



Analisis Studi Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Kecil Kedai Barokah Kecamatan Sumpu Jember

Afifatul Fitria^{1*}, Dhaiviatul Hasanah², Inayatul Musthofiyah³, Sabrina Alifia Salsabila⁴, Sonya Emilia Izzulda⁵, Widya Ayu Atmaningtyas⁶, Avisenna Harkat⁷

^{1,2,3,4,5,6,7} Program Studi Akuntansi Sektor Publik, Politeknik Negeri Jember

^{1*}afifatul9@email.com, ²dhaiviatulh28@email.com, ³inayatulmusthofiyah8@email.com, ⁴sabrinanala96@email.com,

⁵sonyaemilia2003@email.com, ⁶widyaayuatumningtyas@email.com, ⁷avisenna@polije.ac.id

Article History:

Received Mar 10th, 2024

Revised Mar 15th, 2024

Accepted Mar 21th, 2024

Abstrak

Sistem persuasi dan kelayakan berbasis perguruan untuk menggunakan terhadap pentingnya kewirausahaan sebagai pendorong ekonomi negara mencapai 3,47% pada tahun 2023 baru. Bisnis di Indonesia sedang mengalami perkembangan yang pesat. pemerintah Indonesia mendorong perguruan tinggi di wirausahawan. Hal ini karena sebelumnya pengelola menetapkan bahwa pengembalian modal/investasi akan terbayar hingga 1 tahun. Akan tetapi, berdasarkan perhitungan Payback diperoleh Period bahwa dengan jumlah keuntungan Rp 3.505.000 per bulan, maka modal/investasi akan kembali sebelum waktu yang ditetapkan yaitu 5 bulan, 7 hari. Berdasarkan perhitungan NPV diatas diperoleh bahwasannya dalam waktu dua bulan berjalan ini, usaha Kedai Barokah Mama Anis masih belum bisa menutupi modal yang telah dikeluarkan sehingga terjadi minus sebesar -Rp 13.837.800. Namun, pada praktiknya usaha Kedai Barokah Mama Anis ini sudah dikatakan layak untuk dijalankan atau layak. Hal ini disebabkan dengan rata-rata pendapatan per pesanaan per hari yang cukup besar dengan biaya yang relatif standar sehingga laba bersih yang diperoleh pada setiap pesanan cukup besar. Berdasarkan hasil perhitungan Benefit Cost Ratio (BCR) diatas maka diperoleh kesimpulan bahwasannya usaha Kedai Barokah Mama Anis sudah dikatakan layak untuk dijalankan..Dikarenakan nilai B/C Ratio bulan Januari dan Februari lebih dari 1 atau dapat dikatakan keuntungan dari usaha ini lebih besar dari pengeluarannya.

Kata Kunci : Studi Kelayakan, Kewirausahaan

Abstract

The perguruan-based persuasion and feasibility system to use against the importance of entrepreneurship as a driver of the country's economy reached 3.47% in the new 2023. Business in Indonesia is experiencing rapid development. The Indonesian government encourages universities in entrepreneurs. This is because previously the manager determined that the return on capital/investment would pay off for up to 1 year. However, based on the Payback calculation, the Period is obtained that with a profit of IDR 3,505,000 per month, the capital/investment will return before the specified time, which is 5 months, 7 days. Based on the NPV calculation above, it was obtained that within two months running, the business of Kedai Barokah Mama Anis still could not cover the capital that had been issued so that there was a minus of -Rp 13,837,800. However, in practice, the business of Kedai Barokah Mama Anis is said to be feasible or feasible. This is due to the average revenue per order per day which is quite large with relatively standard costs so that the net profit obtained on each order is quite large. Based on the results of the Benefit Cost Ratio (BCR) calculation above, it was concluded that the business of Kedai Barokah Mama Anis was said to be feasible to run. Because the B/C Ratio value for January and February is more than 1 or it can be said that the profit from this business is greater than the expenditure. Feasibility Studies, Entrepreneurship

Keyword : Feasibility Studies, Entrepreneurship



PENDAHULUAN

Peranan kewirausahaan sebagai pendorong ekonomi negara sangat penting, karena merupakan sektor yang mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah lebih besar jika dibandingkan dengan sektor lainnya (Saraswati & Pratiwi, 2019). Namun pada kenyataannya rasio kewirausahaan di Indonesia pada tahun 2023 baru mencapai 3,47%. Sampai saat ini belum terlihat adanya kemajuan dalam angka tersebut. Pada bulan Oktober 2022, rasio kewirausahaan dilaporkan tetap berada pada tingkat 3,47%. Hingga November 2023, persentase tersebut masih tetap stabil pada posisi tersebut (finance.detik.com, 2023).

