.
2. Manajemen Grand City Mall memiliki *masterplan* untuk mengembangkan mall sehingga kedepannya, kawasan ini akan terus berkembang.

3. Tidak tersedianya tempat di mall-mall lain.
4. Akses tenaga kerja yang mudah, karena lokasinya yang juga dekat dengan pemukiman. Selain itu, transportasi juga didukung dengan jalan raya yang luas, dan angkutan umum yang banyak.
5. Area *food court* adalah tempat berjualan makanan, sehingga pengunjung yang datang ke area ini bertujuan untuk membeli makanan.

Layout dari restoran Chopsticks Express diatur sedemikian rupa sehingga masing-masing karyawan memiliki pos nya masing-masing dalam bekerja. Penempatan dua karyawan di bagian depan, dan tiga sampai empat karyawan di belakang untuk memberikan keleluasaan ruang gerak sehingga tidak bertabrakan. Selain itu, *layout* pada gambar 4.12 juga menunjukkan letak peralatan yang penting, Peletakan peralatan seperti *freezer*, kulkas, dan kompor disesuaikan dengan letak instalasi listrik dan gas. Kebutuhan bahan baku dikirim oleh supplier, sehingga Chopsticks Express tidak menyediakan peralatan untuk kemudahan transportasi bahan baku.

Pemilihan teknologi dalam Chopsticks Express berhubungan dengan peralatan, dimana Chopsticks Express banyak menggunakan peralatan listrik. Khusus untuk *bain marie* yang menggunakan listrik paling besar, lama pemakaian diatur seperlunya saja, karena fungsi utamanya adalah menjaga suhu makanan. Meja-meja yang digunakan di *kitchen* menggunakan bahan *stainless steel* agar awet, tidak mudah rusak, dan bebas karat. Peralatan masak khususnya untuk *turner* menggunakan bahan kayu agar tidak merusak *cooking wok*. Pisau

yang digunakan juga bermacam-macam, bergantung pada bahan-bahan yang dipakai untuk mencapai hasil yang optimal. Tujuannya adalah untuk memudahkan pengolahan bahan baku.

Proses bisnis Chopsticks Express dimulai dari peran manajer yang membuat proyeksi kebutuhan bahan baku setiap hari. Bahan baku dipesan dari supplier dan diantar keesokan harinya. Semua bahan baku disimpan di dalam kulkas dan *freezer*. Kelebihan bahan baku pada hari tersebut tidak dibuang. Makanan diproses dengan jumlah beberapa porsi, yang kemudian disimpan di *bain marie*. Ketika konsumen membeli, maka makanan tinggal diambil dari *bain marie*. Makanan yang sisa pada malam harinya harus dicampur dengan air dan dibuang. Pencucian peralatan masak dan makan dilakukan oleh petugas *food court*. Setelah dicuci, *kitchen crew* berkewajiban untuk mengambil peralatan tersebut dari ruang cuci *food court*.

Aspek teknis dapat dikatakan layak, karena telah memenuhi persyaratan layak yaitu menjelaskan mengenai lokasi pendirian usaha, *layout* tempat untuk operasional, dan pemilihan teknologi untuk peralatan usaha yang berfungsi untuk kegiatan operasional

5.3. Aspek SDM

Struktur organisasi Chopsticks Express terdiri dari tiga tingkatan, dimana *kitchen crew* merupakan anggota tim dari *cooks*, dan *cooks*, *server*, dan kasir bertanggung jawab kepada manajer. Struktur organisasi dijelaskan pada gambar 4.13.

Jabatan yang ada di Chopsticks Express mulai dari manajer hingga *kitchen crew* memiliki *job description*, syarat, jumlah tenaga kerja, dan daftar kompensasi sendiri. Manajer bertanggung jawab terhadap operasional Chopsticks Express. *Cooks* bertanggung jawab dalam memimpin timnya (*kitchen crew*) untuk membuat makanan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. *Server* wajib melayani konsumen dengan sebaik-baiknya dan selalu menjaga kebersihan. Kasir harus memiliki ketelitian yang ditinggi. Persyaratan jabatan khusus untuk manajer adalah yang paling tinggi, tentunya dengan tanggung jawab dan tugas yang besar, disertai dengan kompensasi yang memadai.

