

## Studi Kelayakan Bisnis Soyam Jajansolo.id Untuk Keberlanjutan Bisnis

**Novita Widyasari<sup>1</sup>**, Muhammad Ikhsanudin<sup>2</sup>, Heri Wahyu Sudarwanto<sup>3</sup>

Program Studi S1 Sistem Informasi, Fakultas Komputer, Universitas Duta Bangsa Surakarta  
Fakultas Ilmu Komputer Universitas Duta Bangsa, Jl. Bhayangkara No.55, Tipes,  
Kec. Serengan, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57154  
E-mail: [190101148@fikom.udb.ac.id](mailto:190101148@fikom.udb.ac.id)

### Abstrak

*Soyam atau bakso ayam merupakan salah satu produk yang dibuat oleh usaha mikro kecil menengah jajansolo.id. Produk tersebut sudah diproduksi mulai pada tahun 2018 sampai sekarang, dengan mengoptimalkan bahan baku yang mudah ditemui dan dengan harga yang terjangkau. Produk bakso ayam yang dibuat mengandalkan produk yang bermutu tinggi dan berbahan premium serta terjamin. Namun demikian dalam suatu usaha masih terdapat suatu kesalahan dalam tata kelola dan manajemen keuangannya karena pengelolaan secara kekeluargaan mulai dari proses produksi sampai dengan proses pemasaran masih dilakukan secara tradisional. Oleh karena hal tersebut dibutuhkan studi kelayakan bisnis untuk meningkatkan keberlangsungan bisnis usaha bakso ayam tersebut serta menganalisis tingkat keuntungan berdasarkan Break Event Point (BEP), dan Return on Investment (ROI). Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha diketahui jika usaha soyam jajansolo.id merupakan usaha yang layak untuk dijalankan karena memiliki asumsi penjualan sebanyak Rp. 7,500,000 dan Break Event Point sebesar Rp. 302,851, dimana nilai asumsi penjualan lebih besar dibandingkan nilai Break Event Point.*

*Kata Kunci : bakso ayam, usaha mikro kecil menengah, kelayakan usaha*

### Abstract

*Soyam or chicken meatballs is one of the products made by solo micro, small and medium businesses. This product has been produced since 2018 until now, by optimizing raw materials that are easy to find and at affordable prices. Chicken meatball products that are made rely on high quality products and are made from premium ingredients and are guaranteed. However, in a business there is still an error in governance and financial management because management in a family manner starting from the production process to the marketing process is still carried out in a traditional way. Because of this, a business feasibility study is needed to improve the business continuity of the chicken meatball business and to analyze the profit level based on the Break Event Point (BEP) and Return on Investment (ROI). Based on the results of the feasibility analysis, it is known that the soyam jajansolo.id business is a viable business to run because it assumes sales of Rp. 7,500,000 and a Break Event Point of Rp. 302.851, where the sales assumption value is greater than the Break Even Point value.*

*Keywords: chicken meatballs, micro, small and medium enterprises, business feasibility*

## 1. Pendahuluan

Bakso ayam adalah makanan yang mudah ditemui, dengan harga yang relatif terjangkau dan mudah didapat membuat bakso ayam digemari oleh kaum muda sampai dengan orang tua. Dengan bahan baku yang mudah didapat serta cara pembuatannya yang mudah dengan menggunakan alat yang sederhana usaha bakso ayam ini sangat menjanjikan dengan hasil keuntungan yang dapat mempertahankan usaha dengan mudah. Usaha mikro kecil menengah dalam bidang kuliner ini mudah ditemui. Menurut Eko Sulisty (2022) bakso ayam adalah salah satu hasil pengolahan daging ayam yang memiliki cita rasa tertentu dan saat ini sedang berkembang pesat.

Pada awal usaha produksi bakso ayam tersebut hanya menghasilkan bakso dengan skala kecil, karena hanya digunakan untuk masakan rumahan, tetapi dengan seiringnya waktu, bakso ayam dari jajanansolo.id menjadi tempat tengkulak untuk penjual bakso goreng, bakso bakar, dan lain sebagainya. Bakso ayam yang diproduksi oleh jajanansolo.id menggunakan daging ayam serta ditambahkan dengan bumbu-bumbu lainnya menghasilkan bakso ayam yang memiliki kualitas dan nilai gizi yang terjamin.

