

STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA

TELUR ASIN RAMADANI

(Studi Kasus Pada Usaha Telur Asin Ramadanani Desa Kedungpanji
Lembeyan Magetan dan Cabang Danyang Ponorogo)

SKRIPSI



Oleh

Herlina Poppy Nurcahyani

NIM 401200051

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

2024

ABSTRAK

Nurchayani, Herlina Poppy. Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Telur Asin Ramadani (Studi Kasus Pada Usaha Telur Asin Ramadani Desa Kedungpanji Lembeyan Magetan dan Cabang Danyang Ponorogo). *Skripsi*. 2024. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Verbena Ayuningsih Purbasari, M.Pd.

Kata kunci: Studi kelayakan bisnis.

Dalam memulai sebuah usaha sangat penting untuk melakukan studi kelayakan bisnis. Karena untuk mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha yang akan dijalankan, dalam menentukan layak atau tidak usaha tersebut. Untuk memulai studi kelayakan bisnis harus melihat dari beberapa aspek studi kelayakan bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk: 1) untuk menganalisis studi kelayakan bisnis yang dilakukan oleh pemilik usaha Telur Asin Ramadani. 2) untuk menganalisis *kemlesetan* prediksi dalam studi kelayakan bisnis pemilik usaha Telur Asin Ramadani. 3) untuk menganalisis dampak studi kelayakan bisnis terhadap kelayakan usaha Telur Asin Ramadani.

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan studi kasus. Dalam hal ini teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti, yaitu melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik pengolahan data yang dilakukan menggunakan teknik *editing*, pengorganisasian data, dan analisis data. Kemudian pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi teknik.

Hasil yang di dapat dari penelitian ini antara lain: 1) Usaha pusat Telur Asin Ramadani layak untuk dijalankan karena sudah menjalankan studi kelayakan bisnis dengan baik. Sedangkan pada usaha cabang belum layak untuk dijalankan karena belum melakukan studi kelayakan dengan baik. 2) *Kemlesetan* prediksi yang terjadi pada cabang Telur Asin Ramadani dikarenakan belum sesuai aspek pasar dan pemasara, aspek keuangan, aspek teknis, serta aspek manajemen dan organisasi. 3) Dengan melakukan studi kelayakan bisnis memberikan dampak positif terhadap pemilik usaha diantaranya dapat menambah pengetahuan jika ingin membuka usaha baru harus memperhatikan aspek-aspek studi kelayakan bisnis dengan baik. Selain itu dengan menerapkan studi kelayakan bisnis juga dapat menambah wawasan bagi pemilik usaha untuk meningkatkan aspek-aspek studi kelayakan bisnis pada pusat usaha Telur Asin Ramadani.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

| NO | NAMA | NIM | JURUSAN | |
|----|-----------------------------|-----------|--------------------|--|
| 1 | Herlina Poppy Nurcahyani | 401200051 | Ekonomi Syariah | Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Telur Asin Ramadani Desa Kedungpanji Lembeyan Magetan |

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 21 Maret 2024

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Dr. Luhur Prasetyo, M.E.I.
NIP 197801122006041002

Menyetujui,

Verbena Ayuningsih Purbasari, M.Pd.
NIP 199207292020122014



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah Skripsi Berikut Ini:

Judul : Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Telur Asin Ramadani
(Studi Kasus Pada Usaha Telur Asin Ramadani Desa
Kedungpanji Lembeyan Magetan dan Cabang Danyang
Ponorogo).
Nama : Herlina Poppy Nurcahyani
NIM : 401200051
Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang
Prof. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP. 197207142000031005

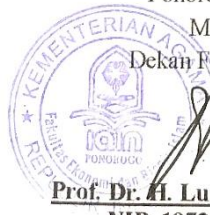
Penguji I
Ruliq Suryaningsih, M.Pd.
NIDN. 2020068801

Penguji II
Verbena Ayuningsih Purbasari, M.Pd.
NIP. 199207292020122014

()
()
()

Ponorogo, 18 April 2024

Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo




Prof. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.
NIP. 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Herlina Poppy Nurcahyani
NIM : 401200051
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Telur Asin Ramadani (Studi Kasus Pada Usaha Telur Asin Ramadani Desa Kedungpanji Lembeyan Magetan dan Cabang Danyang Ponorogo)

Menyatakan bahwa skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya penulis bersedia naskah skripsi ini dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di <https://etheses.iainponorogo.ac.id>. Adapun isi seluruh tulisan ini seperlunya menjadi tanggung jawab penulis.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 29 April 2024

Penulis



Herlina Poppy Nurcahyani

NIM 401200051

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Herlina Poppy Nurcahyani

NIM : 401200051

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

”Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Telur Asin Ramadani (Studi Kasus Pada Usaha Telur Asin Ramadani Desa Kedungpanji Lembeyan Magetan dan Cabang Danyang Ponorogo).”

Secara Keseluruhan adalah hasil/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 21 Maret 2024

Pembuat Pernyataan,



Herlina Poppy Nurcahyani

NIM 401200051

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia bisnis saat ini berkembang dengan kecepatan yang luar biasa. Banyak jenis bisnis yang hadir dalam kehidupan sehari-hari. Bagi mereka yang berjiwa wirausaha, memulai sebuah perusahaan mungkin berarti mengambil langkah menuju kehidupan yang lebih baik. Di era saat ini, bagi mereka yang berjiwa wirausaha, memulai sebuah usaha mungkin berarti mengambil langkah menuju kehidupan yang lebih baik. Terjadi peningkatan tajam dalam angka kemiskinan dan pengangguran di Indonesia karena ketidakstabilan perekonomian negara saat ini, baik di kalangan pengangguran terpelajar yang tidak mampu mendapatkan pekerjaan.

Untuk mengatasi tingginya angka pengangguran di kalangan lulusan perguruan tinggi dan untuk mengentaskan kemiskinan, pemerintah harus mengambil tindakan cepat. Untuk menjaga tingkat pengangguran dan kemiskinan tetap rendah, Indonesia sangat membutuhkan wirausaha muda dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah salah satu jenis perusahaan berbasis masyarakat yang didirikan oleh seorang perseorangan.¹ Kehadiran UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap kesejahteraan masyarakat, terutama dalam upaya mengatasi permasalahan umum, seperti tingginya kemiskinan, pengangguran skala besar, ketimpangan distribusi

¹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia (Isu-Isu Penting)*, LP3ES ed. (Jakarta, 2012), 11.

pendapatan, dan segala aspek yang kurang baik. Peran keterlibatan pemerintah terhadap UMKM di Indonesia diharapkan dapat membantu mengurangi angka pengangguran yang semakin meningkat dari tahun ke tahun. Banyak sekali lapangan pekerjaan yang diciptakan oleh sektor UMKM.² Upaya pembinaan sektor UMKM berpotensi menyerap porsi angkatan kerja yang lebih besar, meningkatkan kesejahteraan pekerja, menurunkan angka pengangguran, dan pada akhirnya berkontribusi pada pengentasan kemiskinan. Kemiskinan adalah ketidakmampuan untuk membeli makanan dan kebutuhan dasar lainnya. Indonesia mempunyai tingkat pengangguran yang tinggi dan jumlah penduduk miskin yang besar, berikut ini tabel data penduduk miskin di Indonesia yaitu:

Tabel 1. 1 Data Kemiskinan di Indonesia

| Tahun | Jumlah |
|--------------|---------------|
| 2019 | 25,14 Juta |
| 2020 | 26,42 Juta |
| 2021 | 27,54 Juta |
| 2022 | 26,16 Juta |
| 2023 | 25,90 Juta |

Sumber: <https://www.bps.go.id>

Di negara negara berkembang seperti Indonesia, kemiskinan merupakan salah satu permasalahan sosial yang selalu ada. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa tingkat kemiskinan di Indonesia naik turun dan sekarang berada pada tingkat kemiskinan yang cukup tinggi.

² Cholifah Karunia Karunia dan Unun Roudlotul Janah, "Peranan UMKM Di Desa Kajang Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Dalam Tinjauan Maqāṣid Syarī'ah," *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research*, Volume 3, Nomor 1, (2023), 54.

Maka dari itu di Indonesia masih perlu pengusaha muda dan usaha mikro, kecil, dan menengah untuk mendorong perekonomian nasional. Karena ketika dunia usaha mempekerjakan lebih banyak orang maka dapat mengurangi pengangguran, kemiskinan, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Menurunnya kesejahteraan masyarakat terjadi karena adanya kemiskinan. Dimana semakin rendah angka pengangguran maka semakin makmur pula kehidupan masyarakat. Serta sebaliknya semakin tinggi angka pengangguran di suatu daerah maka akan semakin susah pula kehidupan masyarakatnya. Pertumbuhan ekonomi yang tidak merata, meningkatnya angka kemiskinan, dan tingginya angka pengangguran merupakan penyebab terjadinya kemiskinan karena memperburuk kesenjangan sosial.³ Hal ini tidak banyak membantu pertumbuhan ekonomi, meskipun sempat terjadi penurunan. Guna memperbaiki keadaan sosial ekonomi masyarakat Indonesia, diperlukan suatu sentuhan.

Kewirausahaan dapat menjadi salah satu solusi untuk dapat mengentaskan kemiskinan. Perkembangan ekonomi Indonesia juga didukung oleh usaha-usaha yang memajukan perekonomian Indonesia. Pertumbuhan ekonomi menunjukkan seberapa besar kegiatan ekonomi menghasilkan pendapatan tambahan bagi masyarakat selama periode waktu tertentu. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Selain membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat, UMKM mampu mendongkrak pertumbuhan ekonomi pasca krisis keuangan tahun 1997, saat perusahaan besar kesulitan

³ Linda Indiyarti Putri, "Reduksi Kemiskinan Melalui Sociopreneurship," *Jurnal Islamic: Riset dan Kajian Keislaman*, Volume 6, Nomor 1, (2017), 49.

bertahan. Kemampuan untuk bertahan dan mendorong pertumbuhan ekonomi negara disebabkan oleh beberapa faktor yang menjadi keunggulan UMKM. Faktor-faktor ini termasuk penggunaan bahan baku lokal atau domestik, tenaga kerja berupah rendah, transisi yang relatif cepat ke penyesuaian bahan baku, dan orientasi pasar. Ini berbeda dengan perusahaan besar yang harus membayar upah tinggi untuk pekerjaannya. Beberapa perusahaan yang bergantung pada bahan baku impor juga kesulitan melanjutkan operasi produksi karena kenaikan bahan baku.⁴

Sebagian besar penduduk Indonesia bergantung pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) untuk menambah pendapatan mereka. Dibandingkan dengan usaha besar, usaha mikro kecil, dan menengah (UMKM) memberikan beragam manfaat, seperti inovasi pengembangan produk yang lebih cepat, kapasitas yang lebih besar untuk merekrut dan mempertahankan tenaga kerja dalam jumlah besar, serta ketangkasan dan daya tanggap yang unggul terhadap perubahan pasar.⁵ Selama bertahun-tahun perekonomian Indonesia bergantung pada usaha kecil dan menengah (UKM), yang mendorong pertumbuhan dan perubahan. Usaha kecil dan menengah (UKM) berhasil mengatasi badai keuangan tanpa memiliki dampak buruk karena operasi mereka di dunia nyata tidak terlalu terkena dampak dibandingkan usaha berbasis moneter. Untuk mengurangi kemiskinan di Indonesia juga dapat dilakukan melalui UMKM. Karena

⁴ Husein Umar, *Studi Kelayakan dalam Bisnis Jasa* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), 36.

⁵ Suyadi, Syahdanur, dan Susie Suryani, "Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis Riau," *Jurnal Ekonomi KIAT*, Volume 29, Nomor 1, (2018), 1.

usaha mikro kecil, dan menengah (UMKM) berkontribusi signifikan terhadap lapangan kerja, maka pengentasan kemiskinan melalui pengembangannya menawarkan prospek yang menjanjikan. Tetapi dalam mendirikan suatu UMKM tidak lepas dari suatu tantangan dan hambatan yang dapat mengganggu perkembangan usaha sehingga dapat mengalami kebangkrutan/gulung tikar. Sebab itu dalam memulai suatu usaha perlu melakukan studi kelayakan bisnis.

Berikut ini adalah contoh usaha yang mengalami kerugian karena belum melakukan studi kelayakan bisnis, diantaranya yaitu usaha bebek petelur di Dsn. Mbetok 2 Desa Nguri Lembeyan Magetan. Usaha bebek petelur yang dimiliki oleh Bapak Anto ini berdiri pada tahun 2019 awal. Usaha ini hanya berjalan selama kurang lebih 2 tahun karena pemilik usaha belum melakukan aspek pemasaran yang baik. Sehingga target pasar sempit. Pemasaran yang dilakukan hanya dari mulut ke mulut yang menyebabkan strategi pemasaran yang dilakukan kurang maksimal.