Guna meningkatkan jumlah individu yang terlibat dalam kewirausahaan, pemerintah Indonesia mendorong perguruan tinggi untuk ikut serta dalam menciptakan generasi wirausaha muda yang memiliki semangat dan keterampilan kewirausahaan, serta mampu menciptakan lapangan kerja (Saraswati & Pratiwi, 2019). Politeknik Negeri Jember, sebagai salah satu institusi pendidikan tinggi di Indonesia, menerapkan kurikulum pembelajaran yang menekankan kepentingan menjadi wirausahawan. Fakta ini terkonfirmasi dengan adanya mata pelajaran kewirausahaan dan studi kelayakan bisnis dalam struktur kurikulumnya. Tujuan dari mata pelajaran ini adalah untuk mengembangkan pemahaman serta meningkatkan keterampilan mahasiswa di bidang kewirausahaan, dengan memberikan pengetahuan dan pelatihan yang diperlukan untuk menggali peluang usaha atau bisnis.

Saat ini, bisnis di Indonesia sedang mengalami perkembangan yang pesat, mencakup berbagai skala dari usaha kecil, menengah, hingga perusahaan besar. Situasi ini memicu persaingan yang ketat di antara para pelaku usaha yang berlomba-lomba untuk menjual produk atau jasa mereka. Oleh karena itu, para pelaku usaha harus mampu menciptakan daya tarik terhadap produk atau jasa yang mereka tawarkan kepada konsumen.

Meskipun begitu, menjalankan bisnis tidaklah mudah, dan banyak pelaku usaha yang mengalami kerugian atau kesulitan dalam menjaga kelangsungan usaha mereka. Banyak perusahaan yang baru berdiri tidak mampu bertahan dan akhirnya mengalami kebangkrutan. Penyebab utamanya adalah kurangnya perencanaan bisnis sebelum memulai usaha. Oleh karena itu, para pelaku usaha disarankan untuk membuat perencanaan bisnis yang matang dan memahami strategi yang sesuai untuk menjalankan bisnis mereka.

Perencanaan bisnis sangat penting untuk menilai potensi keberhasilan bisnis di masa depan, sehingga dapat mengidentifikasi dan mengurangi risiko kerugian yang mungkin dihadapi oleh pelaku usaha. Analisis kelayakan bisnis memiliki peran krusial dalam merancang suatu rencana bisnis, digunakan untuk menyelidiki secara mendalam potensi sukses atau kegagalan suatu usaha, dan menentukan apakah suatu usaha layak atau tidak untuk dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Bisnis kuliner saat ini sedang mengalami pertumbuhan yang pesat. Para penggemar kuliner dari berbagai lapisan masyarakat, termasuk golongan menengah hingga atas, mulai menunjukkan minat yang tinggi terhadap dunia kuliner (Hasanah, 2020). Dalam era globalisasi saat ini, inovasi di berbagai bidang, termasuk dalam bidang makanan, menjadi suatu keharusan. Makanan, sebagai kebutuhan pokok yang esensial, mendorong banyak orang untuk menciptakannya dan menjualnya. Saat ini, ragam makanan yang tersedia sangat beragam. Banyak orang lebih memilih untuk memenuhi kebutuhan makanan mereka secara praktis dan efisien, seringkali dengan mengunjungi pusat kuliner atau restoran dan memesan makanan daripada membuatnya sendiri. Alasan di balik pilihan ini adalah pertimbangan terkait waktu dan tenaga, meskipun biaya yang dikeluarkan mungkin sedikit lebih tinggi.

Salah satu makanan yang sedang populer dan menjadi favorit saat ini, cocok untuk dikonsumsi kapan saja, baik siang, sore, maupun malam, adalah Ayam Geprek. Makanan ini dianggap istimewa dan menjadi salah satu kuliner terkenal di Indonesia dengan rasa yang enak dan lezat, dikenal oleh banyak orang.

Ayam Geprek sangat diminati, dan banyak orang lebih memilih untuk membelinya daripada membuat sendiri. Situasi saat ini menciptakan peluang yang baik bagi mereka yang ingin membuka usaha Ayam Geprek. Rasanya sangat tergantung pada racikan bumbu, sehingga setiap Ayam Geprek memiliki ciri khas sendiri yang dapat menarik pembeli untuk kembali membelinya. Jenis Ayam Geprek juga sangat beragam, mendorong untuk berinovasi dan menciptakan racikan bumbu baru guna menghasilkan rasa yang unik dan menggugah selera.