Jumlah tenaga kerja di Chopsticks Express berjumlah 8 orang. 6 orang berkerja secara shift (*kitchen crew*, *server*, kasir), dimana masing-masing shift berisi lima orang. Manajer memiliki jam kerja sendiri, disesuaikan dengan tugas dan tanggung jawabnya. Penentuan jumlah tenaga kerja sebesar 8 orang berdasarkan kebutuhan. Dalam tiap shift yang terdiri dari 3 orang (diluar manajer dan *cooks*), satu orang *kitchen crew* bekerja di dapur dimana tugasnya adalah menyiapkan bahan baku dan memasak dan dipimpin oleh seorang *cooks*. *Server* bertugas di bagian depan dimana *server* melayani konsumen dan mengambil porsi

menu sesuai dengan standar yang telah ditentukan. Kasir bertugas untuk menerima pembayaran dari konsumen. Demi kebersihan produk, kasir dilarang bersentuhan dengan makanan. Bagian dapur tidak perlu terlalu banyak orang, karena makanan akan dipersiapkan sebelumnya, dan dapat bertahan lama dengan bantuan *bain marie*.

Kompensasi yang diberikan berdasarkan UMR kota Surabaya tahun 2011. Kompensasi yang diberikan berdasarkan gaji pokok. Tiap-tiap jabatan memiliki besar gaji pokok yang berbeda-beda, disesuaikan dengan pengalaman, kualifikasi, dan tanggung jawabnya.

Chopsticks Express menggunakan banyak peralatan listrik dan gas. Dalam proses operasionalnya, karyawan akan berhadapan dengan api dan suhu tinggi yang dapat menyebabkan luka-luka. Pengetahuan atas penggunaan peralatan harus diperhatikan dan akan dilakukan pelatihan dalam menggunakan peralatan dan mengatasi keadaan darurat.

Berdasarkan pembahasan mengenai aspek manajemen, maka aspek tersebut dikatakan layak, karena telah memenuhi syarat kelayakan yaitu adanya struktur organisasi, penjelasan analisis jabatan yang berisi tentang *job description*, syarat jabatan, dan kompensasi, serta hal-hal meliputi keselamatan kerja karyawan.

5.4. Aspek Hukum

Secara hukum, ada dua izin yang harus dipenuhi, yaitu izin usaha dan izin lokasi. Izin usaha membutuhkan KTP, NPWP, SIUP, dan TDP. Khusus untuk pembuatan SIUP dan TDP menggunakan jasa pengurusan dengan alasan lebih cepat. NPWP diperoleh secara gratis setelah mengisi formulir di Kantor Pelayanan Pajak setempat. Memiliki NPWP berarti memiliki kewajiban untuk membayar pajak setiap tahun dengan menyetorkan Surat Pajak Tahunan dengan batas waktu paling lambat tanggal 31 Maret setiap tahun.

Izin lokasi yang dibutuhkan adalah KTP, SIUP, denah/*layout* usaha, dan formulir pendaftaran *tenant*. *Layout* usaha harus disetujui agar izin lokasi dapat dikeluarkan. Izin lokasi berguna sebagai legalitas usaha di dalam Grand City Mall, dan sebagai akses agar kontraktor dapat masuk dan merenovasi stan yang disewa.

Berdasarkan pembahasan tersebut, maka aspek hukum dikatakan layak, karena semua persyaratannya dapat dipenuhi.

5.5. Aspek Keuangan

5.5.1. Sumber Dana

Sumber dana untuk kebutuhan investasi menggunakan modal sendiri. Pertimbangannya adalah modal yang mencukupi dan tidak terikat dengan utang.

5.5.2. Biaya Kebutuhan Investasi

Biaya kebutuhan investasi yang harus dikeluarkan adalah sebesar Rp 149.824.300,00, dimana biaya paling besar adalah untuk pengadaan peralatan dan perlengkapan. Biaya-biaya lainnya adalah perizinan, renovasi dan interior, dan persediaan kas awal untuk operasional (Tabel 4.13).

