ABSTRACT

"Prospects Business Development Eating Rice Ramas Rumble 6000
In the city of Pekanbaru "

By :

F e b r i a l f e t

Under the guidance of Drs. Tri Sukirno Putro, M.Si and Dr. Jahrizal, SE, MT

Development of small industries in the national economy has a role in trying to ensure equal distribution of opportunities, and equal employment expansion and increased revenue. One of the small industries that experienced considerable improvement in the city of Pekanbaru Riau Province is home Eat Rice Industry Ramas Rumble 6000. Based on the background of the existing formulation of the problem and this research aims to mengetahuiprospek of development Eating Rice Ramas Rumble 6000. The population in this study is the 6000 all-round restaurant in the city of Pekanbaru, at which time the study was recorded 15 units usahadengan total sample of 15 business units.

The data was collected using interviews and observations in the field. The data obtained were used to determine the feasibility of the 6000 all-ramas rice to be developed in the city of Pekanbaru.

The results explain that the restaurant business all-round rice ramas 6000 is eligible to be developed in the city of Pekanbaru to absorb labor in order to reduce unemployment in the city of Pekanbaru., Growth or an increase in the restaurant business all-round rice ramas 6000 driven by the availability of raw materials in market and price stability dipasaran.Faktor that influence the development of eating rice ramas home business 6000 is the all-round development of the city of Pekanbaru in various aspects of development. In terms of revenue contribution, ramas rice restaurant business department was able to obtain Net 6000 B / C ratio above 1 and able to provide employment for people in the city of Pekanbaru. Meanwhile, the problems faced was the unavailability of support tools for the average transportation employers use the services of a car rental for the purposes of deliveries for events.

Keywords: " small industries, business opportunities, unemployment"

A. Latar Belakang Masalah

Sejak satu dasawarsa terakhir Provinsi Riau khususnya Kota Pekanbaru mengalami perkembangan yang sangat pesat baik secara fisik maupun non fisik. Secara fisik dapat dilihat dari semakin banyaknya gedung-gedung, bangunan hotel, mal, pusat pembelanjaan, restoran dan gedung-gedung perkantoran. Perkembangan Kota Pekanbaru yang pesat juga tercermin dari pesat pertumbuhan industri kecil yang ada diberbagai tempat dengan bermacam-macam produknya. Apabila dilihat dari peranan industri kecil tersebut akan penting bagi perekonomian daerah karena industri kecil dapat menciptakan kesempatan berusaha, kesempatan kerja serta peningkatan dan pemerataan pendapatan masyarakat. Dengan demikian sektor industri menjadi prioritas utama yang akan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah

Salah satu sektor industri kecil yang mengalami perkembangan cukup pesat adalah usaha rumah makan atau restoran. Usaha ini berkembang baik dalam skala besar maupun kecil, baik dalam bentuk rumah makan biasa, maupun dalam bentuk franchising. Berkembangnya usaha rumah makan dapat dilihat dari semakin banyaknya jumlah restoran atau rumah makan di Kota Pekanbaru. Salah satu jenis usaha rumah makan yang terlihat mulai berkembang di Kota Pekanbaru adalah rumah makan nasi ramasserba 6000.

Di beberapa kota besar di Indonesia seperti Jakarta, Medan, Bali, Surabaya dan lain-lain yang setiap tahunnya jumlah rumah makan Nasi ramasserba 6000 mengalami peningkatan.Hal ini menunjukan bahwa usaha rumah makan nasiramasserba 6000 mempunyai prospek yang bagus untuk dikembangkan didaerah tersebut. Dalam setiap tahunnya jumlah rumah makan nasi ramasserba 6000 di Kota Pekanbaru mengalami peningkatan. Berikut sebagai gambaran perkembangan rumah makan nasi ramasserba 6000 di Kota Pekanbaru dalam kurun waktu 2008 - 2012

Tabel 1.1 : Perkembangan Rumah Makan NasiRamas Serba 6000 Di Kota Pekanbaru

NO	Tahun	Jumlah RM Nasi Ramas Serba 6000
1	2008	75
2	2009	86
3	2010	99
4	2011	101
5	2012	114

Sumber :Disperindag kota Pekanbaru 2013

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwa pada setiap tahunnya terjadi peningkatan jumlah rumah makan nasi ramasserba 6000, pada tahun 2008 jumlah rumah makan nasi ramasserba 6000 di Pekanbaru berjumlah 75 buah rumah makan dan pada tahun 2009 peningkatan menjadi 86 rumah makan. Jumlahnya meningkat lagi pada tahun 2010 menjadi 99 buah rumah makan. Di tahun 2010 menjadi 101 buah rumah.Di tahun 2012 terjadi peningkatan 3 rumah makan sehingga jumlah rumah makan seluruhnya menjadi 114 buah rumah makan.Sedangkan rumah makan yang dijadikan objek penelitian sebanyak 15 rumah makan yang berada di kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.

Pada saat ini di Kota Pekanbaru jumlah produk nasi ramasserba 6000 yang ada sangat banyak dan mudah dicari keberadaannya. Dengan adanya rumah makan nasi ramasserba 6000akan lebih mudah bagi masyarakat golongan kebawah maupun para penggemar masakan nasi ramasserba 6000 untuk menikmati masakan nasi ramasserba 6000. Rumah makan nasi ramasserba 6000 tidak hanya diperuntukkan bagi golongan kebawah saja tetapi masyarakat golongan menengah ke atas pun dapat mencoba menikmati masakan nasi ramasserba 6000.