Usaha Lempeng Beras Mbah Sarmi di Dsn. Mbetok 2 Desa Nguri Lembeyan Magetan. Usaha lempeng beras milik Mbah Sarmi ini sudah berdiri sejak Mbah Sarmi masih muda. Lempeng beras Mbah Sarmi mengalami gulung tikar pada tahun 2021 karena belum menerapkan aspek pemasaran yang baik. Lempeng beras Mbah Sarmi hanya dipasarkan di satu pasar saja tidak diperluas lagi seperti dijual di beberapa pasar, dititipkan di toko-toko dan di promosikan lewat media sosial. Pemasaran melalui media sosial dapat meningkatkan jumlah penjualan dan dapat memudahkan dalam

mencari konsumen dengan info yang menarik dengan demikian konsumen akan tertarik dengan produk kita.

Usaha Puyuh Petelur di Dsn. Tegalrejo Desa Tunggur Lembeyan Magetan. Usaha puyuh petelur milik Bapak Suyanto ini berdiri pada tahun 2020 dan hanya berjalan sekitar 2 tahun. Usaha puyuh petelur mengalami gulung tikar karena belum menerapkan aspek keuangan dengan baik sehingga menyebabkan usaha mengalami kerugian.

Maka dari itu untuk meminimalisirkan semua hal-hal tersebut, perlu dilakukan studi yang dikenal dengan studi kelayakan bisnis. Studi Kelayakan Binis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha yang akan dijalankan, dalam menentukan layak atau tidak usaha itu dijalankan. Untuk melakukan layak atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek. Namun keputusan penilaian tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja, tetapi didasarkan pada seluruh aspek yang akan dinilai. Ukuran kelayakan masing-masing jenis usaha sangat berbeda, misalnya usaha telur asin dengan usaha pendidikan. Akan tetapi aspek yang digunakan untuk melakukan penilaian kelayakan adalah sama meskipun bidang usahanya berbeda-beda.⁶

Salah satu makanan khas Indonesia adalah telur asin, yaitu telur yang diasinkan dalam larutan garam. Telur asin dapat dijadikan pilihan oleh-oleh yang tepat. Cara pengolahannya mudah sehingga banyak penjual yang ingin menjual telur asin. Di Jawa Timur juga mulai banyak penjual yang menjual berbagai macam jenis telur asin, salah satunya Telur Asin

⁶ Sucipto Agus, *Studi Kelayakan Bisnis* (UIN-Maliki Press, 2011), 7.

Ramadani yang berada di Desa Kedungpanji Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan. Telur Asin Ramadani berdiri sejak tahun 2014. Bermula dari ide untuk menambah nilai jual telur bebek, muncul ide kreatif untuk membuat usaha telur asin dengan aneka rasa. Pada tahun 2016 owner dari telur asin mengembangkan bisnisnya dengan memperbanyak varian rasa seperti rasa yang paling hits yaitu rasa buah. Karena sebelumnya Telur Asin Ramadani hanya mempunyai beberapa rasa seperti original, kukus dan rendang, dan dari waktu ke waktu bisa menghasilkan kreativitas-kreativitas usaha dengan memodifikasi berbagai varian rasa agar berbeda dengan yang lainnya. Produksi harian telur asin sekitar 1000-1200 butir per hari. Telur Asin Ramadani dijual dengan harga Rp. 15.000 - Rp.40.000 per kotak, satu kotak ada yang berisi lima butir sampai berisi sepuluh butir, satu kotak telur bisa di *mix* antara varian original dan varian rasa lainnya. Selain dijual per kotak Telur Asin Ramadani juga dijual eceran dengan harga Rp.3000/butir pada tahun 2022. Dan pada tahun 2023 sampai sekarang naik menjadi Rp. 3500/butir.

Telur Asin Ramadani memiliki banyak macam varian rasa yang berbeda dengan telur asin pada umumnya. Varian rasa dari telur asin ramadani diantaranya varian original, kukus, original kukus bakar, rendang kukus, rending kukus bakar, soto kukus, soto kukus bakar, bawang cabe kukus, bawang cabe kukus bakar, dan ada varian rasa buah. Keadaan di pusat Telur Asin Ramadani sangat ramai dikarenakan di pusat biasanya dijadikan tempat *workshop*, dan kegiatan lainnya. Karena di pusat selain menjual produk telur asin juga terdapat kolam renang/*waterboom*, *kafe mini*,

room karaoke, playground, dan lain-lain. Untuk kualitas rasa tidak perlu diragukan lagi, Telur Asin Ramadani memiliki rasa yang lezat dan dapat dikonsumsi oleh berbagai kalangan.

Telur Asin Ramadani memiliki cabang di Kabupaten Ponorogo tepatnya di Ruko Danyang Town Square No. 6 Desa Kedungbanteng Kecamatan Sukorejo Ponorogo. Cabang dari Telur Asin Ramadani didirikan untuk memperluas penjualan telur asin. Tetapi baru berjalan sekitar kurang lebih 1 tahun cabang Telur Asin Ramadani yang berada di Ponorogo tutup. Padahal usaha yang berada di pusat masih ramai, tetapi usaha yang di cabang mengalami *kemlesetan* prediksi yang menyebabkan usaha tersebut tutup. Jika dilihat dari studi kelayakan bisnis ada beberapa aspek yang menyebabkan cabang Telur Asin Ramadani tutup. Studi kelayakan bisnis juga dapat memberikan dampak positif jika dilakukan dengan baik. Menurut Andre Setiawan studi kelayakan bisnis tidak hanya terbatas pada pendirian usaha baru, tetapi dapat juga dilakukan pada pembukaan usaha cabang baru. Maka dari itu penting dilakukan studi kelayakan bisnis pada cabang usaha baru.⁷

Berdasarkan latar belakang dan observasi oleh peneliti yang diuraikan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Telur Asin Ramadani (Studi Kasus Pada Usaha Telur Asin Ramadani Desa Kedungpanji Lembeyan Magetan dan Cabang Danyang Ponorogo).”

⁷ Andre Setiawan, “Analisis Kelayakan Bisnis Pembukaan Cabang Baru Rumah Makan Vegetarian,” *Jurnal Manajemen Maranatha*, Volume 18, Nomor 1, (2018), 70.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana studi kelayakan bisnis yang dilakukan oleh pemilik usaha Telur Asin Ramadani?
2. Mengapa masih terjadi *kemlesetan* prediksi dalam studi kelayakan bisnis pemilik usaha Telur Asin Ramadani?
3. Bagaimana dampak studi kelayakan bisnis terhadap kelayakan usaha Telur Asin Ramadani?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis studi kelayakan bisnis yang dilakukan oleh pemilik usaha Telur Asin Ramadani
2. Untuk menganalisis *kemlesetan* prediksi dalam studi kelayakan bisnis pemilik usaha Telur Asin Ramadani
3. Untuk menganalisis dampak studi kelayakan bisnis terhadap kelayakan usaha Telur Asin Ramadani

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dalam penelitian ini adalah sebagai media referensi bagi peneliti selanjutnya yang nantinya menggunakan konsep dan dasar penelitian yang sama, yaitu mengenai studi kelayakan bisnis.

2. Manfaat praktis

a. Bagi Akademik

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi dokumen dan arsip akademik yang dapat digunakan oleh civitas akademik sebagai bahan acuan.

b. Bagi Masyarakat

Hendaklah penelitian ini digunakan sebagai digunakan sebagai alat pembelajaran dan contoh praktik bisnis yang tepat untuk menjamin perkembangan sehingga bisnis tersebut dapat berkembang dan eksis dari waktu ke waktu.

c. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh para wirausahawan untuk membantu perkembangan usahanya sesuai dengan aspek-aspek yang dijelaskan dalam studi kelayakan bisnis.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini di harapkan dapat menjadi referensi untuk peneliti selanjutnya dan dijadikan penelitian terdahulu yang relevan.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Studi penelitian terdahulu dalam penelitian ini berisi tentang uraian sistematis mengenai hasil-hasil dari penelitian yang telah dibuat sebelumnya oleh peneliti terdahulu serta memiliki keterkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, yaitu:

Pertama. Penelitian yang dilakukan oleh Lala Ratu Khotimah, dan Muhammad Taufiq Abadi (2023) dengan judul “*Analisis Kelayakan Bisnis pada Toserba Saudi Pemalang Cabang Ulujami Ditinjau Dari Aspek Pasar dan Pemasaran*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 4P yaitu *Product, Price, Place, dan Promotion*, diperoleh kesimpulan bahwa Toserba Saudi cabang Ulujami layak jika dilihat dari aspek pasar dan

pemasaran.⁸ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sama-sama mengkaji tentang studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaan peneliti dengan penelitian tersebut terletak pada aspek-aspek studi kelayakan bisnis. Jika penelitian terdahulu hanya menggunakan aspek pasar dan pemasaran saja sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan semua aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis.

Kedua. Penelitian yang dilakukan oleh Anisa Triyana Bate'e, Dita Lia Septiani, Gilang Pradana, Sheila Ramadhani Krisanti, RR. Wening Ken Widodasih (2024) dengan judul "*Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Umkm Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran (Studi Kasus Sop Ayam Pak Mim Klaten Di Cikarang Selatan)*". Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat kelayakan yang cukup tinggi, terutama ketika dipertimbangkan dari perspektif pasar dan pemasarannya yang telah dikaji secara mendalam. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Sop Ayam Pak Mim Klaten memiliki potensi yang kuat untuk berhasil dalam pengembangan usahanya di beberapa wilayah di Indonesia.⁹ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sama-sama mengkaji tentang studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaan peneliti dengan penelitian tersebut terletak pada aspek-aspek studi kelayakan bisnis. Jika penelitian terdahulu hanya menggunakan aspek pasar

⁸ Lala Ratu Khotimah dan Muhammad Taufiq Abadi, "Analisis Kelayakan Bisnis pada Toserba Saudi Pemalang Cabang Ulujami Ditinjau Dari Aspek Pasar dan Pemasaran," *BISMA : Business and Management Journal*, Volume 1, Nomor 1, (2023), 59–64.

⁹ Anisa Triyana Bate'e dkk., "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Umkm Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran (Studi Kasus Sop Ayam Pak Mim Klaten Di Cikarang Selatan)," *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Volume 9, Nomor 3, (2023), 222.

dan pemasaran saja sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan semua aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis.

Ketiga. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Sultan Mubarak, Muhammad Taufiq Abadi, Devy Arisandi (2022) dengan judul “*Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Toko Roti Gembong Gedhe Cabang Pekalongan.*” Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek-aspek studi kelayakan bisnis dari aspek hukum, sumber daya manusia, manajemen, teknik dan teknologi, pemasaran dan keuangan, hasilnya menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.¹⁰ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sama-sama mengkaji tentang studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaan peneliti dengan penelitian tersebut terletak pada metode penelitiannya penelitian terdahulu menggunakan metode campuran yaitu metode kualitatif dan kuantitatif, sedangkan penelitian yang peneliti lakukan menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus.

Keempat. Penelitian yang dilakukan oleh Wahyuni, Raissa Muthia Syahrani, Sakina, Muhammad Latiful fatih, Suhairi (2022) dengan judul “*Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi.*” Hasil penelitian menunjukkan bahwa isu siklus penciptaan dan interaksi aktivitas terdiri dari penentuan teknik pembuatan, pemilihan dan penataan barang, persiapan mutu, pemilihan inovasi, kuantifikasi ruang lingkup pembuatan, penyusunan format pabrik, penataan desain, penyusunan jumlah kreasi,

¹⁰ Muhammad Sultan Mubarak, Muhammad Taufiq Abadi, dan Devy Arisandi, “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Toko Roti Gembong Gedhe Cabang Pekalongan,” *Jurnal Ilmu Manajemen*, Volume 2, Nomor 2, (2021), 2.

administrasi stok dan kualitas barang. kontrol. Konsekuensi dari sudut khusus dan mekanis adalah cara untuk memilih metodologi pembuatan, pengaturan dan kualitas barang, memutuskan batas pembuatan yang ideal, memilih inovasi yang tepat, menentukan area pabrik pengolahan untuk bisnis perakitan atau area bisnis untuk bisnis bantuan, memutuskan format di pabrik, memutuskan persiapan fungsional, stok bahan alami, dan kontrol kualitas barang.¹¹ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sama-sama mengkaji tentang studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaan peneliti dengan penelitian tersebut terletak pada aspek-aspek studi kelayakan bisnis. Jika penelitian terdahulu hanya menggunakan aspek produksi saja sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan semua aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis.

