

# STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA ERISS SNACK DAN FOOD

**Rista Matdiasih<sup>1</sup>, Sumarah Budi Santoso<sup>2</sup>, Esti Dwi Rahmawati<sup>3</sup>**

Program Studi Manajemen, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta

Jl. Pinang Raya No 47 Cemani Sukoharjo

Telp. (0271) 719552

Email : [ristamatdiasih@gmail.com](mailto:ristamatdiasih@gmail.com)

## *Abstrak*

*Eriss snack & food merupakan suatu usaha dibidang kuliner yang memproduksi dan menjual aneka jenis cake, bakery dan cookies. Studi kelayakan bisnis diperlukan guna melihat gambaran layak atau tidaknya suatu usaha serta untuk mengetahui besar modal yang dibutuhkan apabila usaha ini direalisasikan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha cake & bakery dengan pendekatan aspek finansial dan non finansial. Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha eRiss snack & food ini dikatakan layak untuk dijalankan. Dari perhitungan aspek finansial diperoleh hasil penjualan (S) sebesar 5.402.000 dan hasil perhitungan BEP sebesar 2.717.329, itu berarti (S) > dari BEP sehingga bisnis tersebut dapat dikatakan layak. Hasil presentase nya sebesar 30,86% lebih besar dari bunga deposito + resiko (2% + 5%), berarti bisnis ini layak untuk dijalankan. Kemudian untuk hasil payback period (PP) selama kurang lebih 1 tahun 2 bulan.*

*Kata kunci : kelayakan bisnis, aspek finansial, aspek non finansial*

## *Abstract*

*Eriss snack & food is a business in the culinary field that produces and sells various types of cakes, bakeries and cookies. A business feasibility study is needed to see whether a business is feasible or not and to find out the amount of capital needed if this business is realized. This study aims to analyze the feasibility of a cake & bakery business with a financial and non-financial approach. This study uses qualitative analysis and observation methods. The results of the study show that the eRiss snack & food business is feasible to run. From the calculation of the financial aspect, the sales results (S) are 5,402,000 and the BEP calculation results are 2,717,329, which means (S) > BEP so that the business can be said to be feasible. The percentage results are 30.86% greater than deposit interest + risk (2% + 5%), meaning this business is feasible to run. Then for the results of the payback period (PP) for approximately 1 year 2 months.*