Dari keadaan atau alasan ini penulis tertarik untuk mengetahui sejauh mana usaha rumah makan nasi ramasserba 6000 dapat dijadikan peluang usaha yang dapat dikembangkan di Kota Pekanbaru. Sehingga dapat menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat. Oleh karena itu penulis tertarik untuk membahas dan mengangkatnya menjadi judul skripsi dengan judul : "PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN NASI RAMAS SERBA 6000 DI KOTA PEKANBARU"

B. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka penulis merumuskan masalah yaitu : "*apakah usaha rumah makan nasi ramasserba 6000 mempunyai prospek untuk dikembangkan di Kota Pekanbaru* ?"

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.

1. Tujuan Penelitian
   Adapun tujuan penelitian ini adalah :
   a. Untuk mengetahui prospek usaha rumah makan Nasi ramas Serba 6000 di Kota Pekanbaru.
   b. Untuk mengetahui masalah atau kendala-kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha rumah makan Nasi ramas Serba 6000
2. Manfaat Penelitian
   a. Sebagai salah satu informasi bagi masyarakat atau pihak terkait yang ingin mengembangkan usaha rumah makan Nasi ramas Serba 6000
   b. Sebagai bahan referensi bagi penelitian berikutnya

B. TELAAH PUSTAKA

2.1 Pengertian UKM

Pengertian UKM adalah usaha yang memproduksi barang dan jasa yang menggunakan bahan baku utamanya berbasis pada pendayagunaan sumber daya alam, bakat dan karya seni tradisional dari daerah setempat. Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Menteri no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: "Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat."

Ciri-ciri / Kriteria UKM : (Japanugerah, 2012)

1. Bahan baku mudah diperoleh
2. Menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih teknologi
3. Keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun-temurun
4. Bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak
5. Peluang pasar cukup luas, sebgaian besar produknya terserap di pasar lokal/domestik dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor
6. Beberapa komoditi tertentu memiliki ciri khas terkait dengan karya seni budaya daerah setempat
7. Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat
8. Secara ekonomis menguntungkan

Menurut Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: "Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat."

Adapun kriteria usaha kecil me 7 o. 9 tahun 1995 adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (Satu Milyar Rupiah)
3. Milik Warga Negara Indonesia
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar
5. Berbentuk usaha orang perseorangan , badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

2.2Pengertian Kewirausahaan dan Wirausaha

Istilah kewirausahaan dan wirausaha saat ini semakin sering kita dengar dan jumpai baik dunia usaha, pendidikan maupun pada masyarakat umum. Kewirausahaan dan wirausaha tersebut mempunyai definisi yang beragam, serta hal-hal yang berhubungan dengan kedua istilah tersebut yang dilihat dari berbagai sudut pandang.

Salim Siagian (2002) mendefinisikan: "Kewirausahaan adalah semangat, perilaku, dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik padapelanggan/masyarakat; dengan selalu berusaha mencari dan melayani langganan lebih banyak dan lebihbaik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerjayang lebih efisien, melalui keberanian mengambil resiko, kreativitas dan inovasi serta kemampuan manajemen."

Adapun ciri – ciri dari kewirausahaan secara umum adalah:

a. Berpikir teliti, inovatif dan kreatif;
b. Berani mengambil resiko dan percaya pada diri sendiri;

c. Berorientasi ke depan;
d. Mengutamakan prestasi, tahan uji, tekun dan tidak mudah menyerah;
e. Jujur, bertanggung jawab dan teguh pendirian;
f. Memiliki etos kerja tinggi dan tangguh menghadapi persaingan;
g. Membiasakan diri bersikap positif dan selalu bersemangat dalam setiap pekerjaan;
h. Mensyukuri diri, waktu dan lingkungan;
i. Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan;
j. Selalu berupaya mencapai dan menghasilkan karya yang lebih baik untuk angganan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara.

Dari segi karakteristik perilaku, Wirausaha (entepreneur) adalah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Wirausaha adalah mereka yang bisa menciptakan kerja bagi orang lain dengan berswadaya.

Definisi ini mengandung asumsi bahwa setiap orang yang mempunyai kemampuan normal, bisa menjadi wirausaha asal mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha. Berwirausaha melibatkan dua unsur pokok (1) peluang dan, (2) kemampuan menanggapi peluang, Berdasarkan hal tersebut maka definisi kewirausahaan adalah "tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif dan inovatif." Semangat, perilaku dan kemampuan wirausaha tentunya bervariasi satu sama lain dan atas dasar itu wirausaha dikelompokkan menjadi tiga tingkatan yaitu: Wirausaha andal, Wirausaha tangguh, Wirausaha unggul.

Adapun ciri dari kedua kriteria tersebut adalah sebagai berikut:

Ciri dan Kemampuan Wirausaha Tangguh:

1. Berpikir dan bertindak strategik, adaptif terhadap perubahan dalam berusaha mencari peluang keuntungan termasuk yang mengandung resiko agak besar dan dalam mengatasi masalah.
2. Selalu berusaha untuk mendapat keuntungan melalui berbagai keunggulan dalam memuaskan langganan.
3. Berusaha mengenal dan mengendalikan kekuatan dan kelemahan perusahaan (dan pengusahanya) serta meningkatkan kemampuan dengan sistem pengendalian intern.
4. Selalu berusaha meningkatkan kemampuan dan ketangguhan perusahaan terutama dengan pembinaan motivasi dan semangat kerja serta pemupukan permodalan.

Ciri dan Kemampuan Wirausaha Unggul:

1. Berani mengambil resiko serta mampu memperhitungkan dan berusaha menghindarinya.
2. Selalu berupaya mencapai dan menghasilkan karya bakti yang lebih baik untuk langganan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara.
3. Antisipasif terhadap perubahan dan akomodatif terhadap lingkungan.
4. Kreatif mencari dan menciptakan peluang pasar dan meningkatkanproduktivitas dan efisiensi.
5. Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan melaluiinovasi di berbagai bidang.