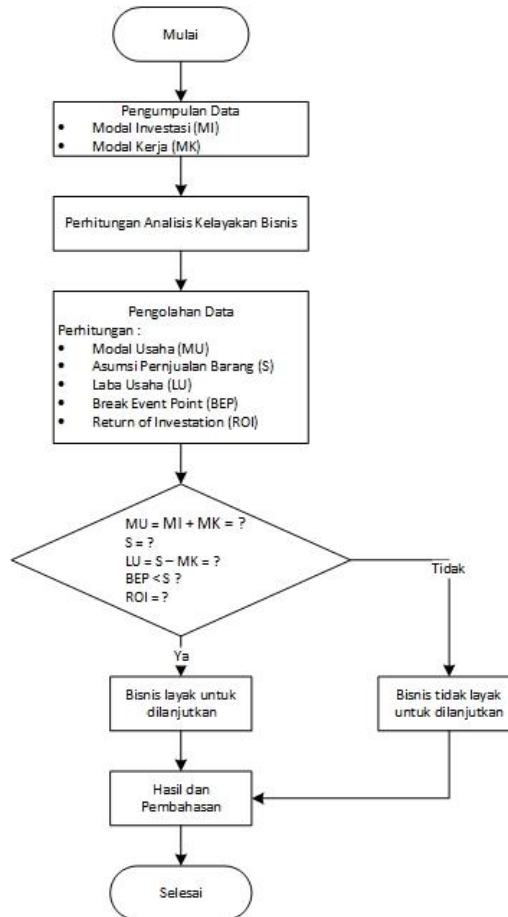
Pada dasarnya sebuah usaha mikro kecil menengah tidak lepas dari pemilik usaha untuk memenuhi ekonomi dan meningkatkan taraf hidup. Pelaku usaha kecil menengah memiliki sebuah keuntungan selama usaha tersebut masih dapat berjalan dengan mengandalkan cara mengelola agar bisnis tetap dapat berjalan dengan baik sesuai dengan sistematika yang ada. Dengan adanya beberapa faktor usaha mikro kecil menengah diantaranya yaitu peluang pada pasar, kondisi persaingan yang ketat serta adanya perkembangan sebuah trend pada bisnis yang digeluti. Karebet Gunawan (2018) menyatakan bahwa dari hal tersebut dibutuhkan suatu kalkulasi yang komprehensif baik secara kuantitatif dan kualitatif yang berkaitan dengan segala aspek sesuai dengan usaha yang dimiliki.

Jajanansolo.id adalah salah satu pelaku usaha mikro kecil menengah yang bergerak pada bidang kuliner pengolahan daging ayam menjadi bakso ayam yang dapat langsung dikonsumsi, maka dengan hal tersebut perlu adanya suatu inovasi agar usaha tetap dapat bertahan dan mampu berperan untuk melaksanakan fungsinya baik dalam memproduksi maupun mempertahankan eksistensinya. Akan tetapi dengan keberlanjutan usaha tersebut diperlukannya sebuah studi dan penghitungan kelayakan usaha. Penelitian ini dengan bertujuan untuk menganalisa kelayakan usaha dengan didasari oleh penghitungan modal investasi, modal kerja, modal usaha, asumsi penjualan, serta laba usaha dengan tujuan untuk menghasilkan perhitungan ROI (*Return on Investment*), Gustmainar & Mariani (2018) menyatakan *Return on Investment* adalah rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas semua jumlah aset yang digunakan dalam usaha tersebut. Hasil lain yang dihasilkan yaitu *BEP (Break Event Point)*. Ziendy dkk (2022) menyatakan bahwa *BEP* sangat penting untuk sebuah usaha agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian.