*Keywords: business feasibility, financial aspects, non-financial aspects*

## **PENDAHULUAN**

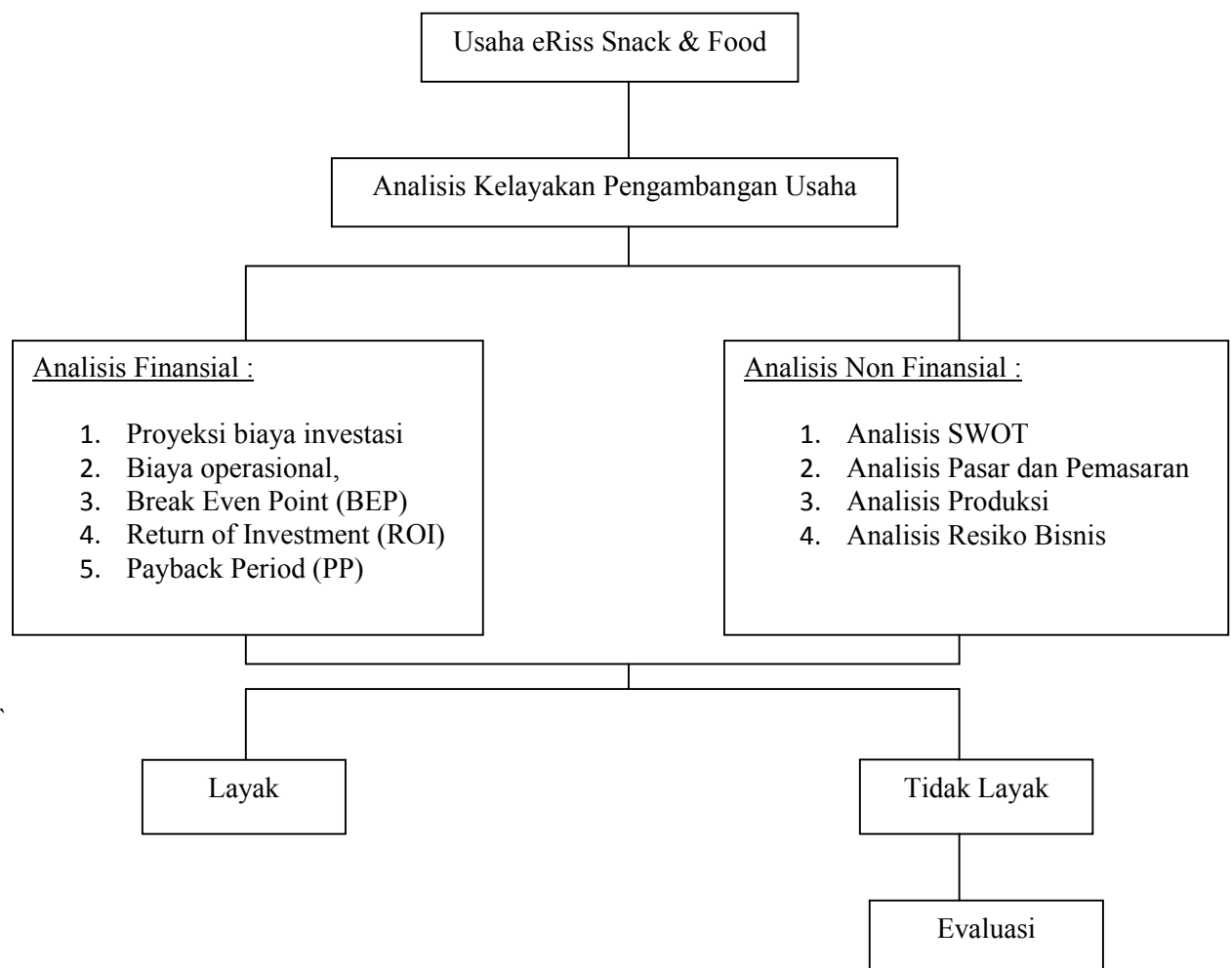
Bisnis kuliner saat ini memiliki peluang yang menjanjikan, banyak berbagai jenis makanan dengan beragam kreatifitas yang menarik dan unik, memiliki rasa dan nilai jual yang tinggi. Salah satunya adalah cake dan bakery yang merupakan hasil olahan dari tepung terigu yang mudah di dapat, memiliki berbagai varian rasa sehingga mampu menarik minat para konsumen untuk membeli. Cake dan bakery ini sangat cocok dijadikan camilan, oleh-oleh maupun hantaran untuk melengkapi momen istimewa para konsumen.

Eksistensi cake dan bakery saat ini mulai disukai semua kalangan masyarakat mulai dari anak-anak hingga orang dewasa sehingga menjadi sebuah peluang usaha yang menjanjikan.

Eriss snack & food memiliki peluang untuk mengembangkan usaha cake dan bakery menjadi semakin luas sehingga dikenal dikalangan masyarakat. Maka dari itu, perlu dilakukan studi kelayakan bisnis untuk mengetahui tingkat kelayakan usaha serta modal usaha yang dibutuhkan apabila usaha ini akan direalisasikan. Menurut sunyoto (2014), studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang ditentukan. Adapun tujuan dari studi ini yaitu untuk menganalisis kelayakan bisnis pada usaha cake dan bakery dengan pendekatan aspek finansial dan non-finansial.

## METODOLOGI

Penelitian ini dilakukan di eRiss snack & food yang terletak di daerah Nusukan, Banjarsari, Surakarta. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan observasi. Penelitian ini menggunakan jenis data primer dan sekunder. Dimana data primer diperoleh dari pendapat individu maupun kelompok hasil dari observasi pada suatu benda, kejadian, dan hasil pengujian. Kemudian data sekunder diperoleh dari catatan atau laporan yang tersusun dalam arsip baik yang sudah dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan aspek finansial dan non finansial. Kriteria kelayakan bisnis secara finansial yang digunakan dalam penelitian ini yaitu proyeksi biaya investasi, biaya operasional, Break Even Point (BEP), Return of Investment (ROI) dan Payback Period (PP). Untuk analisis dari segi non finansial meliputi analisis SWOT, analisis pasar dan pemasaran, analisis produksi, dan analisis resiko bisnis.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Aspek Non-Finansial

Aspek non-finansial ini berpengaruh pada keberlangsungan jalannya sebuah bisnis. Dalam studi kelayakan bisnis aspek non-finansial diperlukan untuk membantu kelancaran suatu usaha agar dapat berjalan dengan baik dan sesuai rencana bisnis yang akan dijalankan. Aspek non finansial ini terdiri dari :

#### 1. Analisis SWOT

Tahap awal setelah dilakukan observasi secara langsung menghasilkan kondisi eksisting (lingkungan eksternal dan internal) pada usaha eRiss snack & food.