Sementara itu menurut Meredith, et.al (2005) mengemukakan bahwa: Para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan yang ada; mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses. Para wirausaha adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan, dan bermotivasi tinggi yang mengambil risiko dalam mengerjar tujuannya.

2.3Usaha Rumah Makan

Indonesia yang termasuk salah satu negara berkembang memandang industrialisasi sebagai salah satu cara yang paling efektif dan tepat untuk meningkatkan taraf hidup rakyatnya. Dimana kebijakan industri bertujuan untuk memperluas kesempatan kerja dan menunjang pembangunan sebagaimana tercantum dalam undang-undang dasar 1945 pasal 27. oleh karena itu untuk mencapai hasil pembangunan perlu dilaksanakan industrialisasi

Undang-Undang no 5 tahun 1989 tentang Perindustrian, dinyatakan bahwa yang dimaksud dengan industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah bahan baku, barang setengah jadi atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang cukup tinggi untuk penggunaannya

Perkembangan sector industri di Indonesia dalam pembangunan di Indonesia tidak terlepas dari peranan dan keberadaan industri kecil dan kerajinan jauh lebih dahulu dari pada industri manufaktor dan industri modern. Meskipun tingkat penghasilan disekitar industri kecil pada umumnya rendah " eksistensinya tidak dapat diabaikan. Bahkan dalam situasi kelesuan ekonomi sektor industri kecil dapat berfungsi sebagai katup pengaman untuk menampung ledakan tenaga kerja yang masuk pasar kerja, sambil menunggu kegiatan ekonomi kembali membaik (Simanjuntak, 2003 : 117)

Kegiatan sektor industri kecil dan kerajinan termasuk dalam sektor informal, dimana sektor informal berbeda dengan sektor formal atau modern yang mencakup perusahaan yang berstatus badan hukum dan izin resmi dan pada umumnya berskala besar. Lebih lanjut menurut Simanjuntak (2003 : 115) usaha yang tergolong sektor informal memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

1. Kegiatan usaha umumnya sederhana dan tidak tergolong pada kerjasama banyak orang dan sistem pembagian kerja yang ketat
2. Skala usaha relatif kecil
3. Usaha sektor informal umumnya tidak memiliki izin usaha
4. Untuk bekerja disektor informal lebih mudah daripada bekerja disektor formal
5. Tingkat penghasilan di sektor informal umumnya rendah
6. Keterkaitan sektor informasi dengan usaha-usaha lain sangat kecil
7. Usaha sektor informal sangat beragam

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI 254 / MPR / Kep / 7 /1997 tentang kriteria industri kecil dilingkungan Departemen perindustrian dan perdagangan adalah :

1. Nilai investasi perusahaan seluruhnya sampai dengan Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Milik warga Negara Indonesia

Usaha rumah makan merupakan salah satu peluang usaha yang memiliki peluang pasar yang tidak terbatas. Konsumennya mulai dari mahasiswa pegawai kantor dan lain-lain. Usaha rumah makan ini banyak terdapat disekitar kampus maupun didaerah perkantoran atau perindustrian. (Dianawati, 2006 : 25)

Ayodya (2012 : 5) mengemukakan ada beberapa alasan mengapa orang tertarik berbisnis usaha rumah makan antara lain :

1. Makanan adalah kebutuhan pokok
2. Orang butuh makan
3. Hobi makan atau hobi masak
4. Melihat peluang ini masih besar
5. Mempunyai resep khas yang mungkin akan banyak disukai karena enak
6. Pernah mengikuti pendidikan dalam bidang kuliner
7. Tergiur dengan profit yang cukup besar

Alasan lain orang tertarik usaha rumah makan karena usaha rumah makan memiliki cash flow harian sehingga modal yang diperlukan tidak terlalu besar tetapi berpeluang menghasilkan keuntungan sekitar 90 – 100 % per porsi (Dianawati, 2006 : 26)

Menurut Ayodya (2012 : 3) berdasarkan jenisnya rumah makan dapat dibagi menjadi 4 yaitu :

1. Cafe
2. Restoran / Rumah makan
3. Warung makan / Ampera
4. Kaki lima

Selanjutnya Ayodya (2012 : 8) Usaha rumah makan dapat dibagi menjadi 2 yaitu :

1. Kelas menengah keatas

Biasanya disebut cafe dan ada juga yang disebut café hotel atau cafe resto, waktu makan dicafe hotel terdiri dari 3 bagian yaitu breakfast, lunch, dan diner

2. Kelas menengah

   Untuk skala menengah sering disebut restoran. Menu yang di sajikan untuk tempat makan kelas ini beraneka ragam menurut jenis restoran masing-masing.

   Ada beberapa jenis restoran kelas manengah antara lain :

   a. Restoran cepat saji
   b. Restoran dengan resep masakan khusus
   c. Food court

3. Kelas menengah kebawah

   Untuk skala menengah sering disebut rumah makan Ampera. Menu yang di sajikan untuk tempat makan kelas ini beraneka ragam menurut jenis rumah makan masing-masing.

Kemudian Ayodya (2012 : 10) ada beberapa cafe resto yang mengusung konsep tertentu masing-masing antara lain :

1. Cafe resto dengan konsep masakan internasi onal (umum).
2. Cafe resto dengan konsep masakan khas suatu bangsa
3. Cafe resto dengan konsep makanan dari dari salah satu daerah di Indonesia
4. Cafe resto dengan konsep makanan dari bahan makanan tertentu
5. Cafe resto dengan konsep makanan khusus
6. Cafe resto dengan konsep tema tertentu

Dalam beberapa tahun belakangan ini, usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 berkembang cukup pesat. Menurut Namara (2012 : 56) usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 merupakan salah satu dari 50 jenis usaha yang memiliki peluang bisnis yang menjanjikan.