5.5.3. Proyeksi Laba Rugi

Labarugi Chopsticks Express diproyeksikan dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2014. Laporan ini berisi tentang proyeksi pendapatan, HPP, beban-beban yang terjadi, dan pajak. Hasil dari proyeksi laporan labarugi berdasarkan Tabel 4.15 adalah:

1. Rugi tahun 2012 sebesar Rp 73.942.863,00
2. Laba sesudah pajak tahun 2013 sebesar Rp 67.092.807,00
3. Laba sesudah pajak tahun 2014 sebesar Rp 164.879.202,00

Terjadi rugi pada tahun pertama investasi. Untuk tahun kedua dan ketiga terdapat laba bersih untuk menutup rugi tahun pertama.

5.5.4. Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal pada Chopsticks Express menunjukkan peningkatan dari tahun 2012 sampai dengan 2014 dengan rincian sebagai berikut:

1. Akhir tahun 2012 sebesar Rp 91.324.300,00
2. Akhir tahun 2013 sebesar Rp 91.324.300,00
3. Akhir tahun 2014 meningkat sebesar Rp 249.353.446,00

Terjadi rugi usaha pada tahun 2012, sehingga pemilik harus menambah modal untuk menutupi kerugian. Laba bersih pada tahun 2013 dikembalikan penuh untuk mengembalikan tambahan modal yang dikeluarkan pada tahun 2012. Pada tahun 2014, sebagian laba dikembalikan kepada pemilik.

5.5.5. Neraca

Neraca menunjukkan posisi aktiva dan pasiva dari Chopsticks Express. Berdasarkan hasil analisis data, maka neraca Chopsticks Express adalah sebagai berikut:

1. Akhir tahun 2012 senilai Rp 91.324.300,00
2. Akhir tahun 2013 senilai Rp 91.324.300,00
3. Akhir tahun 2014 senilai Rp 249.353.446,00

Sesuai dengan laba rugi, baru pada tahun 2014 yang masih dalam jangka waktu investasi yang ditetapkan baru terjadi peningkatan aset dari laba bersih usaha.

5.5.6. Proyeksi Arus Kas

Proyeksi arus kas terdiri dari *Initial Cash Flow*, *Operating Cash Flow*, dan *Terminal Cash Flow*. Proyeksi dilakukan untuk periode tahun 2012 – 2014. *Terminal Cash Flow* dianggal nol karena tidak ada penjualan aktiva tetap dengan asumsi Chopsticks Express akan terus beroperasi. Hasil proyeksi laporan arus kas restoran *fast food* Chopsticks Express periode 2012 – 2014 adalah:

1. Nilai arus kas pada tahun ke – 0 adalah Rp 91.324.300,00
2. Nilai arus kas pada tahun ke – 1 (2012) adalah -Rp 66.143.736,00
3. Nilai arus kas pada tahun ke – 2 (2013) adalah Rp 74.891.934,00
4. Nilai arus kas pada tahun ke – 3 (2014) adalah Rp 192.678.329,00

Nilai arus kas pada tahun pertama investasi adalah negatif akibat dari rugi usaha yang diderita, namun pada tahun kedua dan ketiga terjadi peningkatan karena telah mengalami laba.

5.5.7. Analisis Kriteria Investasi

5.5.7.1. NPV (*Net Present Value*)

NPV adalah selisih antara *Present Value* dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa yang mendatang.

Kriteria untuk layak adalah $NPV > 0$.

Discount rate yang digunakan adalah sebesar 12%, dimana angka ini diperoleh dari hasil wawancara dengan staf *marketing* salah satu bank di Surabaya, berkaitan dengan suku bunga pinjaman modal usaha.

Hasil perhitungan NPV untuk restoran *fast food* Chopsticks Express adalah sebesar Rp 46.466.812,00 (positif), yang menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dibuka.

5.5.7.2. IRR (*Internal Rate of Return*)

Penghitungan kriteria investasi IRR atau *Internal Rate of Return* digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa yang akan datang, atau penerimaan kas, dengan pengeluaran investasi awal. Kriteria layak dari IRR adalah IRR lebih besar dari bunga pinjaman.

Berdasarkan hasil perhitungan IRR pada Tabel 4.31, muncul IRR sebesar 25,9%, dimana angka tersebut lebih besar dari *discount rate* sebesar 12%. Kesimpulan dari perhitungan IRR adalah restoran *fast food* Chopsticks Express ini layak untuk dibuka.