<p style="text-align: center;"><b>Strenght (Kekuatan)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Harga cukup terjangkau untuk semua kalangan</li><li>b. Memiliki rasa yang enak dan lezat</li><li>c. Menggunakan bahan baku yang berkualitas</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>Weakness (Kelemahan)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Modal usaha masih terbatas sehingga belum bisa mengembangkan usaha</li><li>b. Merek produk belum dikenal oleh masyarakat</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>Opportunities (Peluang)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Banyak disukai semua kalangan</li><li>b. Banyak masyarakat yang membutuhkan cake dan bakery untuk berbagai kegiatan</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>Threats (Ancaman)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Banyak kompetitor yang sudah terlebih dahulu dikenal oleh masyarakat</li><li>b. Harga bahan baku yang tidak stabil</li></ul>

Tabel 1. Analisis SWOT

#### 2. Analisis Pasar dan Pemasaran

##### a. Target penjualan

Usaha ini berlokasi ditempat strategis, dipinggir jalan utama, dekat dengan sekolahan, instansi pemerintahan, dan tempat tersebut banyak dilewati oleh masyarakat, sehingga usaha toko cake dan bakery ini mudah dikenal masyarakat. Yang menjadi target pasar dari usaha ini yaitu masyarakat sekitar, instansi-instansi, sekolahan hingga para pengguna jalan yang melewati tempat usaha ini.

##### b. Sasaran konsumen

Sasaran pembeli dalam usaha ini mencakup semua kalangan masyarakat, baik dari kalangan bawah, menengah maupun dari kalangan atas. Dari semua kalangan mampu untuk membeli produk yang ditawarkan, karena harga yang diberikan cukup terjangkau mulai dari Rp 3.000/pcs bakery sampai Rp 55.000/box cake.

##### c. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran penting dilakukan saat usaha sudah mulai beroperasi dan kemungkinan akan ada penambahan maupun perubahan pada strategi pemasaran dimasa mendatang guna memenuhi kebutuhan pasar. Saat ini eRiss snack & food mempunyai strategi pemasaran dari mulut ke mulut dan juga menggunakan media sosial. Promosi dari mulut ke mulut merupakan cara promosi yang sangat sederhana

dan tidak mengeluarkan banyak biaya. Promosi ini dilakukan dengan cara memberikan informasi tentang produk eRiss serta memberikan sampel produk kepada teman-teman maupun masyarakat sekitar, sehingga masyarakat akan mengetahui produk dari eRiss yang kemudian informasi tersebut akan tersampaikan kepada para konsumen yang lain. Untuk strategi dengan menggunakan media masa, saat ini eRiss menggunakan media whatsapp, instagram dan juga e-commerce shopee untuk mempromosikan produk cake, bakery, maupun cookies.

### 3. Analisis Produksi

#### a. Gambaran produk

Usaha yang dijalankan eRiss snack & food menawarkan berbagai jenis cake dan bakery dengan macam-macam varian rasa misalnya kue ulang tahun, bolu pandan, bolu keju, brownies, donat, dll. Selain cake & bakery eRiss juga menawarkan produk cookies seperti nastar, lidah kucing, castangel, kue kacang, dll. Produk cake, bakery dan cookies ini sangat cocok dijadikan cemilan, oleh-oleh maupun hantaran untuk melengkapi momen-momen istimewa para konsumen.

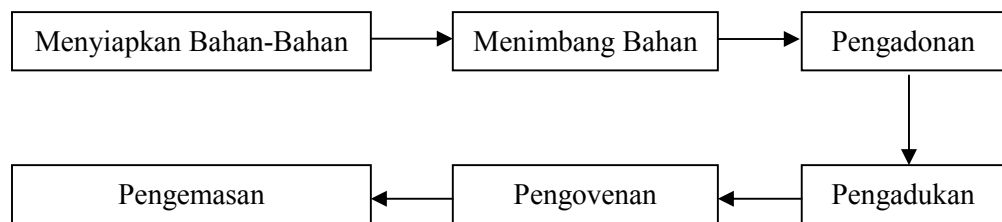
#### b. Proses Produksi

##### 1. Bahan baku

Bahan baku yang digunakan berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan resep yang akan diproduksi. Jenis bahan baku yang digunakan dalam proses produksi relatif sama sehingga harga setiap varian produk tidak jauh berbeda meskipun dengan ukuran yang sama.