Kelima. Penelitian yang dilakukan oleh Miftakhul Khoiriyah (2018) dengan judul “*Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang.*” Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa bisnis yang paling layak yaitu bisnis Roti Bakar Sekuter 21 dimana berdasarkan hasil analisis sebelumnya bisnis ini memiliki keunggulan dibanding bisnis-bisnis lainnya yaitu memenuhi penilaian layak berdasarkan pada penilaian lima dari tujuh aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, teknis, manajemen, sosial, dan lingkungan. Selain unggul dalam penilaian menurut aspek pada studi kelayakan bisnis semua bisnis juga menjalankan kegiatan bisnisnya berdasarkan ajaran Islam yaitu dengan tidak terfokus mencari keuntungan

¹¹ Wahyuni dkk., “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi,” *Journal of Vision and Ideas*, Volume 2, Nomor 2, (2022), 126.

semata melainkan mencari berkah pada proses bisnisnya.¹² Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sama-sama mengkaji tentang studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaan peneliti dengan penelitian tersebut terletak pada aspek-aspek studi kelayakan bisnis. Jika penelitian terdahulu hanya menggunakan aspek pasar dan pemasaran, teknis, manajemen, sosial, dan lingkungan saja sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan semua aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis.

Keenam. Penelitian yang dilakukan oleh Siti Rahmadani, dan Makmur (2019) dengan judul “*Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tahu Dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan.*” Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri dari aspek produksi usaha di dinyatakan layak, karena lokasi usaha yang strategi dan mudah di jangkau oleh para konsumen, teknologi yang digunakan sudah modern, proses produksi yang mudah. Aspek pemasaran yang layak, dengan produk yang berkualitas tinggi, karena bahan baku yang di impor, harga yang terjangkau, sehingga seluruh kalangan masyarakat bisa membelinya, distribusi yang sudah cukup luas, dan promosi yang pemilik berikan cukup membuat para konsumen mengetahui produk yang dijualnya.¹³ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang

¹² Miftakhul Khoiriyah, “Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang,” *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2018), 1.

¹³ Siti Rahmadani, “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tahu Dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan,” *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, Volume 1, Nomor 1, (2019), 76.

dilakukan oleh peneliti sama-sama mengkaji tentang studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaan peneliti dengan penelitian tersebut terletak pada aspek-aspek studi kelayakan bisnis. Jika penelitian terdahulu hanya menggunakan aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan saja, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan semua aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis.

Ketujuh. Penelitian yang dilakukan oleh Intan Permata Sari (2019) dengan judul “*Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Pembuatan Tahu Di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam.*” Hasil dari penelitian bahwa ukm tahu layak untuk dijalankan. Dilihat dari aspek pemasaran dan produksi pabrik tahu ibu Lestari melaksanakan studi kelayakan bisnis ditinjau dari perspektif ekonomi Islam sudah sesuai dengan semestinya.¹⁴ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sama-sama mengkaji tentang studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaan peneliti dengan penelitian tersebut terletak pada aspek-aspek studi kelayakan bisnis. Jika penelitian terdahulu hanya menggunakan aspek pemasaran dan aspek produksi saja, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan semua aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis.

Kedelapan. Penelitian yang dilakukan oleh Ratna Puspita Sari (2019) dengan judul “*Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Emping*

¹⁴ Intan Permata Sari, “Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Pembuatan Tahu Di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam,” *Skripsi* (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2019), 80.

Melinjo Di 30a Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur.” Hasil dari penelitian ini adalah produksi emping melinjo yang telah dilaksanakan telah memenuhi studi kelayakan bisnis.¹⁵ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sama-sama mengkaji tentang studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaan peneliti dengan penelitian tersebut terletak pada aspek-aspek studi kelayakan bisnis. Jika penelitian terdahulu hanya menggunakan aspek produksi saja, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan semua aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis.

Kesembilan. Penelitian yang dilakukan oleh Iis Hasrina Pasamangi (2020) dengan Judul “*Studi Kelayakan Bisnis (Bonbon Factory).*” Hasil dari penelitian ini adalah berdasarkan hasil pengolahan data penelitian, bisnis BonBon Factory yang telah dilaksanakan berdasarkan studi kelayakan bisnis melalui aspek pasar dan pemasaran, hukum, keuangan, manajemen, dan operasi, ekonomi sosial.¹⁶ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sama-sama mengkaji tentang studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaan peneliti dengan penelitian tersebut terletak pada aspek-aspek studi kelayakan bisnis. Jika penelitian terdahulu hanya menggunakan 5 aspek saja, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan semua aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis.

¹⁵ Ratna Puspita Sari, “Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Emping Melinjo Di 30a Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur,” *Skripsi* (Lampung Timur: IAIN Metro, 2019), 61.

¹⁶ Iis Hasrina Pasamangi, “Studi Kelayakan Bisnis (Bonbon Factory),” *Skripsi* (Manado: IAIN Manado, 2020), 54.

Kesepuluh. Penelitian yang dilakukan oleh Nadya Andayani, Sri Wahyuni, dan Suhairi (2022) dengan judul “*Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM di Bidang Pangan pada Usaha Corn Dog Mozzarella dan Sosis.*” Hasil dari penelitian ini usaha Corndog mazarella & sosis ini sudah layak untuk dijalankan untuk menggerakkan ekonomi. Dalam cara menjalankannya pun terlihat tidak terlalu sulit, sehingga proses penjualannya pun tidak terlalu memakan waktu terlalu banyak. Setelah itu, modal yang diperlukan untuk menjalankan usaha Corndog mozzarella & sosis ini pun tidak terlalu banyak.¹⁷ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sama-sama mengkaji tentang studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaan peneliti dengan penelitian tersebut terletak pada aspek-aspek studi kelayakan bisnis. Jika penelitian terdahulu hanya menggunakan aspek pasar dan pemasaran saja sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan semua aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian kualitatif merupakan salah satu metode penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung mencari sebuah makna dari data yang didapatkan dari hasil sebuah penelitian. Penelitian kualitatif adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang

¹⁷ Nadya Andayani dan Sri Wahyuni, “Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM di Bidang Pangan pada Usaha Corn Dog Mozzarella dan Sosis,” *Journal of Visions and Ideas*, Volume 2, Nomor 2, (2022), 143.

fenomena atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting yang alamiah. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan setting tertentu yang ada di dalam kehidupan riil (alamiah) dengan maksud menginvestigasi dan memahami fenomena apa yang terjadi, mengapa terjadi, dan bagaimana terjadinya. Penelitian yang menggunakan berbagai metodologi terkini dalam konteks alamiah dengan tujuan memahami suatu fenomena aktual dikenal dengan penelitian kualitatif. Menemukan dan mendeskripsikan tindakan yang dilakukan dan dampaknya terhadap kehidupan secara naratif adalah tujuan penelitian kualitatif.¹⁸

Peneliti menggunakan pendekatan studi kasus ketika ingin memahami isu, kejadian, atau fenomena menarik dalam latar kehidupan nyata dan autentik. Selain itu, studi kasus memungkinkan para peneliti untuk mendapatkan pemahaman komprehensif tentang rangkaian peristiwa atau kejadian tertentu. Seseorang mungkin lebih memahami dan terbantu dalam masalah yang di hadapi untuk mencapai pertumbuhan pribadi dan pemecahan masalah dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Dengan objek penelitian ini yang akan peneliti analisis adalah kelayakan bisnis pada usaha mikro kecil dan menengah dengan objek penelitian di usaha Telur Asin Ramadani.¹⁹

¹⁸ Muhammad Rijal Fadli, "Memahami desain metode penelitian kualitatif," *Jurnal Humanika* vol 21, no. 1 (2021): 35.

¹⁹ Fakultas Psikologi, Universitas Airlangga, Surabaya dkk., "Tinjauan sistematis studi kasus dalam penelitian kualitatif," *Mediapsi* vol 7, no. 2 (2021): 119–29.

2. Kehadiran Peneliti

Pada penelitian kualitatif tidak bisa dipisahkan dari pengamatan berperan serta, karena dalam hal ini penelitalah yang berperan untuk menentukan keseluruhan skenarionya. Oleh karena itu kehadiran peneliti berperan penting sebagai instrumen kunci, peneliti berperan sebagai pengamat penuh yang akan langsung terjun ke lokasi, yaitu pada usaha pusat Telur Asin Ramadani yang terletak di RT. 11/RW. 2 Dsn. Pulorejo Desa Kedungpanji Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan dan cabang Danyang Ponorogo. Kehadiran peneliti sangat penting karena peneliti berperan sebagai instrumen penelitian. Jadi peneliti harus hadir di lapangan untuk berinteraksi secara langsung dengan subjek penelitian. Kehadiran peneliti di lapangan adalah sebagai *human instrument*, berfungsi untuk menetapkan fokus penelitian, memilih informan sumber data, melakukan pengumpulan data, menganalisis data, menafsirkan data, dan membuat kesimpulan atas apa yang ditemukan. Penelitian diawali dengan penyelidikan pendahuluan untuk memastikan keadaan obyek secara umum dan menyeluruh.²⁰

3. Lokasi/Tempat Penelitian

Lokasi penelitian berada di usaha pusat Telur Asin Ramadani yang terletak di RT. 11/RW. 2 Dsn. Pulorejo Desa Kedungpanji Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan dan cabang Danyang Ponorogo. Alasan peneliti memilih lokasi ini karena adanya masalah yang penting untuk

²⁰ Isnaini Afrita, Ali Imron, dan Imron Arifin, "Manajemen Hubungan Sekolah Dengan Dunia Usaha Dan Industri Dalam Meningkatkan Prestasi Belajar Peserta Didik Sekolah Menengah Vokasional," *Jurnal Administrasi dan Manajemen Pendidikan* vol 1, no. 3 (2018): 313–19.

diteliti yaitu Telur Asin Ramadani memiliki usaha cabang yang berada di Kabupaten Ponorogo. Tetapi cabang tersebut hanya berjalan sekitar kurang lebih satu tahun saja. Padahal usaha yang berada di pusat masih ramai. Maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti masalah tersebut menggunakan studi kelayakan bisnis dengan aspek-aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis.

4. Data dan Sumber Data

Sumber data yang akan dianalisis dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini bersumber dari:

a. Data primer

Data primer adalah data-data utama yang didapatkan dari subjek penelitian secara langsung dari wawancara dengan pemilik usaha, karyawan perusahaan, serta yang dapat menunjang pembahasan skripsi ini. Sumber data primer itu sendiri adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data-data yang bukan didapatkan atau diperoleh dari subjek penelitian atau sumber pertama yang digunakan untuk penelitian. Data sekunder ini merupakan tambahan terhadap data primer serta sebagai penunjang yang diperoleh dari informasi yang berkaitan dengan penelitian. Sumber data sekunder diperoleh

dari sumber bahan bacaan, seperti buku-buku, media elektronik atau internet, letak geografis desa maupun keadaan demografis desa.²¹

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.²² Pengumpulan data adalah langkah pertama dalam setiap proses analisis data. Observasi, wawancara dan dokumentasi adalah cara utama pengumpulan dan analisis data penelitian. Pengumpulan data dilakukan dalam jangka waktu harian hingga bulanan, sampai data yang terkumpul berjumlah banyak dan bervariasi. Serta untuk memperoleh data primer dengan cara penelitian langsung ke pusat Telur Asin Ramadani di Desa Kedungpanji Lembeyan Magetan sebagai objek penelitian, yaitu dengan cara:

a. Observasi

Salah satu cara mengumpulkan informasi untuk suatu penelitian adalah dengan melakukan observasi lewat pengamatan. Definisi lain dari observasi adalah perhatian yang terfokus terhadap kejadian, gejala, atau sesuatu.²³ Peneliti melakukan pengamatan dan meninjau kegiatan perusahaan untuk memperoleh gambaran yang nyata

²¹ Abdul Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: CV Harfa Creative, 2023), 6.

²² Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu Group Yogyakarta, 2020), 120.

²³ Feny Rita Fiantika, *Metode Penelitian Kualitatif* (Sumatera Barat: PT Global Eksekutif Teknologi, 2022), 21.

mengenai operasi perusahaan serta memperoleh sejumlah data dan informasi terkait objek yang diamati.

b. Wawancara

Wawancara adalah kegiatan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu subjek tertentu melalui sesi tanya jawab antara dua individu. Salah satu cara untuk mendapatkan informasi adalah dengan melakukan wawancara, yang terdiri dari serangkaian pertanyaan yang diajukan dan dijawab secara lisan. Tujuan menggabungkan metode observasi dengan wawancara mendalam adalah untuk mendapatkan informasi yang lebih tepat.²⁴ Wawancara adalah suatu metode pengumpulan informasi untuk suatu penelitian, meskipun pada kenyataannya wawancara itu tampak seperti percakapan dengan pertanyaan dan tanggapan yang dipertukarkan secara langsung. Wawancara menggunakan teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan suatu permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal yang mendalam dari responden.²⁵

Peneliti melakukan wawancara dengan pemilik usaha, karyawan serta masyarakat sekitar untuk memperoleh informasi yang valid dan sesuai dengan topik yang ditanyakan dengan menggunakan jenis wawancara terstruktur atau mendalam.