## 2. Metodologi Penelitian

Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive method*) yaitu di usaha mikro kecil menengah soyam jajanansolo.id yang beralamatkan di Kartotiyasan RT 03 RW 03, Kratonan, Serengan, Surakarta. Jenis penelitian menggunakan data kuantitatif dan kualitatif, data kuantitatif yaitu data berbentuk angka yang memiliki perhitungan satuan dan perhitungan yang diukur sesuai dengan sistematika, mulai dari modal investasi, modal kerja, modal usaha, asumsi penjualan, laba usaha, *break event point (BEP)*, kelayakan usaha, *Return of investation (ROI)* dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan pada data kualitatif

adalah data yang tidak berbentuk angka, berupa keterangan atau informasi semacam informasi tentang aspek pasar, aspek teknis, dan aspek lainnya. Untuk melakukan penelitian dapat terstruktur dan terprogram dengan baik maka langkah penyelesaian digambarkan dengan diagram alir yang ditunjukkan pada Gambar 1 di bawah ini:



Gambar 1. Alur pemecahan masalah

### 3. Hasil dan Pembahasan

Hasil dan pembahasan penelitian pada jajanansolo.id yaitu berupa penjelasan mengenai deskripsi usaha, aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek keuangan.

#### 3.1 Deskripsi Usaha

Usaha Soyam Jajanansolo.id merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner dengan menjual produk olahan bakso dengan bahan dari daging ayam. Usaha kuliner bakso ayam yang dibangun tidak melibatkan kerja sama dari berbagai pihak manapun. Usaha soyam Jajanansolo.id memiliki visi yaitu menjadi sebuah usaha produk olahan bakso ayam yang unggul dan mampu bersaing di era Modern dan memberikan produk yang berkualitas tinggi. Dan misi yaitu Membuka peluang pekerjaan bagi generasi muda dan memberikan kuliner terbaik dengan khas cita rasa nusantara.

### 3.2 Aspek Pasar

Aspek pasar pada produk soyam dari jajanansolo.id mempunyai kemudahan untuk diterima di masyarakat karena produk tergolong memiliki harga yang murah dan cita rasa yang mudah diterima, selain hal tersebut usaha ini memiliki peluang besar karena bahan baku yang digunakan mudah.

Target pasar kami adalah segala kalangan yang menyukai makanan sejenis bakso, mulai dari anak kecil hingga orang dewasa, baik pria maupun wanita. Kami akan memasang banner dan menjajakan brosur di sekitar tempat usaha. Kami juga memberikan *food test* untuk konsumen yang memesan bakso dalam jumlah banyak. Selain memperhatikan rasa, kami juga mengedepankan kebersihan tempat dan kenyamanan pengunjung. Jajanansolo.id melakukan strategi bisnis dengan menyebarkan brosur dan memasang MMT didepan tempat penjualan. Strategi lainnya adalah dengan memasarkan produk melalui media sosial (Instagram, Facebook, Whatsapp).

### 3.3 Aspek Teknis

Jajanansolo.id memiliki teknologi pembuatan bakso dengan menggunakan alat penggiling yang berkualitas. Kegiatan produksi dimulai dari realisasi penyediaan bahan yang telah diperkirakan dan dianggarkan termasuk kualitasnya sampai bagaimana persediaannya.

### 3.4 Aspek Manajemen

Manajemen persediaan terbagi menjadi 2 yaitu permintaan bersifat independen, dimana sifat permintaan tidak tergantung pada produksi, dan yang kedua yang bersifat dependen yaitu dimana sifat permintaannya tergantung pada stok jumlah produk yang dibuat.

### 3.5 Aspek Keuangan

Berikut adalah rincian aspek keuangan pada jajanansolo.id berupa modal investasi, modal kerja, modal usaha, asumsi penjualan, laba usaha, *break event point* (BEP), kelayakan usaha, dan *Return of investation* (ROI)

#### 3.5.1 Modal Investasi (MI)

**Tabel 1.**  
**Modal Investasi**

No.	Nama	Jumlah	Harga Per-unit (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan Perbulan
1.	Kompore dan tabung gas	1	Rp. 375,000	Rp. 375,000	48	Rp. 7,812
2.	Mesin giling daging	1	Rp. 3,500,000	Rp. 3,500,000	84	Rp. 41,666