Bisnis makanan itu merupakan bisnis yang tidak pernah kehilangan konsumen.Karena menjadi kebutuhan utama hidup manusia.Beraneka ragam jenis bisnis di bidang makanan ini, diantaranya adalah restoran.Setiap harinya selalu bermunculan bisnis baru, namun peluangnya masih saja terbuka lebar dan tetap menggiurkan .Namun kenyataannya, banyak yang gagal dalam mengarungi bisnis restoran ini.Itu karena bisnis restoran dianggap sebagai usaha sambilan.Padahal bisnis ini membutuhkan keseriusan, harus dikelola sepenuh hati.Tidak asal-asalan, jika memang ingin sukses.Aplikasi keterampilan manajemen dan jiwa kewirausahaan, mutlak dibutuhkan (Stiya Darmaadmadja).

Sukirno (2005 : 76) menyatakan permintaan akan suatu barang dipengaruhi oleh beberapa factor antara lain :

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga barang yang lain yang mempunyai kaitan dengan barang tersebut
3. Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat
4. Corak distribusi pendapatan masyarakat
5. Cita rasa atau selera masyarakat
6. Jumlah penduduk
7. Ramalan mengenai keadaan dimana yang akan datang.

Dalam kasus usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 faktor yang mempengaruhi permintaan terhadap masakan nasi ramas serba 6000 adalah antara rasa atau selera masyarakat karena besar kecilnya permintaan terhadap masakan nasi ramas serba 6000 ditentukan oleh suka tidaknya masyarakat terhadap masakan itu sendiri. Disamping faktor selera, faktor lain yang juga mempengaruhi permintaan terhadap masakan nasi ramas serba 6000 adalah pendapatan masyarakat karena masyarakat yang menyukai masakan nasi ramas serba 6000 pada umumnya adalah masyarakat kalangan menengah kebawah yang telah memiliki pendapatan yang menengah kebawah pula.

Dalam berbisnis rumah makan pelayanan jasa yang diberikan lebih dari sekedar *service* atau layanan, perlu dilakukan terobosan pelayanan jasa lebih apabila dimungkinkan apabila dapat disuguhkan layanan yang unik dan berbeda untuk membuat nilai lebih bagi rumah makan

C. Hipotesis

Berdasarkan uraian tentang latar belakang dan perumusan masalah serta tinjauan pustaka maka dapat dikemukakan hipotesis sebagai berikut :"***diduga dengan semakin berkembangnya Kota Pekanbaru, usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 memiliki prospek untuk dikembangkan. "***

D. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Kota Pekanbaru mengingat Kota Pekanbaru sebagai Ibukota Provinsi Riau dan sedang mengalami perkembangan yang pesat disegala bidang. Salah satunya dibidang kuliner yang terlihat dari semakin banyaknya rumah makan dan restoran yang berdiri. Selain itu dipilih lokasi berdasarkan pertimbangan dan kenyataan yang ada bahwa di Kota Pekanbaru telah berkembang usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 dari tahun ke tahun.

3.2 Populasi dan Sampel

Berdasarkan data yang diperoleh jumlah populasi pemilik usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 di Kota Pekanbaru adalah sebanyak 15 unit usaha. Dalam penelitian ini rumah makan yang dijadikan objek penelitian adalah rumah makan yang dikelola oleh individu. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode purposive sampling. Besarnya sampel yang diambil adalah sebesar 15 unit usaha.

3.3 Jenis-jenis dan Sumber Data

Data yang diperlukan dalam penulisan ini adalah sebagai berikut :

a. **Data primer**
   Yaitu data yang diperoleh langsung dari responden yang dijadikan obyek penulisan antara lain jumlah pendapatan dan besarnya modal serta biaya operasional
b. **Data sekunder**
   Yaitu data yang diperoleh dari tulisan dan laporan dari berbagai sumber data antara lain : BPS, jumlah penduduk, jumlah rumah makan, jumlah penduduk berdasarkan lapangan pekerjaan, pendapatan dan pengeluaran usaha rumah makan

3.4 Teknik Pengumpulan Data

a. **Interview**
   Yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tanya jawab secara langung dengan responden
b. **Observasi**
   Yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung keobjek penelitian dengan tujuan mencari informasi untuk mengetahui kebenaran dari data yang diperoleh

3.5. Analisis Data

Dalam menganalisa data penulis menggunakan analisa deskriptif dan analisis kuantitatif, analisis deskriptif merupakan analisa yang memberikan gambaran yang jelas tentang masalah yang diteliti dan menginterprestasikan data yang berasal dari data primer dan sekunder. Analisa kuantitatif adalah analisis dengan menampilkan model-model matematis untuk melihat kelayakan dari usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 dapat digunakan rumus (Yacob Ibrahim: 2009) sebagai berikut :

a. **Net Present Value(NPV) dari arus benefit dan cost**
   Yaitu kriteria investasi yang banyak digunakan dalam mengukur suatu proyek feasible atau tidak.