²⁴ Feny Rita Fiantika, 13.

²⁵ Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, 138.

c. Dokumentasi

Salah satu cara pengumpulan informasi adalah dengan dokumentasi, yang dapat dilakukan secara visual, verbal, atau tertulis.²⁶ Maksud dari dokumentasi adalah mencari data berupa catatan, transkrip, buku-buku, surat kabar, agenda, dan sebagainya yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis dalam menjalankan sebuah usaha sehingga dapat meningkatkan produksi telur asin. Penggunaan metode ini memungkinkan pengumpulan bukti nyata yang dapat digunakan dalam suatu penelitian.

6. Teknik Pengolahan Data

Data yang diperoleh kemudian diolah dengan metode sebagai berikut:

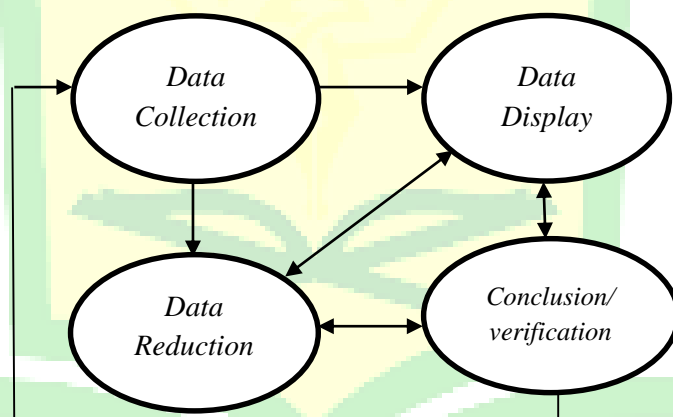
- a. *Editing*, yakni memeriksa ulang seluruh data yang dikumpulkan untuk keakuratan, kelengkapan, keterbacaan, kejelasan antara satu dengan yang lain, relevansi dan keseragaman satuan atau kelompok data.
- b. Pengorganisasian data, yakni merumuskan dan mensistematisasi pertanyaan-pertanyaan dalam perumusan masalah.
- c. Analisis data, yakni pengumpulan data dan dilanjutkan dengan verifikasi terus-menerus hingga semua data yang diperlukan diperoleh, dan pada saat itulah kesimpulan akhir dapat diambil.²⁷

²⁶ Feny Rita Fiantika, *Metode Penelitian Kualitatif*, 14.

²⁷ Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Muamalah* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010), 152–153.

7. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan yang dilakukan oleh peneliti dalam mengolah data agar menjadi informasi yang berguna untuk penelitian. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif Milles dan Huberman dengan tahap-tahap meliputi: pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi.²⁸ Berikut merupakan gambar komponen analisis data interaktif yaitu:



Gambar 1. 1 Komponen Analisis Data Interaktif

a. Pengumpulan Data (*Data Collection*)

Tahap awal dalam melakukan analisis data adalah pengumpulan data. Data-data dari penelitian dikumpulkan dari metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pengumpulan data dilakukan dengan jangka waktu tertentu baik harian hingga bulanan, atau sampai semua data terkumpul.

²⁸ Miles, M. B. & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook* (2nd ed). Thousand Oaks, California: SAGE Publications, Inc. Retrieved from <http://library1.org/ads/F3B942234A4F871DABBBCE6AC7CA928E>

b. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Pada reduksi data meliputi proses seleksi, pemfokusan, penyederhanaan atau pembentukan data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi agar relevan dengan masalah yang akan diteliti. Reduksi data dilakukan dengan menulis ringkasan, menghilangkan data yang tidak diperlukan, mengelompokkan data, membuat sekat data serta menulis catatan. Dalam hal ini peneliti membuat transkrip wawancara.

c. Penyajian Data (*Data Display*)

Pada tahap ini dilakukan dengan mengatur data yang sudah melalui tahap reduksi. Penyajian data adalah proses mengatur kumpulan data yang diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi sehingga dapat ditarik kesimpulan.

d. Penarikan kesimpulan/verifikasi (*Conclusion/verification*)

Tahap ini merupakan tahap terakhir dalam melakukan analisis data. Kesimpulan/verifikasi disusun berdasarkan hasil temuan data yang diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Setelah kesimpulan disusun peneliti dapat mengecek kembali proses penyajian data untuk memastikan bahwa data sudah tidak ada kesalahan.

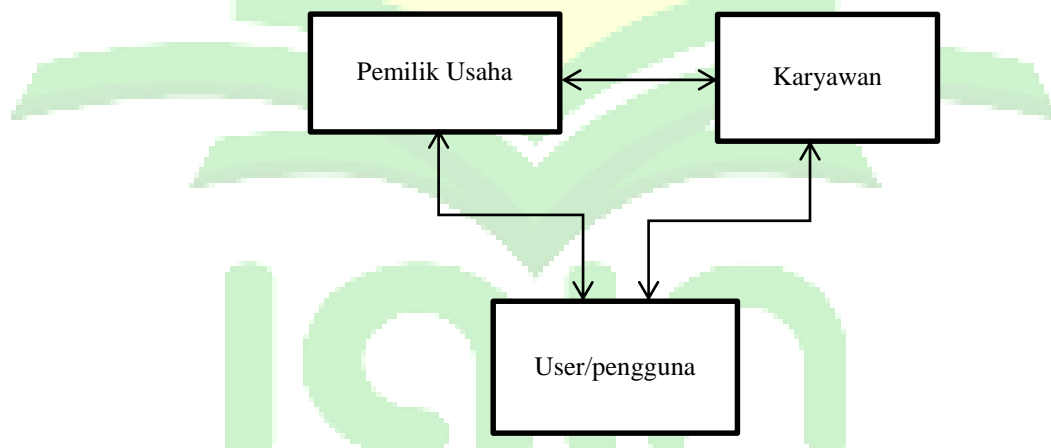
8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Triangulasi adalah metode yang digunakan peneliti untuk memastikan keakuratan datanya. Ini melibatkan penggunaan beberapa sumber informasi untuk memverifikasi atau membandingkan data satu

sama lain. Dalam hal ini peneliti menggunakan triangulasi sumber dan teknik pengumpulan data sebagai pengecekan keabsahan data.²⁹

Menurut Sugiyono menyatakan bahwa triangulasi teknik yaitu peneliti menggunakan teknik pengumpul data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Peneliti menggunakan teknik observasi sumber, wawancara dan dokumentasi untuk sumber data yang sama. Adapun triangulasi sumber adalah mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.³⁰

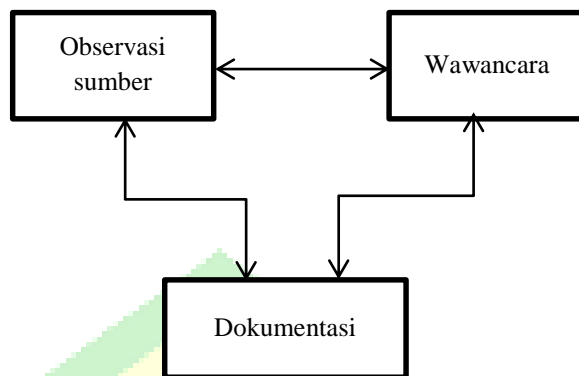
Dalam hal ini data diambil dari beberapa sumber yaitu pemilik usaha, karyawan Telur Asin Ramadani serta user/pengguna. Dengan adanya perbandingan sumber tersebut maka akan diketahui tingkat validasi dari data.



Gambar 1. 2 Triangulasi dengan tiga sumber data

²⁹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004), 330.

³⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2011), 331.



Gambar 1. 3 Triangulasi dengan teknik pengumpulan data

Triangulasi pada prinsipnya merupakan model pengecekan data untuk menentukan apakah sebuah data benar-benar tepat menggambarkan fenomena pada sebuah penelitian.

G. Sistematika Pembahasan

BAB I Pendahuluan, bab ini berfungsi sebagai gambaran umum untuk memberi pola pemikiran bagi keseluruhan skripsi, yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II Studi Kelayakan Bisnis, bab ini berfungsi sebagai teori yang mana akan dijadikan acuan dalam analisis data dan sesuai dengan rumusan masalah serta data yang akan di kaji, yaitu mengenai analisis studi kelayakan bisnis dan aspek-aspek studi kelayakan bisnis.

BAB III Paparan Data, bab ini berfungsi memaparkan dan menjelaskan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian sesuai rumusan masalah, yaitu studi kelayakan bisnis pada usaha Telur Asin Ramadani.

BAB IV Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Telur Asin Ramadani, bab ini berfungsi sebagai penjabar tentang analisis data-data studi kelayakan bisnis pada usaha Telur Asin Ramadani.

BAB V Penutup, bab ini berfungsi menjelaskan kesimpulan dari rumusan masalah yaitu kesimpulan dari studi kelayakan bisnis pada usaha Telur Asin Ramadani.



BAB II

STUDI KELAYAKAN BISNIS

A. Studi Kelayakan Bisnis

1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar Studi kelayakan bisnis adalah Suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Mempelajari secara mendalam artinya meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung, dan dianalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu. Penelitian yang dilakukan terhadap usaha yang akan dijalankan dengan ukuran tertentu, sehingga diperoleh hasil maksimal dari penelitian tersebut.¹

Studi kelayakan bisnis ini sangat penting dilakukan pada sebuah usaha, baik itu usaha cabang. Menurut Andre Setiawan analisis kelayakan bisnis tidak hanya terbatas pada pendirian usaha baru, tetapi dapat juga dilakukan pada pembukaan usaha cabang baru. Maka dari itu penting dilakukan studi kelayakan bisnis pada cabang usaha baru.²

Untuk menentukan layak tidaknya suatu usaha juga dapat dilihat dari berbagai aspek. Setiap aspek dapat dikatakan layak jika memiliki suatu standar nilai tertentu, namun keputusan penilaian tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. Penilaian untuk menentukan kelayakan harus

¹ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi* (Jakarta: Prenada Media Group, 2003), 7.

² Andre Setiawan, "Analisis Kelayakan Bisnis Pembukaan Cabang Baru Rumah Makan Vegetarian," *Jurnal Manajemen Maranatha*, Volume 18, Nomor 1, (2018), 70.

didasarkan kepada beberapa aspek yang akan dinilai nantinya. Penilaian masing-masing aspek nantinya harus dinilai secara keseluruhan bukan berdiri sendiri.³

2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Sebelumnya telah dibahas pengertian studi kelayakan bisnis. Dan agar usaha dapat dijalankan dengan tidak sia-sia atau dengan kata lain tidak membuang uang, tenaga, atau pikiran secara percuma serta tidak menimbulkan masalah yang di masa yang akan datang serta dengan adanya usaha atau bahkan dapat memberikan berbagai keuntungan serta manfaat kepada berbagai pihak. Paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan bisnis, yaitu:⁴

a. Menghindari risiko kerugian

Untuk mengatasi risiko kerugian di masa yang akan datang, karena di masa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini, fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan risiko yang tidak kita inginkan, baik risiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat di kendalikan.

³ A. Rusdiana, *Kewirausahaan Teori dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 211.

⁴ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, 12.

b. Memudahkan perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek akan dijalankan, di mana lokasi proyek akan dibangun, siapa saja yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan. Yang jelas dalam perencanaan sudah terdapat jadwal pelaksanaan usaha, mulai dari usaha dijalankan sampai waktu tertentu.

c. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus dikerjakan. Kemudian pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun. Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

d. Memudahkan pengawasan

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak

melenceng dari rencana yang telah disusun.⁵ Pelaksana pekerjaan bisa sungguh-sungguh melakukan pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasi, sehingga pelaksanaan pekerjaan tidak terhambat oleh hal-hal yang tidak perlu.

e. Memudahkan pengendalian

Jika dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka apabila terjadi suatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke jalan yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.⁶

3. Lembaga-lembaga Yang Memerlukan Studi Kelayakan Bisnis

Hasil penilaian melalui studi kelayakan ini sangat diperlukan dan dibutuhkan oleh berbagai pihak terutama pihak-pihak yang berkepentingan terhadap usaha yang akan dijalankan. Perusahaan yang melakukan studi kelayakan akan bertanggung jawab terhadap hasil yang mereka katakan layak, sehingga pihak-pihak yang berkepentingan merasa yakin dan sangat percaya dengan hasil studi kelayakan yang telah dilakukan. Adapun pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan tersebut antara lain:

⁵ Kasmir dan Jakfar, 13.