##### 2. Proses produksi

Proses produksi cake, bakery dan cookies dibuat sesuai dengan permintaan setiap harinya sehingga waktu pembuatan tidak melebihi waktu kerja.



Gambar 2. Alur Proses Produksi Pembuatan Cake & Bakery

#### c. Peralatan

Peralatan utama yang digunakan untuk proses produksi yaitu oven dan mixer. Oven digunakan untuk pemanggangan produk dan mixer digunakan untuk membuat adonan cake & bakery. Peralatan utama untuk penjualan yaitu mesin kasir dan lemari display, dimana mesin kasir digunakan untuk mencatat proses jual beli produk dan lemari display digunakan untuk memamerkan produk sehingga konsumen dapat melihat, memilih dan membeli produk dari eRiss snack & food.

### 4. Analisis Resiko Bisnis

Resiko bisnis merupakan kemungkinan munculnya kerugian atau konsekuensi akibat ketidakpastian. Berikut beberapa analisis kemungkinan resiko bisnis yang dialami eRiss snack & food :

- Harga bahan baku yang tidak stabil
- Banyaknya kompetitor yang menjual produk cake dan bakery yang sama
- Kesalahan diproses produksi sehingga produk tidak dapat dijual
- Cake dan bakery tidak habis terjual

Berdasarkan resiko bisnis yang mungkin terjadi, maka eRiss snack & food telah menyiapkan berbagai strategi untuk mengantisipasi resiko sebagai berikut :

- a. Membeli bahan baku dengan harga yang relatif murah namun tidak mengurangi kualitas bahan baku tersebut.
- b. Terus berinovasi dan tetap mempertahankan kualitas rasa yang enak, lezat dan tidak membuat eneg.
- c. Mengevaluasi dan memberikan peringatan kepada karyawan untuk lebih fokus dalam proses produksi
- d. Produk yang tidak habis terjual akan dibagikan secara gratis kepada karyawan dan tidak untuk diperjualbelikan kembali.

## B. Aspek Finansial

Aspek finansial memiliki peran penting dalam studi kelayakan bisnis, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya suatu usaha yang akan dijalankan. Berikut pembahasan dalam aspek finansial :

### 1. Modal Investasi (MI)

No	Keterangan	Jumlah	Harga/Unit	Total Harga	Umur Ekonomis	Penyusutan/ Bln
1	Peralatan	1	50.000	50.000	36	1.388
2	Perlengkapan	1	2.370.000	2.370.000	36	65.833
	a. Oven					
	b. Rak Etalase					
	c. Kompor & Gas					
	d. Mixer					
	e. Wadah					
	f. Loyang					
	Jumlah		2.420.000	2.420.000		67.221

### 2. Modal Kerja (MK)

No	Keterangan	Total Harga
1	Biaya Tidak Tetap (BTT)	
	a. Pembelian bahan baku	1.500.000
	b. Pembelian Alat Tulis	50.000
	c. Biaya Gas LPG	60.000
	d. Biaya Transportasi	30.000
	e. Biaya Kuota	50.000
	<b>Jumlah Biaya Tidak Tetap</b>	<b>1.690.000</b>
2	Biaya Tetap (BT)	
	a. Pembayaran gaji sendiri (per bulan)	500.000
	b. Pembayaran gaji karyawan (per bulan)	400.000
	c. Biaya persiapan	100.000
	d. Biaya Sewa Tempat	600.000
	e. Biaya Listrik	150.000
	f. Penyusutan (per bulan)	67.221
	g. Lain-lain	50.000
	<b>Jumlah Biaya Tetap</b>	<b>1.867.221</b>

### 3. Perhitungan Kelayakan Usaha BEP dan ROI

No	Keterangan	Total Harga
1	Modal Investasi	2.420.000
2	Modal Kerja	
	a. Biaya Tidak Tetap	1.690.000
	b. Biaya Tetap	1.867.221
3	Modal Usaha (MU)	= Modal Investasi + Modal Kerja = 2.420.000 + 3.557.221 = 5.977.221
4	Asumsi Penjualan Barang (S)	5.402.000
5	Laba Usaha	= S – Modal Kerja = 5.402.000 – 3.557.221 = 1.844.779
6	Presentase (X%)	= Laba Usaha/Modal Usaha X 100% = 1.844.779/5.977.221 X 100% = 30,86%
7	BEP	= $\frac{\text{Biaya Tetap} \times S}{S - \text{Biaya Tidak Tetap}}$  = $\frac{1.867.221 \times 5.402.000}{5.402.000 - 1.690.000}$  = 2.717.329
8	ROI	= $\frac{\text{Laba} + \text{Penyusutan}}{\text{Total Investasi}} \times 100\%$  = $\frac{1.844.779 + 67.221}{2.420.000} \times 100\%$  = 79%
9	Payback Period (PP)	= $\frac{1}{\text{ROI}}$  = $\frac{1}{79\%}$  = 1,26 Tahun