3.	Panci	1	Rp. 80,000	Rp. 80,000	24	Rp. 3,333
4.	Wadah	4	Rp. 13,750	Rp. 55,000	36	Rp. 1,528
5.	Serbet	9	Rp. 5,000	Rp. 45,000	24	Rp. 1,875
6.	Piring	20	Rp. 21,250	Rp. 170,000	60	Rp. 2,833
7.	Sendok	4	Rp. 13,750	Rp. 55,000	72	Rp. 764
8.	Garpu	4	Rp. 13,750	Rp. 55,000	72	Rp. 764
9.	Set Pisau	1	Rp. 50,000	Rp. 50,000	60	Rp. 833
10.	Telenan	2	Rp. 16,500	Rp. 33,000	36	Rp. 917
11.	Baskom	1	Rp. 29,000	Rp. 29,000	24	Rp. 1,208
12.	Nampan	7	Rp. 7,000	Rp. 49,000	24	Rp. 2,042
13.	Peniris	3	Rp. 15,000	Rp. 45,000	30	Rp. 1,500
14.	Etalase	1	Rp. 1,340,000	Rp. 1,340,000	60	Rp. 22,333
15.	Chopper	2	Rp. 250,000	Rp. 500,000	48	Rp. 10,417
16.	Gunting	3	Rp. 25,000	Rp. 75,000	36	Rp. 2,083
17.	Timbangan	1	Rp. 50,000	Rp. 50,000	60	Rp. 833
18.	Set Meja dan Kursi	3	Rp. 250,000	Rp. 750,000	60	Rp. 12,500
19.	Peralatan tambahan	1	Rp. 55,000	Rp. 55,000	18	Rp. 3,056
Jumlah				Rp. 7,311,000		Rp. 118,297

### 3.5.2 Modal Kerja (MK)

Modal Kerja diambil dari kegiatan bisnis yang sedang terjadi didalam bisnis Soyam Jajansolo.id selama 1 bulan, modal tersebut digolongkan menjadi dua yaitu biaya tidak tetap dan biaya tetap.

#### a. Biaya Tidak Tetap (BTT)

**Tabel 2.**  
**Biaya Tidak Tetap**

No	Biaya Tidak Tetap (BTT)	Jumlah (Rp)
1.	Daging ayam (per bulan)	Rp. 2,000,000

2.	Tepung tapioka (per bulan)	Rp. 450,000
3.	Gula pasir (per bulan)	Rp. 55,000
4.	Bawang putih (per bulan)	Rp. 50,000
5.	Garam (per bulan)	Rp. 15,000
6.	Merica (per bulan)	Rp. 60,000
7.	Penyedap rasa (per bulan)	Rp. 35,000
8.	Minyak	Rp. 80,000
9.	Kemasan plastik (per bulan)	Rp. 250,000
10.	Gas LPG (per bulan)	Rp. 375,000
Jumlah Biaya Tidak Tetap		Rp. 3,370,000

**b. Biaya Tetap (BT)**

**Tabel 3.**  
**Biaya Tetap**

No	Biaya Tetap (BT)	Jumlah (Rp)
1.	Biaya listrik (per bulan)	Rp. 100,000
2.	Biaya Penyusutan (per bulan)	Rp. 66,770
Jumlah Biaya Tetap		Rp. 166,770

**3.5.3 Modal Usaha (MU)**

Modal diambil dari total modal investasi dengan modal kerja yang menghasilkan nilai modal usaha.

$$\begin{aligned}
 \text{MU} &= \text{MI} + \text{MK} \\
 &= \text{Rp. 7,311,000} + \text{Rp. 3,536,770} \\
 &= \text{Rp. 10,847,770}
 \end{aligned}$$

**3.5.4 Asumsi Penjualan (S)**

$$\begin{aligned}
 \text{S} &= 1000 \times 30 \text{ hari} \times \text{Rp. 250} \\
 &= \text{Rp. 7,500,000}
 \end{aligned}$$

**3.5.5 Laba Usaha**

$$\begin{aligned}
 \text{Laba usaha} &= \text{S} - \text{MK} \\
 &= \text{Rp. 7,500,000} - \text{Rp. 3,536,770} \\
 &= \text{Rp. 3,963,230}
 \end{aligned}$$

$$\text{Presentase (X\%)} = \frac{\text{Laba Usaha}}{(\text{MU})} \times 100\% = \frac{\text{Rp.3,963,230}}{\text{Rp.10,847,770}} \times 100\% = 36.53\%$$

### 3.5.6 Break Event Point (BEP)

$$\text{BEP} = \frac{\text{BT} \times \text{S}}{\text{S} - \text{BTT}} = \frac{\text{Rp.166,770} \times \text{Rp.7,500,000}}{\text{Rp.7,500,000} - 3,370,000} = \frac{\text{Rp.1,250,775,000,000}}{\text{Rp.4,130,000}} = \text{Rp. 302,851}$$