⁶ Kasmir dan Jakfar, 14.

a. Pemilik usaha

Para pemilik perusahaan sangat berkepentingan terhadap hasil dan analisis studi kelayakan yang telah dibuat, hal ini disebabkan para pemilik tidak mau jika sampai dana yang ditanamkan akan mengalami kerugian. Oleh sebab itu, hasil studi kelayakan yang sudah dibuat benar-benar dipelajari oleh para pemilik, apakah akan memberikan keuntungan atau tidak.

b. Kreditur

Jika uang tersebut dibiayai oleh dana pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya, maka pihak mereka pun sangat berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan yang telah dibuat. Bank atau lembaga keuangan lainnya tidak mau sampai kreditnya atau pinjaman yang diberikan akan macet, akibat usaha atau proyek tersebut sebenarnya tidak layak untuk dijalankan. Oleh karena itu, untuk usaha-usaha tertentu pihak perbankan akan melakukan studi kelayakan terlebih dahulu secara mendalam sebelum pinjaman dikururkan kepada pihak peminjam.

1) Pemerintah

Bagi pemerintah pentingnya studi kelayakan adalah untuk meyakinkan apakah bisnis yang akan dijalankan akan memberikan manfaat baik bagi perekonomian secara umum.⁷ Kemudian bisnis juga harus memberikan manfaat kepada masyarakat luas, seperti penyediaan lapangan pekerjaan.

⁷ Kasmir dan Jakfar, 15.

2) Masyarakat luas

Bagi masyarakat luas dengan adanya bisnis, terutama bagi masyarakat sekitarnya akan memberikan manfaat seperti tersedia lapangan kerja, baik bagi pekerja di sekitar lokasi usaha maupun bagi masyarakat lainnya.

3) Manajemen

Perlu kita ketahui bahwa dengan adanya sebuah aktivitas manajemen dapat melahirkan sebuah pencapaian keberhasilan sesuai dengan visi dan misi yang dijalankan.⁸ Hasil studi kelayakan bisnis merupakan ukuran kinerja bagi pihak manajemen perusahaan untuk menjalankan apa-apa yang sudah di tugaskan. Kinerja ini dapat dilihat dari hasil yang telah dicapai, sehingga terlihat prestasi kerja pihak manajemen yang menjalankan usaha.

B. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

1. Aspek Hukum

a. Pengertian Aspek Hukum

Aspek hukum mengkaji tentang legalitas bisnis yang akan dibangun dan dioperasikan, ini berarti bahwa setiap bisnis yang akan didirikan harus memenuhi hukum dan tata peraturan yang berlaku di wilayah tersebut. Untuk memulai studi kelayakan usaha pada umumnya dimulai dari aspek hukum, walaupun banyak pula yang melakukannya dari aspek lain. Tujuan dari aspek hukum adalah

⁸ Rifaldi Dwi Syahputra dan Nuri Aslami, "Prinsip-Prinsip Utama Manajemen George R. Terry," *Manajemen Kreatif Jurnal*, Volume 1, Nomor 3, (2023), 52.

untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Penelitian ini sangat penting mengingat sebelum usaha tersebut dijalankan, maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terlebih dahulu sudah terpenuhi.

Aspek hukum dapat dikatakan bagus menurut Kasmir dan Jakfar jika sudah memenuhi segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terpenuhi terlebih dahulu.⁹

b. Jenis-jenis Badan Hukum Usaha

Jenis badan hukum yang ada di Indonesia sangat beragam mulai dari perusahaan perseorangan, firma sampai kepada bentuk koperasi. Masing-masing badan hukum memiliki kelebihan dan kelemahan tersendiri. Kelebihan dan kelemahan dapat dilihat dari luasnya bidang usaha yang akan dijalankan, modal yang dimiliki, batas tanggung jawab dan kewajiban masing-masing pemilik, serta pembagian keuntungan masing-masing badan usaha. Sebagai contoh dalam hal tanggung jawab antara perusahaan yang berbentuk perusahaan perseorangan tentu berbeda dengan Perseroan Terbatas (PT). Dalam perusahaan yang berbentuk perusahaan perseorangan tanggung jawab pemilik modal tidak terbatas jika perusahaan mengalami kebangkrutan, sedangkan dalam perusahaan berbentuk Perseroan Terbatas tanggung jawabnya hanya sebatas modal yang

⁹ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, 24.

disetor ke perusahaan. Dalam praktiknya jenis badan hukum yang ada di Indonesia sebagai berikut:¹⁰

1) Perseorangan

Usaha perseorangan di Indonesia berkembang bagaikan jamur di musim hujan. Tumbuh berkembang. Pelaku ekonomi ini sangat memengaruhi perkembangan perekonomian di negeri ini. Aktivasnya sangat luas dan hampir mempengaruhi seluruh kehidupan masyarakat dan negara. Fenomena ini dapat terlihat dari situasi pasar dan volume perdagangan atau industri nasional yang semakin besar, peningkatan pengetahuan dan teknologi yang mengacu kearah modernisasi, dan pungutan pajak yang terbesar dari negara adalah dari kegiatan dunia usaha. Disamping itu, aktivasnya menjadi tumpuan bagi masyarakat, khususnya para pengusaha dan pekerja untuk mendapatkan rezeki, berupa keuntungan yang dihasilkan perusahaan. Usaha perseorangan di Indonesia berwujud Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Usaha perseorangan merupakan salah satu bentuk bisnis yang dimiliki oleh satu orang. Umumnya usaha perseorangan memiliki modal kecil, jenis produk dan jumlah produksinya terbatas, tenaga kerja sedikit, alat produksi dan teknologinya cukup sederhana.¹¹

¹⁰ Kasmir dan Jakfar, 25.

¹¹ Nasrullah, "Eksistensi Usaha Perseorangan Pasca Lahirnya UU Cipta Kerja," *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan*, Volume 6, Nomor 2, (2022), 2488.

2) Firma (Fa)

Firma sebagai persekutuan adalah kerja sama diantara orang yang bersifat pertemanan atau perkawanan ataupun persekutuan, bisa teman sesama profesi atau teman dalam perdagangan. Untuk mendirikan firma terdiri dari dua cara Pertama melalui akta resmi dan yang kedua akta di bawah tangan Jika melalui akta resmi, maka proses selanjutnya harus sampai di berita negara. Namun jika memilih akta di bawah tangan proses ini tidak perlu, cukup melalui kesepakatan pihak pihak terlibat. Kepemimpinan firma berada sepenuhnya di tangan pemilik sekaligus bertanggung jawab terhadap segala risiko yang mungkin timbul, seperti masalah utang piutang. Modal firma diperoleh dari mereka yang terlibat dalam firma, Sama seperti halnya perusahaan perseorangan tujuan firma adalah untuk mencari keuntungan. Perolehan dana dari pihak luar cukup me mungkinkan dan relatif lebih mudah jika dibandingkan dengan perusahaan perseorangan.¹²

3) Perseroan Komanditer (CV)

Perseroan komanditer (CV) merupakan suatu persekutuan yang didirikan oleh beberapa orang yang masing-masing menyerahkan sejumlah uang dalam jumlah yang tidak perlu sama.

Sekutu dalam perseroan komanditer ini ada dua macam, ada yang disebut sekutu komplementer yaitu orang-orang yang bersedia

¹² Annurdi, "Tanggung Jawab Sekutu Firma Atas Kepailitan," *Tanjungpura Law Journal*, Volume 1, Nomor 1, (2017), 16.

untuk mengatur perusahaan dan sekutu komanditer yang mempercayakan uangnya dan bertanggung jawab terbatas kepada kekayaan yang di ikutsertakan dalam perusahaan.¹³

CV memiliki karakteristik yang berbeda dengan perusahaan persekutuan lainnya. Perbedaan yang paling mencolok dari CV terletak pada adanya sekutu komanditer dan sekutu komplementer yang dimana sekutu komplementer berwenang sebagai sekutu yang mengurus sedangkan sekutu komanditer berwenang sebagai sekutu yang memasukkan uang atau benda ke dalam persekutuan sebagai pemasukan dan berhak atas keuntungan dari persekutuan tersebut.

4) Perseroan Terbatas (PT)

Perseroan terbatas adalah suatu bentuk usaha berbadan hukum, yang pada awalnya dikenal dengan nama *naamloze vennootschap* (NV). Istilahnya “terbatas” di dalam perseroan terbatas tertuju pada tanggung jawab pemegang saham yang hanya terbatas pada nilai nominal dari semua saham yang dimilikinya. Asas dalam pendirian perseroan terbatas adalah setiap perseroan didirikan berdasarkan perjanjian (kontrak) dan harus dilakukan oleh minimal dua orang atau lebih sebagai pemegang saham. Dengan demikian sesungguhnya antara para pendiri di satu pihak dan perseroan di lain pihak terjadi hubungan

¹³ Sugiyanto, Luh Nadi, dan I Ketut Wenten, *Studi Kelayakan Bisnis* (Banten: YPSIM, 2020), 192.

keanggotaan, dan oleh karena itu perbuatan hukum pendirian oleh para pendiri sekaligus mengakibatkan terjadinya penyertaan oleh semua pendiri dalam perseroan selaku persekutuan modal. Jadi dimungkinkan dalam mendirikan perseroan terbatas, badan hukum dapat melakukan perjanjian sehingga tampil sebagai pendiri perseroan.¹⁴

5) Perusahaan Negara

Perusahaan negara (PN) adalah perusahaan yang didirikan berdasarkan undang-undang Modal untuk mendirikan PN adalah atas kekayaan negara yang dipisahkan dan tidak dipisahkan atas saham. Perusahaan negara dipimpin oleh seorang kepala atau direksi yang diangkat oleh pemerintah. Perusahaan negara dibagi ke dalam beberapa jenis antara lain perusahaan jawatan (Perjan), perusahaan umum (Perum), dan Perusahaan Perseroan (Persero).¹⁵

6) Perusahaan Daerah

Perusahaan Daerah adalah kesatuan produksi yang bersifat memberi jasa, menyelenggarakan pemanfaatan umum, memupuk pendapatan. Tujuan perusahaan daerah untuk turut serta melaksanakan pembangunan daerah khususnya dan pembangunan kebutuhan rakyat dengan mengutamakan industrialisasi dan ketentraman serta ketenangan kerja menuju

¹⁴ Niru Anita Sinaga, "Hal-Hal Pokok Pendirian Perseroan Terbatas Di Indonesia," *Jurnal Ilmiah Hukum Digantara*, Volume 8, Nomor 2, (2018), 36.

¹⁵ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, 30.

masyarakat yang adil dan makmur. Perusahaan daerah bergerak dalam lapangan yang sesuai dengan urusan rumah tangganya menurut perundang-undangan yang mengatur pokok-pokok pemerintahan daerah.¹⁶

7) Yayasan

Yayasan adalah badan hukum yang terdiri atas kekayaan yang dipisahkan dan diperuntukan untuk mencapai tujuan tertentu dibidang sosial, keagamaan, dan kemanusiaan yang tidak mempunyai anggota.¹⁷

8) Koperasi

Koperasi adalah suatu perkumpulan dari sejumlah orang yang bergabung secara suka rela untuk mencapai suatu tujuan yang sama melalui pembentukan suatu organisasi yang diawasi secara demokratis, melalui penyetoran suatu kontribusi yang sama untuk modal yang yang diperlukan dan melalui pembagian risiko serta manfaat yang wajar dari usaha, dimana para anggotanya berperan secara aktif.

Prinsip koperasi adalah anggota koperasi merupakan pemilik sekaligus pengguna jasa koperasi. Pada sisi yang lain pengelolaan koperasi yang didasarkan pada prinsip koperasi mempunyai peran yang sangat setrategis dalam perekonomian Indonesia, diakui

¹⁶ Edie Sugiarto, "Analisis Kontribusi Perusahaan Daerah Pasar Terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Lamongan," *Jurnal Manajemen*, Volume 1, Nomor 3, (2016), 167.