   Rumus : **NPV** = $\sum_{i=1}^{n} N\overline{B_I}(1+i)^{-n}$

Dimana : NB = *Net Benefit*
i = *Discount Factor*
n = *Tahun (waktu)*

- Jika NPV> 0 maka usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 layak untuk dijalankan,
- Jika NPV = 0 maka usaha tersebut mengembalikan persis sebesar Social Opportunity factor/modal
- Jika NPV < 0 maka usaha ini tidak memberikan keuntungan atau tidak layak untuk dilaksanakan

b. **Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)**

Merupakan angka perbandingan antara Net Benefit yang telah didiscount positif (+) dengan Net Benefit yang telah didiscount negative (-) dengan rumus sebagai berikut:

Rumus : $\text{Net B/C} = \dfrac{\sum_{i=1}^{n} N\overline{B_i}(+)}{\sum_{i=1}^{n} N\overline{B_i}(-)}$

Dimana :

- Jika Net B/C > 1 Maka usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 layak untuk dijalankan.
- Jika Net B/C < 1 Maka usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 tidak layak untuk dijalankan.

c. Internal Rate Of Return (IRR)

Rumus : $\text{IRR} = i_1 + \dfrac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \cdot (i_2 - i_1)$

- Jika IRR > Discont Rate maka usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 layak untuk dijalankan.
- Jika IRR < Discont Rate maka usaha rumah makan nasi ramas serba 6000 tidak layak untuk dijalankan.

E. Hasil Penelitian

5.1 Hasil Penelitian

1. Pengembangan Skala Usaha

Untuk mengetahui apakah rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru ini mempunyai prospek yang baik, terlebih dahulu kita harus mengetahui dan menilai apakah usaha yang didirikan mendapat keuntungan (layak atau tidak layak untuk dilaksanakan) maka salah satu perhitungan yang lazim digunakan adalah *Net Present Value (NPV), Nilai Net Benefit Ratio dan Internal Rate Of Return (IRR)*. Sebelum menilai layak atau tidaknya usaha ini ada unsur yang harus diketengahkan sehubungan dengan perhitungan yang akan dilaksanakan dalam mencari nilai-nilai diatas yaitu : biaya investasi, biaya operasional dan pendapatan pengusaha rumah makan serba 6000.

a. Investasi

Investasi yang dikeluarkan oleh rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru dalam rangka pendirian usaha ini adalah biaya sewa ruko, pengadaan peralatan dan perlengkapan rumah makan serba 6000 yang digunakan untuk menjalankan usaha nantinya.

Biaya yang dikeluarkan untuk investasi oleh pengusaha rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru dalam rangka pendirian usaha adalah biaya sewa ruko ,pengadaan peralatan dan perlengkapan rumah makan serba 6000 yang digunakan untuk menjalankan usaha nantinya.Biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha rumah makan serba 6000 untuk

investasi dan modal kerja adalah sebesar Rp.34.800.000,- ,ini digunakan untuk keperluan mengontrak ruko , pengadaan peralatan dan perlengkapan rumah makan.

Adapun rincian biaya investasi dan modal kerja untuk rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel.5.1 Biaya KebutuhanInvestasi Dan Modal Kerja Rumah Makan Serba 6000di Kota Pekanbaru

No.	Keterangan	Biaya
1.	Sewa Ruko	12.000.000
2.	Biaya Peralatan Usaha	8.000.000
3.	Biaya Perlengkapan Usaha	9.500.000
4.	Perlengkapan Lainnya	2.300.000
5.	Modal Kerja	3.000.000
	Jumlah	34.800.000

Sumber : Data Olahan , 2013

Biaya peralatan usaha terdiri dari :

- Wajan / kuali	1.500.000
-Blender	600.000
- Kompor	1.100.000
- Mixer (2 buah)	900.000
- Piring (10 lusin)	1.200.000
- Piring kecil (10 lusin)	800.000
- Gelas besar (10 lusin)	700.000
- Gelas kecil (5 lusin)	300.000
- Tempat cuci tangan dan tisu	350.000
- Sendok dan garpu (10 lusin)	550.000
Jumlah	**8.000.000**

Biaya perlengkapan terdiri dari :

- Meja	4.000.000
- Kursi	1.600.000
- Meja dan kursi kasir	700.000
- Etalase	2.200.000
- Lemari Es	1.000.000
Jumlah	**9.500.000**

Biaya perlengkapan Lain terdiri dari :

- Televisi	1.750.000
- Kipas angin	550.000
Jumlah	**2.300.000**

b. Biaya Operasional

1. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Besar kecilnya biaya tetap untuk masing-masing pemilik berbeda-beda.Perbedaan dalam pengeluaran biaya oleh masing-masing pemilik usaha disebabkan oleh pegeluaran yang berbeda-beda untuk biaya peralatan.

Adapun yang menjadi biaya tetap adalah biaya gaji karyawan, biaya penyusutan peralatan usaha dan bahan baku. Untuk secara jelasnya biaya tetap dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel5.2 Biaya Tetap

No	Rincian	Biaya
1	Biaya Gaji karyawan	3.200.000
2	Biaya Penyusutan Peralatan Usaha	322.000
	Total Biaya Tetap	**3.522.000**

Sumber : Data Olahan

Biaya tetap rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru adalah terdiri dari biaya gaji karyawan, biaya penyusutan peralatan.Biaya tetaprumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru yaitu sebesar Rp. 3.522.000,-.

2. Biaya Tidak Tetap (Variabel cost)

Biaya tidak tetap yang dikeluarkan rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru meliputi biaya bahan baku, biaya koran, listrik, sewa kendaraan, telepon,penyediaan peralatan , peralatan masak , biaya kebersihan dan lembur dan biaya lainnya. Untuk lebih jelasnya dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel5.3 Biaya tidak tetap

No	Rincian	Biaya
1	Biaya bahan baku	9.110.000
2	Biaya koran	120.000
3	Biaya listrik	600.000
4	Biaya peralatan masak	1.800.000
5	Biaya sewa kendaraan	2.000.000
6	Biaya telpon	300.000
7	Biaya lembur	2.200.000
8	Biaya penyediaan peralatan	2.400.000
9	Biaya kebersihan	550.000
10	Biaya lainnya	800.000
	Total Biaya Tidak Tetap	**19.880.000**

Sumber :Data Olahan 2013

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa biaya tidak tetap yang digunakan rumah makan serba 6000 di kota Pekanbaru adalah sebesar Rp. 19.880.000,-.