### 4. Kelayakan Usaha

- Ditinjau dari BEP, Hasil penjualan (S) > dari hasil BEP sehingga bisnis tersebut dapat dikatakan layak.
- (X%) > dari bunga deposito + resiko (2% + 5%), hasilnya layak untuk dijalankan

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil pembahasan mengenai studi kelayakan bisnis diatas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Usaha ini telah dilakukan analisis kelayakan baik dari aspek non finansial maupun aspek finansial. Aspek non finansial berupa analisis SWOT, analisis pasar dan pemasaran, analisis produksi dan analisis resiko bisnis. Untuk aspek finansial berupa proyeksi biaya investasi, biaya operasional, Break Even Point (BEP), Return of Investment (ROI) dan Payback Period (PP).
2. Berdasarkan dari hasil perhitungan kelayakan bisnis dari aspek finansial, didapat hasil penjualan (S) sebesar 5.402.000 dan hasil perhitungan BEP sebesar 2.717.329, itu berarti (S) > dari BEP sehingga bisnis tersebut dapat dikatakan layak.
3. Hasil presentase nya sebesar 30,86% lebih besar dari bunga deposito + resiko (2% + 5%), berarti bisnis ini layak untuk dijalankan.

### **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan, berikut ada beberapa saran yang kemungkinan akan berguna apabila diterapkan, yaitu :

1. Perusahaan perlu melakukan pengawasan dan mengevaluasi secara berkala dengan pihak-pihak yang bersangkutan sehingga bisnis dapat berjalan lancar, efektif dan efisien.
2. Perusahaan perlu melakukan analisis kelayakan usaha 2 tahun sekali guna mengetahui kondisi yang akan terjadi di masa mendatang.
3. Perusahaan harus lebih meningkatkan atau menambah strategi promosi untuk menarik minat konsumen serta mendatangkan pelanggan baru sehingga meningkatkan profit bagi perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ali, W. S., & Soegoto, H. S. (2016). Studi Kelayakan dan Business Plan Ali Bakri Cake & Drinks. *Jurnal Ilmiah Magister Management UNIKOM*, vol. 02(01), 18-33.
- Jannah, R. (2021). Tugas Akhir: Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Pada Usaha Rotte Bakery Pusat Di Pekanbaru. Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau, Pekanbaru.
- Manalu, D. S. T., & Dewanti, A. (2021). ANALISIS KELAYAKAN BISNIS CAKE APEL PADA P4S TULUNG KARYA KOTA BATU PROVINSI JAWA TIMUR. *Agrica Ekstensia*, vol.15(1), 47-55.
- Nasution, A. R. K., & Nurhadi, N. (2019). Studi Kelayakan Bisnis Produksi & Pemasaran Cake Di Kota Bandung (Kasus Di Cv. Yeye Group). *Jurnal Teknik: Media Pengembangan Ilmu dan Aplikasi Teknik*, vol. 18(1), 38-47.
- Santika, B., Chumaidiyah, E., & Sagita, B. (2017). Analisis Kelayakan Pembukaan Toko Kue Cupcakesbytink Di Kota Tangerang Ditinjau Dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, Dan Aspek Keuangan. *eProceedings of Engineering*, vol. 4(3).
- Sidiq, A., & Ilal, N. (2017). Analisis Kelayakan Bisnis Pada Perusahaan Industri Roti Greyoung Bakery Melalui Pendekatan Aspek Finansial. *Jurnal Riset Akuntansi dan Manajemen Malahayati*, vol. 6(2), 85-92.
- Sunyoto, Danang. 2014. *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Center for Academic Publishing Service
- Syahsudarmi, S. (2020). ANALISIS KELAYAKAN BISNIS USAHA KUE LAPIS NANAS PAK LONG OLEH-OLEH CITA RASA KHAS RIAU DI PEKANBARU. *Eko dan Bisnis: Riau Economic and Business Review*, vol. 11(2), 198-206.
- Wijaya, M. E. (2017). Evaluasi Bisnis Chiffon Cake di Monique Cake and Bakery Surabaya dalam Rangka Meningkatkan Kapasitas Produksi dan Memperbaiki Strategi Bisnis yang Ada di Dalamnya. *CALYPTRA*, vol. 6(1), 198-211.