¹⁷ Diyani Ade Rizky dan Yazid Yud Padmono, "Analisis Penerapan PSAK No. 45 Pada Yayasan Masjid Al Falah Surabaya," *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, Volume 2, Nomor 7, (2013), 2.

bahwa sampai dengan saat ini perkembangan koperasi tidak seperti di negara lain, seperti negara Jerman, Jepang dan negara lainya. Modal koperasi terdiri dari modal sendiri dan modal pinjaman. Tujuan koperasi adalah untuk membangun dan mengembangkan potensi kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.¹⁸

c. Jenis-jenis Izin Usaha

Kegiatan usaha di mana pun selalu memerlukan berbagai dokumen penunjang usaha beserta izin-izin yang diperlukan sebelum menjalankan kegiatannya. Dokumen dan izin-izin ini diperlukan bertujuan guna melindungi kepentingan perusahaan itu sendiri dari berbagai hal. Kemudian, dokumen dan izin-izin ini juga diperlukan bagi instansi tertentu sebagai data untuk melakukan berbagai pengawasan terhadap jalannya kegiatan usaha tersebut dari berbagai penyimpangan yang mungkin terjadi. Juga untuk memudahkan instansi tertentu untuk mengambil tindakan tertentu, sehingga tidak menimbulkan kerugian kepada pihak-pihak tertentu pula apabila perusahaan melakukan penyimpangan. Oleh karena itu, bagi pembuat studi kelayakan bisnis masalah izin-izin perlu segera diurus sebelum usaha dijalankan. Dalam praktiknya terdapat beragam izin. Banyaknya izin dan jenis-jenis izin yang dibutuhkan

¹⁸ Aji Basuki Rohmat, "Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Koperasi Dalam Undang-Undang Koperasi (Studi Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 dan Undang-Undang No. 17 Tahun 2012)," *Jurnal Pembaharuan Hukum*, Volume 2, Nomor 1, (2015), 139.

tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Adapun izin yang dimaksud adalah:

- 1) Tanda daftar perusahaan (TDP)
- 2) Nomor pokok wajib pajak (NPWP)
- 3) Izin-izin usaha
- 4) Sertifikat tanah atau surat-surat berharga yang dimiliki.¹⁹

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

a. Pengertian Pasar dan Pemasaran

Menurut Kasmir dan Jakfar Pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling memengaruhi satu sama lainnya. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar. Pengertian lain yang lebih luas tentang pasar adalah himpunan pembeli nyata dan pembeli potensial atas suatu produk. Pemasaran dapat pula diartikan sebagai upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu.²⁰

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting dalam dunia usaha. Kondisi usaha seperti sekarang ini, pemasaran merupakan pendorong untuk meningkatkan penjualan, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Pengetahuan mengenai

¹⁹ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, 32.

²⁰ Kasmir dan Jakfar, 44.

pemasaran menjadi penting bagi perusahaan pada saat dihadapkan pada beberapa permasalahan, seperti menurunnya pendapatan perusahaan yang disebabkan oleh menurunnya daya beli konsumen terhadap suatu produk sehingga mengakibatkan melambatnya pertumbuhan perusahaan.²¹

Aspek pasar dan pemasaran dapat dikatakan bagus menurut Kasmir dan Jakfar jika dapat meningkatkan penjualan dan laba. Dengan meningkatnya omzet penjualan maka keuntungan atau laba dapat meningkat sesuai dengan target pasar yang telah ditetapkan.

b. Tujuan Perusahaan Dalam Pemasaran

Kotler mengemukakan bahwa pemasaran mempunyai tujuan membangun hubungan jangka panjang yang saling memuaskan dengan pihak-pihak yang memiliki kepentingan utama pelanggan, pemasok, distributor dalam rangka mendapatkan serta mempertahankan referensi dan kelangsungan bisnis jangka panjang.²² Tujuan perusahaan memproduksi atau memasarkan suatu produk, baik perusahaan dagang ataupun jasa selalu berpatokan kepada apa yang ingin dicapai oleh perusahaan tersebut. Tujuan perusahaan dalam memasarkan produknya ini dapat bersifat jangka pendek atau jangka panjang. Penentuan sasaran perusahaan dalam memasarkan produknya sangat penting untuk diketahui, sehingga

²¹ M. Zidny Nafi' Hasbi dkk., "Strategi Pemasaran Usaha Pp. Riyadlul Jannah Pacet Mojokerto Perspektif Ilmu Ekonomi Syariah," *Jurnal Riset Entrepreneurship*, Volume 4, Nomor 2, (2021), 19.

²² Kotler Philip dan Keller K Lane, *Manajemen Pemasaran* (New jersey: Prentice Hall, 2007), 15.

dapat disusun target yang akan dicapai melalui berbagai strategi pemasaran yang akan diterapkan nantinya. Jika tujuan perusahaan sudah kita ketahui, maka dapatlah kita susun strategi pemasaran yang akan kita jalankan untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi ini pun dapat bersifat jangka pendek, menengah maupun untuk jangka panjang sesuai dengan rencana yang telah disusun.

Secara khusus dalam aspek pasar dan pemasaran bahwa tujuan perusahaan untuk memproduksi atau memasarkan produknya dapat di kategorikan sebagai berikut:²³

1) Untuk meningkat penjualan dan laba

Artinya, tujuan perusahaan dalam hal ini bagaimana caranya memperbesar omzet penjualan dari waktu ke waktu. Dengan meningkatnya omzet penjualan, maka diharapkan keuntungan atau laba juga dapat meningkat sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

2) Untuk menguasai pasar

Untuk perusahaan jenis ini jelas tujuannya bagaimana caranya menguasai pasar yang ada dengan cara memperbesar *market share*nya untuk wilayah tertentu. Peningkatan *market share* dapat dilakukan dengan berbagai cara, baik dengan cara mencari atau menciptakan peluang baru atau merebut *market share* pesaing yang ada.

²³ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, 42.

3) Untuk mengurangi saingan

Tujuan perusahaan model ini adalah dengan cara menciptakan produk sejenis dengan mutu yang sama tetapi harga lebih rendah dari produk utama. Tujuannya adalah untuk mengurangi saingan dan antisipasi terhadap kemungkinan pesaing baru yang akan masuk ke dalam industri tersebut.

4) Untuk menaikkan prestise produk tertentu di pasaran

Dalam hal produk tertentu, terutama untuk produk kelas tinggi. Tujuan perusahaan memasarkan adalah untuk meningkatkan *prestise* produk di depan pelanggannya dengan cara promosi atau cara lainnya. Cara lainnya juga dilakukan dengan meningkatkan mutu, selera yang sesuai dengan keinginan konsumen.

5) Untuk memenuhi pihak-pihak tertentu

Tujuan ini biasanya lebih diarahkan untuk memenuhi pihak-pihak tertentu dengan jumlah yang biasanya terbatas. misalnya permintaan pemerintah, atau lembaga tertentu.

c. Segmentasi Pasar, Pasar Sasaran, Dan Posisi Pasar

1) Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda. Segmentasi pasar juga dapat diartikan sebagai proses pengidentifikasian dan menganalisis para pembeli di pasar produk, menganalisis perbedaan antara pembeli di pasar.²⁴ Segmentasi pasar adalah

²⁴ Eko Jundri Wendi dan Yurni Suasti, "Segmentasi Pasar Angkutan Bendi di Kota Solok," *Jurnal Buana*, Volume 2, Nomor 3, (2018), 806.

proses membagi pasar keseluruhan untuk suatu barang dan jasa ke dalam beberapa kelompok yang lebih kecil, dimana para anggota masing-masing kelompok mempunyai kesamaan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan. Pada dasarnya pasar memiliki sifat yang heterogen dan sangat luas yang mempunyai berbagai kebutuhan dan keinginan yang berbeda-beda.

Perusahaan tidak bisa menawarkan suatu jenis produk untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang bermacam-macam. Artinya satu jenis produk hanya diperlukan kelompok pasar tertentu saja. Untuk itu perusahaan perlu mengadakan pemilahan atau pengelompokan pasar yang sangat luas sehingga produk yang ditawarkan benar-benar dapat memuaskan kelompok pasar yang dituju atau sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka. Kegiatan ini disebut segmentasi pasar, sedang setiap kelompok pasar yang dituju tersebut merupakan segmen pasar.²⁵

2) Pasar Sasaran

Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani, menetapkan pasar sasaran dengan cara mengembangkan ukuran dan daya tarik segmen kemudian memilih segmen sasaran yang diinginkan.

²⁵ Mumuh Mulyana, "Segmentasi Pasar, Penargetan Pasar dan Pemosisian," *Materi Tutorial Online EKMA 4216 Manajemen Pemasaran*, 2019, 24.

Kegiatan menetapkan pasar sasaran meliputi evaluasi segmen pasar dan memilih segmen yaitu menentukan satu atau lebih segmen yang memiliki nilai tinggi bagi perusahaan, menentukan segmen mana dan berapa banyak yang dapat dilayani.²⁶

3) Posisi Pasar

Penentuan posisi produk adalah tindakan merancang penawaran dan citra perusahaan sehingga menempati suatu posisi kompetitif yang berarti dan berbeda dalam benak pelanggan-sasarannya. Berbagai perusahaan berusaha untuk memposisikan produk dalam pikiran konsumen dengan berbagai strategi agar memperoleh keunggulan kompetitif dibandingkan pesaing. Produk terkenal umumnya memiliki suatu posisi tersendiri dalam benak konsumen. Lebih lanjut dikatakan bahwa penentuan posisi bukan sesuatu yang anda lakukan terhadap produk, tetapi sesuatu yang anda lakukan terhadap otak calon pelanggan. Penentuan posisi bukanlah strategi produk, tetapi strategi komunikasi. Penentuan posisi berhubungan dengan bagaimana konsumen menempatkan produk perusahaan didalam otaknya, di dalam alam khayalnya, sehingga calon pelanggan memiliki penilaian tertentu dan mengidentifikasi dirinya dengan produk tersebut.²⁷

²⁶ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, 50.

²⁷ Ronny H Walean, "Konsep dan Strategi Penentuan Posisi Produk Dalam Pasar," *Journal of Business and Economic*, Volume 8, Nomor 1, (2009), 36.

d. Strategi Bauran Pemasaran

Setelah strategi bersaing dan unsur segmentasi, target dan posisi pasar (STP) ditetapkan, maka selanjutnya perlu diselaraskan dengan kegiatan pemasaran lainnya seperti strategi bauran pemasaran (*marketing mix strategy*). Adapun strategi bauran pemasaran tersebut yaitu:

1) Strategi produk

Pihak perusahaan terlebih dahulu harus mendefinisikan, memilih, dan mendesain suatu produk disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen yang akan dilayaninya. Strategi produk yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan suatu produk antara lain dengan penentuan logo, menciptakan merek, menciptakan kemasan, dan keputusan label.

2) Strategi Harga

Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Penentuan harga sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar.

3) Strategi Lokasi dan distribusi

Kegiatan pemasaran yang ketiga adalah penentuan lokasi dan distribusi baik untuk kantor cabang, kantor pusat, pabrik atau gudang. Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh konsumennya.

4) Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan di atas, baik produk, harga, dan lokasi/distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk atau jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan pelanggan dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru.²⁸

²⁸ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, 52.

3. Aspek Keuangan

a. Pengertian Aspek Keuangan

Menurut Kasmir dan Jakfar aspek keuangan adalah aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan. Aspek ini sama pentingnya dengan aspek lainnya, bahkan ada beberapa pengusaha menganggap justru aspek inilah yang paling utama untuk dianalisis karena dari aspek ini tergambar jelas hal-hal yang berkaitan dengan keuntungan perusahaan, sehingga merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti kelayakannya.

Aspek keuangan dapat dikatakan bagus menurut Kasmir dan Jakfar jika estimasi pendapatan lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan. Dalam membuat estimasi pendapatan perlu dilakukan perhitungan secara cermat dengan membandingkan data dan informasi sebelumnya. Begitu juga dengan estimasi biaya-biaya yang akan dikeluarkan perlu dirinci serinci mungkin.²⁹

b. Sumber-Sumber Dana

Untuk mendanai suatu kegiatan investasi, maka biasanya diperlukan dana yang relatif cukup besar. Perolehan dana dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada seperti modal sendiri atau dari modal pinjaman atau keduanya. Pilihan apakah menggunakan modal sendiri atau modal pinjaman atau gabungan dari keduanya tergantung dari jumlah modal yang dibutuhkan dan kebijakan

²⁹ Kasmir dan Jakfar, 89.

pemilik usaha. Pertimbangannya tidak lain adalah untung ruginya jika menggunakan salah satu modal atau dengan modal gabungan. Dilihat dari segi sumber asalnya modal di bagi menjadi 2 macam yaitu:

1) Modal Asing

Modal asing atau modal pinjaman merupakan modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh secara pinjaman. Menggunakan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan terkena beban biaya, yaitu biaya administrasi, provisi, dan komisi serta bunga yang besarnya relatif. Kemudian adanya kewajiban untuk mengembalikan pinjaman setelah jangka waktu tertentu sesuai perjanjian sebelumnya. Perolehan modal asing juga relatif sulit karena diperlukan syarat-syarat tertentu sesuai dengan kebijakan pemilik dana.

Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang relatif tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk sungguh-sungguh mengerjakan usaha yang dijalankan. Hal ini dikarenakan adanya kewajiban untuk mengembalikan modal tersebut.

Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari dari pinjaman perbankan, pinjaman dari lembaga keuangan seperti

leasing, asuransi dan lembaga keuangan lainnya, pinjaman dari perusahaan non bank.