Rencana bisnis yang akan dijalankan, "Kedai Barokah Mama Anis", merupakan salah satu kedai/warung yang menyajikan berbagai olahan ayam. Diharapkan bahwa bisnis ini memiliki prospek yang cerah, seiring dengan tren gaya hidup baru masyarakat yang semakin memperhatikan kebutuhan makanan. Explorasi kuliner telah menjadi salah satu tren utama di kalangan masyarakat modern. Lokasi usaha direncanakan berada di area yang padat penduduk, seperti daerah mahasiswa, sekolah, perkantoran, dan lingkungan lokal, memberikan peluang besar untuk mendirikan usaha ini karena aktivitas yang tinggi di lokasi tersebut.

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif. Dengan jenis dan sumber data berupa data primer dan sekunder. Data primer yang digunakan berupa wawancara dengan pemilik usaha dan pengelola usaha Kedai Barokah. Data sekunder yang digunakan berupa data laporan pengeluaran dan pemasukan Kedai Barokah.



Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode wawancara dengan pemilik dan pengelola usaha Kedai Barokah dan juga dokumentasi terkait Laporan pengeluaran dan pemasukan.

Teknik Analisis Data

Data yang telah terkumpul baik dari hasil wawancara dan Laporan pengeluaran dan pemasukan kemudian dilakukan analisis perhitungan dengan menggunakan Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Analisis SWOT dan kemudian mendeskripsikan hasil perhitungan kelayakan usaha pada Kedai Barokah. Berikut rumus perhitungan yang digunakan:

1. Payback Period (PP)

Yaitu periode waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi pada suatu proyek. Payback Period (PP) dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Jumlah Keuntungan}}$$

2. Net Present Value (NPV)

Yaitu merupakan perbandingan antara PV kas bersih dengan PV investasi selama umur investasi. Net Present Value (NPV) dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Net Present Value} = \sum_{i=0}^n \frac{\text{CF}_t}{(1+k)^t}$$

Di mana:

CF_t = Cash Flow atau arus kas pada waktu t

k = Biaya modal proyek (project cost of capital)

t = periode waktu n = usia proyek

3. Benefit Cost Rasio (BCR)

Yaitu mengukur perbandingan antara pendapatan dengan total biaya produksi sebuah usaha. Dengan kategori berikut:

- Jika B/C Rasio lebih dari 1, maka keuntungan dari usaha tersebut lebih besar daripada pengeluaran sehingga usaha tersebut dapat diterima atau layak dilanjutkan.
- Jika B/C Rasio kurang dari 1, maka keuntungan dari usaha tersebut lebih kecil daripada pengeluarannya sehingga usaha tersebut tidak layak dan perlu ditinjau ulang.
- Jika B/C Rasio sama dengan 1, maka keuntungan dan pengeluarannya dikatakan seimbang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Rencana Produksi dan Benefit

Usaha Kedai Barokah ini memiliki dua usaha dimana fokus utamanya adalah pada usaha catering. Sedangkan usaha keduanya yaitu kedai makanan rumahan biasa. Dengan demikian kapasitas produksi pesanan dari usaha ini dibagi menjadi produksi untuk catering dengan rata-rata per harinya sebanyak kurang lebih 200 kotak, sedangkan untuk kapasitas produksi usaha kedai sebanyak 80 kotak per hari. Rencana produksi berdasarkan pada permintaan konsumen ini diatur sebagai menjadi di bulan awal sebesar 70% sedangkan dibulan-bulan berikutnya sebesar 100%.

Benefit dari hasil usaha ini berupa penjualan makanan dengan menggunakan kotak yang dibandrol dengan rata-rata harga sebesar Rp 10.000 sampai Rp 15.000 per menu.

Penilaian Investasi

a. Metode Payback Period

Perhitungan Payback Period pada Kedai Barokah sebagai berikut:

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Jumlah Keuntungan}}$$
$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Rp 20.000.000}}{\text{Rp 3.505.000}}$$
$$\text{Payback Period} = 5 \text{ bulan, 8 Hari}$$

Berdasarkan perhitungan Payback Period diatas maka disimpulkan bahwa usaha diterima dan dinyatakan menguntungkan. Karena sebelumnya pengelola menetapkan bahwa pengembalian modal/investasi akan terbayar hingga 1 tahun. Akan tetapi, berdasarkan perhitungan Payback Period didapatkan bahwa dengan jumlah keuntungan Rp 3.505.000 per bulan, maka modal/investasi akan kembali sebelum waktu yang ditetapkan yaitu 5 bulan, 7 hari.

b. Metode Net Present Value (NPV)