Untuk menghitung rata-rata biaya total cost dapat digunakan rumus :

$$TC = TFC + TVC$$

Berdasarkan rumus diatas, dan data yang telah dipaparkan, maka dapat dihitung total cost untuk rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru, dimana dapat dilihat pada tabelberikut ini :

Tabel5.4 Total Cost

No	Rincian	Jumlah
1	Biaya Tetap	3.522.000
2	Biaya tidak tetap	19.880.000
	Total Cost	23.402.000

Sumber :Data Olahan , 2013

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa total cost setelah biaya tetap ditambah dengan total biaya tidak tetap maka jumlah keseluruhannya adalah Rp. 23.402.000.

c. Pendapatan Usaha

Pendapatan yang diterima rumah makan serba 6000 sebesar Rp. 40,814,000,- ini diperoleh dari Catering dan serta pendapatan lain-lain. Dimana cateringmenghasilkan Rp. Rp. 20,407,000,- kemudian pesta khitanan sebesar Rp. 6.728.000,- pendapatan pesta pernikahan sebesar Rp. 7.943.000,- dan pendapatan lain-lain sebesar Rp. 5.736.000,

Tabel 5.5.Rekapitulasi Biaya Tetap Dan Biaya Tidak Tetap Rumah Makan Serba 6000 (Rp.000).

Jenis Biaya	Tahun				
	1	2	3	4	5
A. Biaya Tetap					
- Gaji Karyawan	3200	3200	3200	3200	3200
- Biaya Penyusutan	322	322	322	322	322
B. Biaya Tidak Tetap					
- Bahan Baku	9.110	9565	10043	10545	11072
- Sewa Kendaraan	2000	2100	2205	2315	2430
- Lembur	2200	2310	2425	2546	2673
- Peralatan Masak	1800	1890	1985	2084	2188
- Penye.Peralatan	2400	2520	2646	2778	2917
- Listrik	600	630	662	695	730
- Kebersihan	550	577	606	636	667
- Koran	120	126	132	140	149
- Lainnya	800	840	882	926	972
Jumlah (A+B)	23402	24080	25108	26187	27320

Sumber : Data Olahan , 2013

Tabel 5.6. Jumlah Pengembalian Pokok Pinjaman Dan Bunga Pinjaman Rumah Makan Serba 6000 (Rp.000)

Th	Cicilan	Bunga 18%	Pengembalian Pinjaman	Jumlah Pengembalian	Sisa Kredit
0	_	_	_	_	15.000,00
1	4.796,66	2.700,00	2.096,66	2.096,66	12.903,34
2	4.796,66	2.322,60	2.474,06	4.570,72	10.429,28
3	4.796,66	1.877,27	2.919,39	7.490,11	7.509,89
4	4.796,66	1.351,78	3.444,88	10.934,99	4.065,01
5	4.796,66	731,65	4.065,01	15.000,00	0,00

Sumber:Data Olahan 2013

Keterangan:

- Tingkat bunga 18% per tahun
- Jangka waktu pinjaman 5 tahun.
- Jumlah pinjaman 15.000.000.
- Cicilan per tahun dihitung sebagai berikut:

$$R=An\left[\frac{i}{1-(1+i)^{-n}}\right]$$

$$R = 15.000.000\left[\frac{0,18}{1-(1+0,18)^{-5}}\right]$$

R = 15.000.000 (0,31977784)

R = 4.796.660

2. Analisis Pengembangan Skala Usaha

a. Nilai NPV *(Net Present Value)*

Digunakan untuk melihat manfaat investasi dengan ukuran nilai kini (present value) dari keuntungan bersih proyek. NPV didefinisikan sebagai nilai dari proyek yang bersangkutan

yang diperoleh berdasarkan selisih antara cash flow yang dihasilkan terhadap investasi yang dikeluarkan. NPV yang dianggap layak adalah NPV yang bernilai positif. NPV bernilai positif mengindikasikan cash flow yang dihasilkan melebihi jumlah yang diinvestasikan.

Secara singkat , rumus untuk Net Present Value (NPV) adalah sebagai berikut :

$$\text{NPV} = \sum_{i=1}^{n} \overline{NB_i}(1+i)^{-n}$$

Dimana :

- NB = Net Benefit
- i = Discount Factor
- n = Tahun (waktu)

Pengambilan keputusan apakah suatu usulan proyek investasi diterima atau ditolak, jika menggunakan metode *net present value (NPV)*, kita membandingkan nilai NPV tersebut dengan nilai nol. Jika NPV > 0, maka rencana investasi layak diterima sebaliknya apabila NPV < 0 atau negative, maka recana investasi ditolak atau tidak layak.