2) Modal Sendiri

Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga seperti modal pinjaman. Perusahaan hanya berkewajiban membayar dividen. Pembayaran dividen dilakukan jika perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya dividen tergantung dari keuntungan perusahaan. Kemudian tidak adanya kewajiban untuk mengembalikan modal yang telah digunakan. Kerugian menggunakan modal sendiri jumlahnya sangat terbatas dan relatif sulit untuk memperolehnya.³⁰

c. Rasio-rasio keuangan

Bagi perusahaan yang sudah berjalan, terkadang sering kali setelah mengalami kemajuan ingin memperluas usahanya atau melakukan usaha yang baru dengan membuka cabang. Bagi perusahaan yang memiliki modal sendiri hal ini tak menjadi masalah, akan tetapi jika modal diperoleh dari pinjaman, maka perlu dibuatkan laporan keuangan yang dapat meyakinkan para kreditur. Dari laporan inilah pihak kreditur dapat menilai layak tidak suatu usaha dibiayai. Dalam praktiknya setiap perusahaan, baik bank maupun non bank pada suatu waktu (periode) akan melaporkan semua kegiatan keuangannya. Laporan keuangan ini bertujuan untuk

³⁰ Kasmir dan Jakfar, 90.

memberikan informasi keuangan suatu perusahaan baik kepada pemilik, manajemen, maupun pihak luar yang berkepentingan terhadap laporan tersebut. Dalam laporan keuangan termuat informasi mengenai jumlah kekayaan (*assets*) dan jenis-jenis kekayaan yang dimiliki, kewajiban-kewajiban (utang) yang dimiliki baik jangka panjang maupun jangka pendek, serta ekuitas (modal) yang dimilikinya.

Dari laporan keuangan akan tergambar kondisi keuangan suatu perusahaan sehingga memudahkan untuk menilai kinerja manajemen perusahaan yang bersangkutan. Penilaian kinerja manajemen akan menjadi patokan apakah manajemen berhasil atau tidak dalam menjalankan kebijakan yang telah digariskan oleh perusahaan. Terkait dengan studi kelayakan bisnis, laporan keuangan digunakan untuk menilai perusahaan yang sudah berjalan beberapa periode. Tujuannya adalah untuk menilai apakah layak usaha baru tersebut dibiayai dan berapa besar pembiayaan yang dibutuhkan. Dari laporan keuangan ini juga tergambar kinerja manajemen masa lalu yang sekaligus merupakan gambaran kinerja ke depan. Laporan yang disajikan akan dinilai melalui rasio-rasio keuangan yang ada, sehingga akan mengetahui kondisi keuangan perusahaan yang sesungguhnya.

Terkait dengan studi kelayakan bisnis, laporan keuangan digunakan untuk menilai perusahaan yang sudah berjalan. Tujuannya adalah untuk menilai apakah layak usaha baru tersebut

dibiayai dan berapa besar pembiayaan yang dibutuhkan. Laporan yang disajikan akan dinilai melalui rasio- rasio keuangan yang ada, sehingga akan mengetahui kondisi keuangan perusahaan yang sesungguhnya.³¹

4. Aspek Teknis/Operasi

a. Pengertian Aspek Teknis/Operasi

Menurut Kasmir dan Jakfar aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. Penentuan kelayakan teknis atau operasi perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis/operasi, sehingga apabila tidak dianalisis dengan baik, maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dalam perjalanannya di kemudian hari.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek ini adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*layout*), penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasi sangat tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersendiri.

Aspek teknis/operasi dapat dikatakan bagus menurut Kasmir dan Jakfar jika perusahaan sudah tepat dalam menilai kesiapan perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan menilai ketepatan lokasi, serta memperhatikan proses produksinya. Penentuan lokasi

³¹ Kasmir dan Jakfar, 112.

harus dilakukan dengan pertimbangan yang matang. Pemilihan lokasi ini terdiri dari pusat, cabang, ataupun gudang.³²

b. Tujuan Aspek Teknis/Operasi

Aspek teknis produksi adalah aspek yang berhubungan dengan pembangunan dari proyek yang direncanakan, baik dilihat dari faktor lokasi, luas produksi, proses produksi, penggunaan teknologi (mesin/peralatan), maupun keadaan lingkungan yang berhubungan dengan proses produksi.³³ Seperti telah dijelaskan sebelumnya bahwa tiap aspek memiliki tujuan tertentu. Demikian pula dengan aspek teknis/operasi juga memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai. Secara umum ada beberapa hal yang hendak dicapai dalam penilaian aspek teknis/operasi yaitu:

- 1) Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat.
- 2) Agar perusahaan dapat menentukan layout yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga dapat memberikan efisiensi.
- 3) Agar perusahaan bisa menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya.
- 4) Agar perusahaan bisa menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya.

³² Kasmir dan Jakfar, 150.

³³ Yacob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003), 113.

5) Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan di masa yang akan datang.³⁴

c. Penentuan Lokasi Usaha

Seperti sudah dijelaskan sebelumnya bahwa prioritas utama aspek teknis/operasi adalah menganalisis masalah penentuan lokasi. Pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam menganalisis akan berakibat meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Dalam memilih lokasi tergantung dari jenis usaha atau investasi yang dijalankan. Terdapat paling tidak 4 lokasi yang dipertimbangkan sesuai keperluan perusahaan antara lain. Dalam memilih lokasi tergantung dari jenis usaha atau investasi yang dijalankan. Terdapat paling tidak 4 lokasi yang dipertimbangkan sesuai keperluan perusahaan antara lain lokasi untuk kantor pusat, lokasi untuk pabrik, lokasi untuk gudang, dan lokasi untuk cabang.

5. Aspek Manajemen dan Organisasi

a. Pengertian Aspek Manajemen

Menurut Kasmir dan Jakfar Manajemen Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk kelayakan suatu usaha. Walaupun suatu usaha telah dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik, bulan tidak mungkin akan mengalami kegagalan. Baik menyangkut masalah SDM maupun

³⁴ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, 151.

menyangkut rencana perusahaan secara keseluruhan haruslah disusun sesuai dengan tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai jika memenuhi kaidah- kaidah atau tahapan dalam proses manajemen.

Aspek manajemen dan organisasi dapat dikatakan bagus menurut Kasmir dan Jakfar jika proses manajemen dan organisasi tergambar dari masing-masing fungsi yang ada dalam manajemen. Masing-masing fungsi tidak dapat berjalan sendiri-sendiri, akan tetapi harus dilaksanakan secara berkesinambungan, karena kaitan antara satu fungsi dan fungsi lainnya sangat erat. Apabila salah satu fungsi tidak dapat dijalankan secara baik, maka jangan diharapkan tujuan perusahaan dapat tercapai. Untuk keperluan studi kelayakan bisnis yang perlu di analisis adalah bagaimana fungsi-fungsi manajemen, seperti fungsi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan diterapkan secara benar.³⁵

b. Fungsi-fungsi Manajemen

1) Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan adalah proses menentukan arah yang akan ditempuh dan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam proses ini ditentukan tentang apa yang harus dilakukan, kapan dan bagaimana melakukannya serta dengan cara apa hal tersebut dilaksanakan.

³⁵ Kasmir dan Jakfar, 168.

2) Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian adalah proses mengelompokkan kegiatan-kegiatan atau pekerjaan-pekerjaan dalam unit-unit. Tujuannya adalah supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang, dan tanggung jawab serta hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing.

3) Pelaksanaan (*Actuating*)

Menggerakkan atau melaksanakan adalah proses untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pimpinan /manajer harus menggerakkan bawahannya (para karyawan) untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk, dan memberi motivasi.

4) Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan adalah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas apakah telah sesuai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan, maka akan segera dikendalikan. Pengawasan merupakan proses pengamatan atau pemantauan terhadap pelaksanaan kegiatan organisasi untuk menjamin agar supaya semua pekerjaan yang sedang dilakukan berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan sebelumnya.³⁶

³⁶ Iin Meriza, "Pengawasan (Controlling) Dalam Institusi Pendidikan," *Jurnal Ilmiah Pendidikan Agama Islam*, Volume 10, Nomor 1, (2018), 39.

c. Manajemen Sumber Daya Manusia

Selanjutnya perlu dianalisis adalah kesiapan perusahaan yang berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia mulai dari pengadaan sampai pada penempatannya di jabatan tertentu untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur, dan praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Manajemen sumber daya manusia dapat dijabarkan dalam fungsi manajerial yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan, dan fungsi operatif yang meliputi pengadaan, kompensasi, pengembangan, integrasi, pemeliharaan, dan pemutusan hubungan kerja.³⁷

d. Pengertian Organisasi

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, manajemen merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan. Kemudian tujuan perusahaan dapat terlaksana dan tercapai jika ada tempat atau wadah untuk melakukan kegiatan tersebut. Tempat atau wadah ini kita kenal dengan organisasi yang tergambar dalam struktur organisasi perusahaan. Organisasi secara statis dapat diartikan suatu wadah atau tempat kerja sama untuk melaksanakan tugas sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Organisasi secara dinamis

³⁷ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, 172.

diartikan sebagai suatu proses kerja sama antara dua orang atau lebih dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Organisasi formal menurut klasik adalah sistem kegiatan yang terkoordinasi dari sekelompok orang yang bekerja bersama untuk mencapai tujuan di bawah kekuasaan dan kepemimpinan. Organisasi formal ini merupakan organisasi yang dengan sengaja direncanakan dan strukturnya dengan secara tegas disusun.

Struktur organisasi menggambarkan tugas, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing bagian. Pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang tergambar dalam struktur organisasi akan mempermudah perusahaan melakukan pengendalian. Struktur organisasi formal disusun untuk membantu pencapaian tujuan organisasi lebih efektif organisasi formal harus memiliki tujuan yang jelas agar tahu bagaimana menjalankan organisasi untuk mencapai tujuan tersebut. Tanpa tujuan, organisasi tidak mungkin membuat perencanaan dan bila organisasi tidak mempunyai perencanaan, maka tidak akan ada ketentuan tentang jalannya organisasi.

Tujuan organisasi akan menentukan struktur organisasinya, yaitu dengan menentukan seluruh tugas, hubungan antar tugas, batas wewenang dan tanggung jawab untuk menjalankan masing-masing tugas tersebut. Atas dasar kegiatan-kegiatan itu selanjutnya dapat disusun pola tetap hubungan-hubungan di antara bidang-bidang

keputusan maupun para pelaksana yang mempunyai kedudukan, wewenang, dan tanggung jawab tertentu.³⁸

6. Aspek Ekonomi dan Sosial

a. Pengertian Aspek Ekonomi dan Sosial

Menurut Kasmir dan Jakfar Setiap usaha yang dijalankan, tentunya akan memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dan negatif ini akan dapat dirasakan oleh berbagai pihak, baik bagi pengusaha itu sendiri, pemerintah, ataupun masyarakat luas. Dalam aspek ekonomi dan sosial dampak positif yang diberikan dengan adanya investasi lebih ditekankan kepada masyarakat khususnya dan pemerintah umumnya. Bagi masyarakat adanya investasi ditinjau dari aspek ekonomi adalah akan memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatannya. Adapun bagi pemerintah dampak positif yang diperoleh adalah dari aspek ekonomi memberikan pemasukan berupa pendapatan baik bagi pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.

Lebih dari itu yang terpenting adalah ada yang mengelola dan mengatur sumber daya alam yang belum terjamah. Sebaliknya, dampak negatif pun tidak akan terlepas dari aspek ekonomi, misalnya eksplorasi sumber daya alam yang berlebihan masuknya pekerja dari luar daerah sehingga mengurangi peluang bagi masyarakat sekitarnya. Dampak positif dari aspek sosial bagi masyarakat secara umum adalah tersedianya sarana dan prasarana

³⁸ Kasmir dan Jakfar, 180.

yang dibutuhkan, seperti pembangunan jalan, jembatan, listrik, dan sarana lainnya. Kemudian bagi pemerintah dampak negatif dari aspek sosial adanya perubahan demografi di suatu wilayah, perubahan budaya, dan kesehatan masyarakat Dampak negatif dalam aspek sosial termasuk terjadinya perubahan gaya hidup, budaya, adat istiadat, dan struktur sosial lainnya.³⁹

Aspek ekonomi dan sosial dapat dikatakan bagus menurut Kasmir dan Jakfar jika usaha yang dijalankan akan memberikan manfaat secara ekonomi dan sosial kepada berbagai pihak atau sebaliknya. Oleh karena itu, aspek ekonomi dan sosial ini perlu dipertimbangkan, karena dampak yang akan ditimbulkan nantinya sangat luas apabila salah dalam melakukan penilaian.

b. Dampak Ekonomi

Secara garis besar dampak dari aspek ekonomi dengan adanya suatu usaha, misalnya pendirian suatu usaha antara lain:

1) Dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga

a) Adanya pola nafkah ganda. Bagi masyarakat di sekitar lokasi usaha di samping tetap mempertahankan pekerjaan semula seperti bertani, mereka juga bekerja sebagai karyawan, sehingga memperoleh penghasilan ganda.

b) Membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekaligus mengurangi pengangguran, karena setiap usaha baru yang didirikan pasti akan membutuhkan tenaga kerja tambahan dan

³⁹ Kasmir dan Jakfar, 200.

hal ini tentu saja akan membuka peluang bagi tenaga kerja yang belum mendapatkan pekerjaan atau masih menganggur.