Perhitungan Net Present Value pada Kedai Barokah sebagai berikut:

$$PV = \sum_{i=1}^n NB_i (1+i)^{-n}$$

$$\begin{aligned} NPV &= (-20.000.000 + 3.016.800 + 3.145.400) \\ &= -13.837.800 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan NPV diatas didapatkan bahwasannya dalam waktu dua bulan berjalan ini, usaha Kedai Barokah Mama Anis masih belum bisa menutupi modal yang telah dikeluarkan sehingga terjadi minus sebesar -Rp 13.837.800. Namun, pada prakteknya usaha Kedai Barokah Mama Anis ini sudah dikatakan layak untuk dijalankan atau *feasible*. Karena rata-rata pendapatan per pesanan per hari yang cukup besar dengan biaya yang relatif standard sehingga laba bersih yang didapatkan pada setiap pesanan cukup besar.

c. Metode Benefit Cost Rasio (BCR)

Berikut perhitungan Benefit Cost Rasio (BC) pada usaha Kedai Barokah Mama Anis:

B/C Ratio = Jumlah Pendapatan (B) : Biaya Produksi (TC)

B/C Ratio Bulan Januari = 9.514.000 : 6.497.200

B/C Ratio Bulan Januari = 1,46

B/C Ratio Bulan Februari = 10.123.000 : 6.977.600

B/C Ratio Bulan Februari = 1,45

Berdasarkan hasil perhitungan Benefit Cost Ratio (BCR) diatas maka didapatkan kesimpulan bahwasannya usaha Kedai Barokah Mama Anis sudah dikatakan layak untuk dijalankan. Dikarenakan nilai B/C Ratio bulan Januari dan Februari lebih dari 1 atau dapat dikatakan keuntungan dari usaha ini lebih besar dari pengeluarannya.

Pembahasan

Aspek Hukum

Usaha yang baik adalah usaha yang memiliki badan hukum, sebab dalam menjalankan usahanya terdapat peraturan-peraturan yang mengikat. Menurut suyanto (2010) kelayakan yang menjadi dasar aspek huku yaitu ketika pelaku bisnis dapat memenuhi keseluruhan syarat hukum dan perizinan yang berlaku. usaha ayam barokah, usaha ini belum memiliki badan hukum karena usahanya masih tergolong baru. Usaha ini juga belum terdaftar sebagai UMKM karena belum adanya konsistensi dalam perolehan laba, namun pemilik kedai ini sudah memiliki rencana untuk memproses pendaftarannya.

Aspek Pemasaran

Berdasarkan studi yang telah dilakukan serta wawancara dengan pemilik, aspek pemasaran pada kedai barokah mama anis termasuk pada kategori jelas dan memenuhi standar pada aspek pemasaran. Dimana pada kedai Barokah mama anis ini sudah memiliki konsumen yang lumayan banyak, hal ini dikarenakan adanya perencanaan yang baik sebelu memuka usaha serta luasnya relasi pemilik kedai. Selain itu kedai barokah mama anis juga memiliki strategi khusus dalam penciptaan cita rasa guna mempertahankan usahanya ditenga persaingan usaha yang sejenis.

Aspek Keuangan

Berdasarkan hasil wawancara yang sudah kami lakukan dengan pemilik an karyawan, modal awal yang digunakan pada usaha ini adalah sebesar Rp. 25.000.000 yang berasal dari modal . Dalam sehari laba yang dihasilkan bisa mencapai Rp.500.000-Rp.1.000.000. Dari segi aspek keuangan kedai barokah termasuk dalam kategori cukup baik, sebab pemilik dan karyawannya secara aktif bekerjasama untuk memamanajemen keuangannya dengan baik dan menggunakan asetnya secara maksimal untuk terus meningkatkan pendapatan.

Aspek Teknis dan Operasional

Dari segi aspek manajemen dan organisasi, ada beberapa hal yang perlu dicermati untuk menentukan kelayakan aspek tersebut yaitu kepemilikan, bentuk unit usaha, karyawan, struktur organisasi pengelola (tim manajemen) usaha kecil kedai barokah Mama Anis, dan pengendalian pengelolaannya dalam menjalani suatu usaha. Usaha kecil pada kedai barokah ini masih tergolong dalam UMKM, dikarenakan usaha kecil kedai barokah Mama Anis ini termasuk kedalam bukan badan usaha. Meskipun usaha kecil kedai barokah Mama Anis ini didalam pengelolaannya masih memakai manajemen yang masih sangatlah sederhana namun usaha kecil kedai barokah Mama Anis ini sudah dapat berjalan dengan lancar.