5.5.7.3. PP (*Payback Period*)

PP adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran dana investasi dengan menggunakan aliran kas. Perhitungan ini tidak melihat nilai waktu, sehingga penggunaannya harus digabung dengan analisis lain. Kriteria layak dari PP adalah hasilnya lebih singkat dari jangka waktu yang ditetapkan.

Dalam perhitungan PP Chopsticks Express, jangka waktu yang ditetapkan berdasarkan periode yang digunakan untuk proyeksi laporan laba rugi dan laporan arus kas, yaitu tiga tahun. Hasil perhitungan PP adalah 2 tahun 5 bulan 5 hari, yang lebih kecil dari jangka waktu yang ditetapkan. Oleh karena itu, restoran *fast food* Chopsticks Express ini layak untuk dibuka.

5.5.8. Analisis Skenario

Analisis skenario digunakan untuk memperhitungkan sensitivitas NPV terhadap beberapa variabel kunci dan besar perubahan yang mungkin terjadi. Dalam analisis skenario ini, terdapat tiga skenario. Skenario pesimis berdasarkan kenaikan tingkat penjualan sebesar 5% dan peningkatan *market share* sebesar 1% dan HPP mengikuti jumlah penjualan. Skenario moderat berdasarkan kenaikan tingkat penjualan sebesar 10% dan HPP mengikuti tingkat penjualan dan peningkatan *market share* sebesar 3%. Skenario optimis berdasarkan tingkat penjualan sebesar 15%, peningkatan *market share* sebesar 5%, dan HPP mengikuti jumlah penjualan. Berikut adalah hasil perhitungan analisis kriteria investasi dari skenario pesimis:

Tabel 5.1
Analisis Skenario Pesimis Pada Kriteria Investasi

	Kriteria	Pesimis	Hasil
NPV	Positif	-Rp 73.988.309,00	Tidak Layak
IRR	>12%	-12,8%	Tidak Layak
PP	<3 tahun	Lebih dari 3 tahun	Tidak Layak

Sumber: Data primer diolah

Berdasarkan Tabel 5.1 dapat dilihat bahwa NPV, IRR, dan PP dari skenario pesimis tidak memenuhi kriteria, sehingga termasuk tidak layak untuk dijalankan. Berikut adalah analisis skenario moderat pada kriteria investasi:

Tabel 5.2
Analisis Skenario Moderat Pada Kriteria Investasi

	Kriteria	Moderat	Hasil
NPV	Positif	Rp 46.466.812,00	Layak
IRR	>12%	25,9%	Layak
PP	<3 tahun	2 tahun 5 bulan 5 hari	Layak

Sumber: Data primer diolah

Berdasarkan Tabel 5.2 dapat dilihat bahwa NPV, IRR, dan PP dari skenario moderat memenuhi kriteria, sehingga termasuk layak untuk dijalankan. Berikut adalah analisis skenario optimis pada kriteria investasi:

Tabel 5.3
Analisis Skenario Optimis Pada Kriteria Investasi

	Kriteria	Optimis	Hasil
NPV	Positif	Rp 111.990.091,00	Layak
IRR	>12%	53,6%	Layak
PP	<3 tahun	2 tahun 1 bulan 14 hari	Layak

Sumber: Data primer diolah

Berdasarkan Tabel 5.3 dapat dilihat bahwa NPV, IRR, dan PP dari skenario optimis memenuhi kriteria, sehingga termasuk layak untuk dijalankan.

5.6. Keterbatasan Penelitian

Penelitian Studi Kelayakan Bisnis Restoran *Fast Food* Chopsticks Express di Grand City Mall Surabaya ini memiliki beberapa keterbatasan, dimana proses pengumpulan data sebagian besar menggunakan metode kuesioner dan wawancara. Metode kuesioner memiliki kelemahan dimana responden dapat mengisi secara subyektif. Metode penentuan asumsi berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang didapat, namun juga terdapat subyektivitas dari peneliti. Metode wawancara memiliki kelemahan dimana responden yang diwawancarai, dalam penelitian ini adalah Peco Kitchen dan manajemen mall yang dapat memberikan informasi kurang akurat, yang dipengaruhi oleh faktor kerahasiaan informasi.