Tabel5.7. NPV Rumah Makan Serba 6000 (Rp000)

Uraian	Tahun					
	0	1	2	3	4	5
1.Pendapatan						
-Katering	-	20.407,00	21.500,00	21.690,00	22.820,00	23.040,00
-Pesta Khitanan	-	6.728,00	6.925,00	6.980,00	7.310,00	7.500,00
-Pernikahan	-	7.943,00	8.105,00	8.205,00	8.415,00	8.570,00
-Lain-lain	-	5.736,00	5.830,00	6.010,00	6.240,00	6.430,00
		40.814,00	42.360,00	42.885,00	44.785,00	45.560,00
2.Investasi Awal	19.800					
3.Biaya Operasional		23.402,00	24.080,00	25.108,00	26.187,00	27.320,00
Kredit Bank	-	2.096,66	2.474,06	2.919,39	3.444,88	4.065,01
-Pokok Pinjaman	-	2.700,00	2.322,60	1.877,27	1.351,78	731,65
-Bunga Bank		28.198,66	28.876,66	29.904,66	30.983,66	32.116,66
Total Cost						
4.Benefit	-19.800	12.615,34	13.483,34	12.980,34	13.801,34	13.443,34
5.Pajak 15%	-	1.892,25	2.022,50	1.947,05	2.070,20	2.016,50
6.Net Benefit	-19.800	10.723,09	11.460,84	11.033,29	11.731,14	11.426,84
7.D.F. 18%	1,0000	0,8475	0,7182	0,6086	0,5168	0,4371
8.Present Value	-19.800	9.087,81	8.231,17	6.714,86	6.062,65	4.994,67

Sumber: Data Olahan ,2013

$$\text{NPV} = \sum_{i=1}^{n} \overline{NB_i}(1+i)^{-n}$$

= -19.800.000+9.087.810+8.231.170+6.714.860+
6.062.650+4.994.670

NPV = 15.291.160

b. Nilai IRR (Internal Rate of Return)

Ukuran kedua dari perhitungan kriteria investasi adalah IRR. IRR adalah suatu tingkat discount rate yang menghasilkan NPV = 0 (nol) , dengan demikian apabila hasil perhitungan IRR > Social Opportunity Cost of Capital (SOCC) dikatakan proyek atau usaha rumah makan serba 6000 tersebut feasible atau layak untuk dikembangkan,bila IRR=SOCC berarti usaha tersebut pulang pokok dan di bawah SOCC maka usaha tidak feasible atau tidak layak untuk dikembangkan.

Untuk menghitung besarnya nilai IRR harus dihitung nilai NPV_1 dan nilai NPV_2 dengan cara coba-coba.

Berikut adalah rumus menghitung IRR:

$$\text{IRR} = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \cdot (i_2 - i_1)$$

Tabel 5.8.Perhitungan IRR Rumah makan Serba 6000 (Rp000)

Tahun	Net Benefit	D.F. 18%	Present Value	D.F 24%	Present Kredit
0	-19.800,00	1,0000	-19.800,00	1,0000	-19.800,00
1	10.723,09	0,8475	9.087,81	0,8065	8.648,17
2	11.460,84	0,7182	8.231,17	0,6504	7.454,13
3	11.033,29	0,6086	6.714,86	0,5245	5.786,96
4	11.731,14	0,5158	6.062,65	0,4230	4.962,27
5	11.426,84	0,4371	4.994,67	0,3411	3.897,69
		NPV_1	15.291,16	NPV_2	10.949,22

Sumber : Data Olahan,2013

$$\text{IRR} = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \cdot (i_2 - i_1)$$

$$\text{IRR} = 0{,}18 + \frac{15.291.160}{(15.291.160 - 10.949.220)} \cdot (0{,}24 - 0{,}18)$$

IRR = 0,18 + 0,21

IRR = 0,39 atau 39%.

Hasil perhitungan menunjukkan IRR sebesar 39% dan SOCC sebesar 18% ini berarti IRR > SOCC dengan demikian usaha rumah makan serba 6000 layak untuk dikembangkan karena membrikan keuntungan yang besar kepada pengusaha rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru.

c. Nilai Net Benefit Cost Ratio (Net B/C).

Analisis ini mempunyai banyak bidang penerapan.Salah satu bidang penerapan yang umum menggunakan rasio ini adalah dalam bidang investasi. Sesuai dengan dengan makna tekstualnya yaitu *benefit cost* (manfaat-biaya) maka analisis ini mempunyai penekanan dalam perhitungan tingkat keuntungan/kerugian suatu program atau suatu rencana dengan mempertimbangkan biaya yang akan dikeluarkan serta manfaat yang akan dicapai. Penerapan analisis ini banyak digunakan oleh para investor dalam upaya mengembangkan bisnisnya. Terkait dengan hal ini maka analisis manfaat dan biaya dalam pengembangan investasi hanya didasarkan pada rasio tingkat keuntungan dan biaya yang akan dikeluarkan atau dalam kata lain penekanan yang digunakan adalah pada rasio finansial atau keuangan.

Dibandingkan penerapannya dalam bidang investasi, penerapan Benefit Cost Ratio (BCR) telah banyak mengalami perkembangan. Salah satu perkembangan analisis BCR antara lain yaitu penerapannya dalam bidang pengembangan ekonomi daerah. Dalam bidang pengembangan ekonomi daerah, analisis ini umum digunakan pemerintah daerah untuk menentukan kelayakan pengembangan suatu proyek.

Berdasarkan hasil perhitungan Net Benefit - cost ratio (Net B/C Ratio) usaha rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 5.9.Hasil perhitungan Net B/C

Tahun	Net Benefit	D.F. 18%	Present Value
0	-19.800,00	1,0000	-19.800,00
1	10.723,09	0,8475	9.087,81
2	11.460,84	0,7182	8.231,17
3	11.033,29	0,6086	6.714,86
4	11.731,14	0,5158	6.062,65
5	11.426,84	0,4371	4.994,67

Sumber :Data Olahan

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{i=1}^{n} N\overline{B_i}(+)}{\sum_{i=1}^{n} N\overline{B_i}(-)}$$

$$\text{Net B/c} = \frac{35.091.160}{19.800.000} = 1{,}77$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, diperoleh nilai Net B/C sebesar 1,77ini bearti nilai Net B/C > 1 jadi usaha rumah makan serba 6000 feasible atau layak untuk dikembangkan di Kota Pekanbaru.