Aspek Dampak Lingkungan (AMDAL)

Dalam melaksanakan usahanya sebagaimana pada aspek dampak lingkungan, dapat disimpulkan bahwa usaha kecil kedai barokah Mama Anis ini dapat dikatakan tidak begitu menimbulkan dampak negative terhadap lingkungan sekitar yaitu dari sisi tanah dan kehutanan. Sedangkan pada sisi air, udara maupun manusia, hewan dan tumbuhan pun juga tidak dapat menimbulkan dampak negative yang dihasilkan oleh usaha kecil kedai barokah mama Anis yang sudah dijalankan ini.

Aspek Produksi





Produk adalah barang dan atau jasa yang dapat ditawarkan di pasar untuk memperoleh perhatian, permintaan, kegunaan atau konsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan dari konsumen. Berdasarkan hasil wawancara kami dengan perwakilan dari narasumber Ibu Anis, bahwasanya untuk bahan baku yang diperoleh sewaktu pertama kali membuka usaha adalah sudah termasuk dan berasal dari pemberi modal pertama yaitu Ibu Indra. Dan setelah ingin membeli kembali untuk bahan baku Ibu Anis mengatakan bahwasanya bahan baku tersebut sudah diperoleh dari pendapatan selama proses usaha yang sudah berjalan. Sedangkan untuk konsumen yang datang pada usaha kecil kedai barokah Mama Anis ini berasal dari orang yang langsung datang ke kedai, melalui pesanan

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada Usaha Kedai Barokah Mama Anis didapatkan hasil sebagai berikut:

- a. Berdasarkan perhitungan *Payback Period* diatas maka disimpulkan bahwa usaha diterima dan dinyatakan menguntungkan. Hal ini karena sebelumnya pengelola menetapkan bahwa pengembalian modal/investasi akan terbayar hingga 1 tahun. Akan tetapi, berdasarkan perhitungan *Payback Period* didapatkan bahwa dengan jumlah keuntungan Rp 3.505.000 per bulan, maka modal/investasi akan kembali sebelum waktu yang ditetapkan yaitu 5 bulan, 7 hari.
- b. Berdasarkan perhitungan NPV diatas didapatkan bahwasannya dalam waktu dua bulan berjalan ini, usaha Kedai Barokah Mama Anis masih belum bisa menutupi modal yang telah dikeluarkan sehingga terjadi minus sebesar -Rp 13.837.800. Namun, pada prakteknya usaha Kedai Barokah Mama Anis ini sudah dikatakan layak untuk dijalankan atau *feasible*. Hal ini dikarenakan dengan rata-rata pendapatan per pesanaan per hari yang cukup besar dengan biaya yang relatif standard sehingga laba bersih yang didapatkan pada setiap pesanan cukup besar.
- c. Berdasarkan hasil perhitungan *Benefit Cost Ratio* (BCR) diatas maka didapatkan kesimpulan bahwasannya usaha Kedai Barokah Mama Anis sudah dikatakan layak untuk dijalankan. Dikarenakan nilai B/C Ratio bulan Januari dan Februari lebih dari 1 atau dapat dikatakan keuntungan dari usaha ini lebih besar dari pengeluarannya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada pihak-pihak yang telah mendukung terlaksananya penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, T. S. (2015). *Kewirausahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- H. Dadang Husen Sobana, M. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. Bandung: CV PUSTAKA SETIA.
- Ine Nisrina Nurfauzi, W. Z. (t.thn.). ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA UMKM KALDU BUBUK KEPITING "BRACO".
- Mujiningsih, M. I. (2013). ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL TEMPE DI KECAMATAN MATESIH KABUPATEN KARANGANYAR. *UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG*.
- Putri Wahyuni Arnold, P. N. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol. 2 No. 1*, 2614 - 7181.
- Widra Kristian, F. I. (2019). Studi Kelayakan Bisnis dalam. *Jurnal Akuntansi Maranatha*, 2598-4977.
- Rupita Ningrum, A., Astuti, N., Maharani, Y., Pangkalpinang, S., & Belitung, B. (2022). Feasibility Study Analysis Of MSME Cake Business In Pangkalpinang City Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Cake Kota Pangkalpinang. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(1), 4155-4172. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>
- Santoso, P. V, Amarillo, R. V, & ... (2022). Analisis kelayakan bisnis pada UMKM makanan khas Palembang di Kota Malang (Studi Kasus Pada Bisnis Pempek Sultan Asli Palembang). *Jurnal Multidisiplin West Science*, 01(02), 181-195. <https://wnj.westscience-press.com/index.php/jmws/article/view/48%0Ahttps://wnj.westscience-press.com/index.php/jmws/article/download/48/46>