### 3.5.7 Kelayakan Usaha

- a. Ditinjau dari BEP  
Hasil penjualan (S) > BEP
- b. (X%) > Bunga deposito Bank + risiko (2% + 5%)  
Hasilnya LAYAK, untuk dijalankan

### 3.5.8 Return Of Investation (ROI)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba} + \text{Penyusutan}}{\text{Total Investasi}} \times 100 = \frac{\text{Rp.3,963,230} + \text{Rp.118,297}}{\text{Rp.7,311,000}} \times 100 = 55.82\%$$

$$\text{Waktu balik modal} = \frac{1}{\text{ROI}} = \frac{1}{55.82\%} = 1,79 \text{ tahun}$$

## 4. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan dari hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa usaha Soyam Jajansolo.id merupakan usaha yang layak untuk dijalankan. kelayakan usaha diperoleh berdasarkan hasil penjualan yaitu sejumlah Rp. 7,500,000 dimana memiliki nilai yang lebih besar dibandingkan dengan Break Event Point (BEP) yaitu sejumlah Rp. 302,851. Serta hasil dari perhitungan Return Of Investation (ROI) diperoleh hasil sebesar 55.82% dengan perkiraan balik modal dalam kurun waktu 1,79 tahun.

### Daftar Pustaka

- Aulia, F. B., Praptono, B., & Dellarosawati, M. (2019). ANALISIS KELAYAKAN USAHA PEMBUKAAN KEDAI DIM SUM DITINJAU DARI ASPEK PASAR , ASPEK TEKNIS , DAN ASPEK FINANSIAL FEASIBILITY ANALYSIS OF THE OPENING OF KEDAI DIM SUM REVIEWED FROM MARKET ASPECTS , TECHNICAL ASPECTS AND FINANCIAL ASPECTS Chart Pertumbuhan E. E-Proceeding of Engineering, 6(2), 6014–6019.
- Bei yana Winowoda, dkk (2020). ANALISIS BREAK EVEN POINT USAHA PETERNAKAN AYAM RAS PETELUR “UD. TETAY PERMAI” DI KECAMATAN DIMEMBE. Zootec 2615 – 8698
- Gustmainar, J., & Mariani. (2018). Analisis Pengaruh Current Ratio , Debt To Equity Ratio , Gross Profit Margin , Return On Investment dan Earning Per Share terhadap Harga Saham pada Perusahaan LQ45 yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2016. Bilancia : Jurnal Ilmiah Akuntansi, 2(4), 465-476 ISSN 2549-5704.
- Kharismawati, Z., Dewi, I., & Zaenuddin. (2021). Analisis Break Even Point(Bep)Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. Conference on Economic and Business Innovation, 35, 1–12. <https://jurnal.widyagama.ac.id/index.php/cebi/article/view/73/27>
- Nugraha, & Julias. (2019). Brand Building Pada Home Industry Di Magelang (Studi Deskriptif Kualitatif Tentang Implementasi Brand Building Menurut Duane Knapp pada Harmoni Brownies). JP FEB Unsoed, 9(1), 77–84.

- Radita Noviani & Adi Santoso (2021) Analisis Break Even Point dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok, 68 – 80
- Sulistyo, E. (n.d.). Peningkatan Produksi Pada UKM Pembuatan Pentol Bakso Ayam Menggunakan Mesin Penggiling Daging Ayam Di Desa Air Hanyut Sungailiat Bangka Proses survey ke mitra dilakukan dengan melakukan kunjungan dan. 1669–1674.
- Susanto, A., Salsabila, V. N., & Khalifa, M. A. (2022). Dampak Pandemi Covid-19 pada Kelayakan Usaha Perikanan Rajungan di Teluk Banten. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 27(3), 421–428. <https://doi.org/10.18343/jipi.27.3.422>
- Wahyuni, W., Fatih, M. L., Syahrani Hsb, R. M., Sakina, S., & Suhairi, S. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 2(2), 126–134. <https://doi.org/10.47467/visa.v2i2.960>
- Yusriansyah, I., & Santoso, B. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Software X Di Pt. Xyz. *Juminten*, 1(5), 97–108. <https://doi.org/10.33005/juminten.v1i5.205>