5.2 Pembahasan

Dari hasil perhitungan yang digunakan adalah *Net Present Value* (NPV), *Nilai Net Benefit Ratio dan Internal Rate Of Return (IRR).* Diketahui bahwa dengan menggunakan *Net Present Value* (NPV), di dapat nilai NPV sebesar 15.291.160,sehingga usaha tersebut dapat menghasilkan nilai atas biaya yang dipergunakan dan dikeluarkan sehingga usaha menghasilkan benefit yang lebih besar. Dengan kata lainrumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru menurut kriteria Net Present Value (NPV) layak dikembangkan dan mempunyai keuntungan yang cukup besar.

Selanjutnya dengan analisis *Nilai Net Benefit Cost Ratio* setelah dibagi antara net benefit/cost ratio maka diperoleh angka sebesar 1,77ini berarti bahwa nilai yang dihasilkan adalah lebih dari 1(Net B/C > 1). Dengan demikian ditarik suatu kesimpulan bahwa rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru menurut kriteria Net B/C Ratio layak dikembangkan dan memberikan keuntungan yang besar.

Kemudian dengan menggunakan analisis dan *Internal Rate Of Return (IRR).* rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru mempunyai nilai IRR sebesar 39%, jadi angka ini lebih besar dari SOCC yang digunakan yaitu sebesar 18%. Dengan demikian Rumah Makan Serba 6000 di Kota Pekanbaru menurut kriteria IRR layak dikembangkan dan investasi yang ditanamkan memberikan keuntungan yang besar kepada pengusaha rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru.

Dari basil perhitungan ketiga kriteria tersebut, ini menunjukkan bahwa rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru layak dikembangkan karena mempunyai prospek yang bagus.

F. Kesimpulan dan Saran

A. Kesimpulan

Dalam bab ini, akan dikemukakan beberapa kesimpulan dari uraian-uraian yang telah disajikan pada bab-bab diatas, selanjutnya penulis mencoba memberikan beberapa saran sebagai sumbangan pemikiran tentang hasil penelitian ini.

Adapun kesimpulan yang dapat dikemukakan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Dari hasil perhitungan yang digunakan adalah *Net Present Value (NPV), Nilai Net Benefit Ratio dan Internal Rate Of Return (IRR).* Diketahui bahwa dengan menggunakan *Net Present Value* (NPV),didapat nilai NPV rumah makan serba 6000 sebesar 15.291.160, sehingga menurut kriteria Net Present Value (NPV) layak dikembangkan dan mempunyai keuntungan yang besar.
2. Selanjutnya dengan analisis *Nilai Net Benefit Ratio* setelah dibagi antara net benefit/cost ratio maka diperoleh angka sebesar1,77, ini berarti bahwa nilai yang dihasilkan adalah lebih dari 1(Net B/C > 1). Dengan demikian menurut kriteria Net B/C Ratio layak dikembangkan dan memberikan keuntungan yang relatif besar.
3. Kemudian dengan menggunakan analisis *Internal Rate Of Return (IRR).* rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru mempunyai nilai IRR sebesar 39ss%, jadi angka ini lebih besar dari SOCC yang digunakan yaitu sebesar 18%. Dengan demikian kriteria IRR layak dikembangkan dan investasi yang ditanamkan memberikan keuntungan yang relatif besar kepada pengusaha rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru.

B. Saran

1. Sebaiknya rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru mempunyai transportasi sendiri, dengan begitu biaya yang harus dikeluarkan untuk trasportasi dalam segala kegiatan usaha dapat diminimalkan seefisien mungkin sehingga pendapatan yang diperoleh dapat meningkat secara maksimal.
2. Pengembangan rumah makan serba 6000 di Kota Pekanbaru hendaknya didukung juga oleh masyarakat dengan memasyarakatkan dan membudayakan menu, meningkatkan kualitas, serta bersama-sama mempererat hubungan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Ayodya, Wulan. 2012. *Kursus Singkat Usaha Rumah Makan Laris Manis*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo

Avalon Wolfe, Frankie. 2005. *Panduan Nasi ramas serba 6000.* Medan : KVMI Wilayah Sumatra

Badan Pusat Statistik Provinsi Riau.2012. *Pekanbaru Dalam Angka 2012*

Dianawati, Ajeng. 2006. 20 *Usaha sampingan yang paling menguntungkan tangerang* : Visi Media

Dinas Perindutrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru.2013. *Info Industri Kecil*

Djoyodipuro, masudi. 2004. *Pengantar Ekonomi Untuk Perencanaan*. Jakarta : UI Press

Fuad, M dkk. 2001. *Pengantar Bisnis*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama

Husnan, Suad. 2000. *Studi kelayakan proyek.* Yokyakarta : UPP AM YKPN

Jhingan. ML. 2004. *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Kanwil Dinas Perindustrian Dan Perdangangan Provinsi Riau.2012. *Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdangangan Republik Indonesia*

Namara, Erick. 2012. 50 *Peluang Bisnis Masakan dan Minuman*. Yogyakarta. Pressindo

Sukirmo Sadono, 2005. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. Jakarta : Raja Grafindo Persada

Simanjuntak, 2004 .*Evaluasi Proyek.*Yogyakarta : Liberty

Darmaadmadja,Stiya .*Rahasia Sukses Bisnis Restoran*.Jakarta : Medpress

Sumantri, Bambang. 2012. *Panduan Nasi ramas serba 6000 Sedunia*. Jakarta

Ibrahim Yacob, 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta : Rineka Cipta