2) Menggali, mengatur, dan menggunakan ekonomi sumber daya alam

a) Pemilikan dan penguasaan sumber daya alam yang teratur artinya, kepemilikan diatur berdasarkan luas lahan, jangan sampai masyarakat kehilangan kesempatan. Demikian pula dengan penguasaan sumber daya alam juga diatur sedemikian rupa.

b) Penggunaan lahan yang efisien dan efektif, penggunaan lahan yang benar-benar memberikan manfaat kepada berbagai pihak.

3) Meningkatkan perekonomian pemerintah baik lokal maupun regional

a) Menambah peluang dan kesempatan kerja dan berusaha bagi masyarakat.

b) Memberikan nilai tambah proses manufaktur.

c) Menambah jenis dan jumlah aktivitas ekonomi nonformal di masyarakat.

4) Pengembangan wilayah

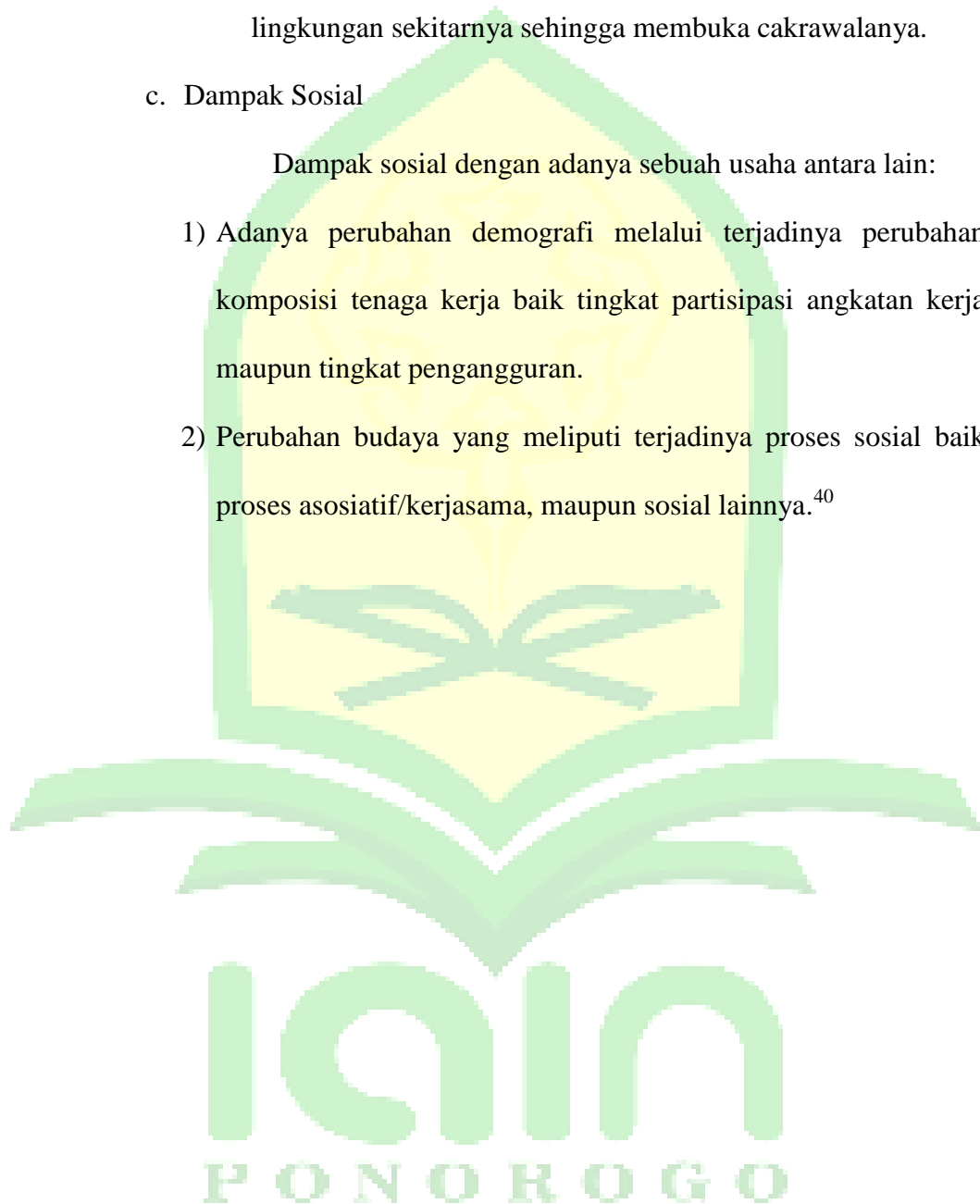
a) Terbuka lingkungan pergaulan dengan adanya pembukaan suatu wilayah, tentu akan mengundang pendatang dari daerah lain, sehingga dengan demikian dapatlah terbina lingkungan pergaulan antar berbagai suku bangsa yang ada di Indonesia.

b) Membuka isolasi wilayah dan cakrawala bagi penduduk. Daerah yang tadinya terpencil akan menjadi terbuka, begitu pula penduduk di sekitarnya menjadi lebih mengenal lingkungan sekitarnya sehingga membuka cakrawalanya.

c. Dampak Sosial

Dampak sosial dengan adanya sebuah usaha antara lain:

- 1) Adanya perubahan demografi melalui terjadinya perubahan komposisi tenaga kerja baik tingkat partisipasi angkatan kerja maupun tingkat pengangguran.
- 2) Perubahan budaya yang meliputi terjadinya proses sosial baik proses asosiatif/kerjasama, maupun sosial lainnya.⁴⁰



⁴⁰ Kasmir dan Jakfar, 201.

BAB III

PAPARAN DATA

A. Studi Kelayakan Bisnis Yang Dilakukan Oleh Pemilik Usaha Telur Asin Ramadani

Studi kelayakan bisnis ini sangat penting dilakukan pada sebuah usaha, baik itu usaha cabang. Analisis kelayakan bisnis tidak hanya terbatas pada pendirian usaha baru, tetapi dapat juga dilakukan pada pembukaan usaha cabang baru. Maka dari itu penting dilakukan studi kelayakan bisnis pada cabang usaha baru. Studi kelayakan bisnis yang dilakukan oleh pemilik usaha Telur Asin Ramadani yaitu dengan menerapkan aspek-aspek studi kelayakan bisnis sebagai berikut:

1. Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum akan menjalankan sebuah usaha. Tujuannya agar bisnis tersebut dapat sesuai dengan ketentuan hukum dan mampu memenuhi persyaratan dan perizinan.¹ Pada usaha Telur Asin Ramadani sudah memenuhi persyaratan dan perizinan. Baik itu izin produk, izin usaha dan sebagainya.

Sebagaimana yang disampaikan oleh pemilik usaha Telur Asin Ramadani:

“Aspek hukum itu sudah paten terkait dengan perizinan jadi sebelum kita memulai usaha seperti ini jelas perizinan sudah kita kantonginya semuanya, baik produknya kita, produk ekonomi kreatifnya kita, semuanya sudah berdasarkan perizinan baik itu izin

¹ Siti Rahmadani, “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tahu Dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan,” *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, Volume 1, Nomor 1, (2019), 76.

di pusat maupun di cabang. Karena perizinan itu hal yang paling utama untuk memulai sebuah usaha, dengan memiliki perizinan yang lengkap usaha yang kita jalankan pastinya sudah sudah aman.”²

Pada aspek hukum usaha Telur Asin Ramadani baik itu pusat dan cabang sudah memiliki perizinan yang lengkap dan sesuai, mulai dari izin produk, produk ekonomi kreatif, dan izin tempat produksi usaha semuanya sudah berdasarkan perizinan.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Febriana selaku masyarakat sekitar pusat Telur Asin Ramadani:

“Telur Asin Ramadani sudah memiliki perizinan, baik izin hukum maupun izin kepada masyarakat. Izin dengan masyarakat itu dengan melakukan musyawarah bersama. Karena pemberian izin dari masyarakat itu hal yang penting untuk mewujudkan keamanan dan ketertiban lingkungan sekitar usaha Telur Asin Ramadani. Jika lingkungan aman dan tertib jadi usaha yang dijalankan juga berjalan dengan baik juga.”³

Telur Asin Ramadani sudah memiliki semua perizinan baik itu izin hukum maupun izin dengan masyarakat sekitar. Perizinan dengan masyarakat sekitar dilakukan dengan cara musyawarah bersama. Dengan pemberian izin dari masyarakat sekitar maka usaha yang dijalankan akan menjadi aman dan dapat menjaga ketertiban lingkungan usaha.

Berdasarkan keterangan secara umum dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa aspek hukum dari Telur Asin Ramadani baik pusat maupun cabang semuanya sudah berdasarkan perizinan. Sehingga dalam aspek hukum Telur Asin Ramadani sudah memenuhi semua persyaratan dan perizinan. Dengan terpenuhinya semua persyaratan dan

² Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

³ Febriana, *Wawancara*, 12 Februari 2024.

perizinan, maka dalam aspek hukum Telur Asin Ramadani baik pusat maupun cabang sudah dapat dikatakan sudah sesuai.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada usaha Telur Asin Ramadani, diketahui bahwa aspek pasar dan pemasaran yang dilakukan pada pusat dan cabang memiliki perbedaan.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Anik Darwati selaku pemilik usaha sebagai berikut:

“Dalam pemasaran kita juga melakukan strategi bauran pemasaran dengan mendesain logo, membuat nama merk agar mudah diingat masyarakat, serta membuat kemasan menarik yang terdapat label pada bagian kemasan. Strategi promosi yang kita lakukan melalui media sosial seperti *Facebook, Tiktok, Youtube, Whatsaap*, dan *Instagram*. Selain promosi melalui media sosial kita juga melakukan strategi promosi dengan membuat *banner* untuk di taruh di setiap jalan. *Banner* tersebut tertuju pada usaha pusat saja. Selain itu pada usaha pusat kita memperluas pemasaran dengan cara mengkombinasikan antara edukasi, produk UMKM, dan pariwisata (*workshop*). Dengan adanya *workshop* tersebut marketingnya bisa berjalan, karena pengunjung yang datang tidak hanya berwisata saja tapi juga dapat membeli telur asin untuk dijadikan sebagai oleh-oleh. Sedangkan pada cabang pemasaran yang kita lakukan hanya melalui brosur, promosi dari mulut ke mulut dan media sosial saja.”⁴

Pada pusat usaha Telur Asin Ramadani juga melakukan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*). Strategi promosi dan pemasaran yang dilakukan pada usaha pusat dan cabang Telur Asin Ramadani memiliki perbedaan. Pada pusat strategi promosinya tidak hanya melalui media sosial saja tetapi juga melalui *banner-banner* yang disebar sepanjang jalan sedangkan pada usaha cabang belum diperluas lagi startegi promosinya.

⁴ Anik Darwati, *Wawancara*, 8 Februari 2024.

Pada usaha pusat terdapat kegiatan *workshop*. Kegiatan *workshop* ini dalam seminggu bisa mencapai 4 kali.

Dalam kegiatan *workshop* usaha pusat Telur Asin Ramadani bekerja sama dengan berbagai instansi-instansi baik itu Taman Kanak-kanak, Sekolah Dasar, bahkan dari Sekolah Menengah Pertama. Dengan adanya kegiatan *workshop* ini penjualan telur asin mengalami peningkatan. Sedangkan pada usaha cabang strategi promosinya hanya melalui brosur, pembagian brosur pun hanya hari pertama saat pembukaan saja, serta pemasarannya belum diperluas lagi dengan menambahkan kegiatan *workshop*. Perbedaan strategi promosi dan pemasaran ini yang menjadi penyebab tutupnya usaha cabang, karena strategi promosi dan pemasarannya tergolong masih sempit belum diperluas lagi seperti pada usaha pusat.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Eva Elia selaku karyawan pada usaha Telur Asin Ramadani sebagai berikut:

“Kami sangat aktif melakukan strategi promosi pada media sosial baik itu pada seperti *facebook*, *tiktok*, *youtube*, *whatsaap*, dan *Instagram*. Setiap hari kami melakukan promosi dengan mengunggah postingan ataupun dengan *live streaming*. Kami juga memperluas pemasaran dengan mengadakan kegiatan *workshop* atau *outing class* dengan menjalin kerjasama dengan Instansi-instansi seperti Taman Kanak-Kanak, Sekolah Dasar bahkan Sekolah Menengah Pertama. Setiap minggu pasti ada kegiatan *workshop* sehingga dari kegiatan *workshop* tersebut penjualan telur asin meningkat. Kegiatan *workshop* ini hanya terdapat pada usaha pusat Telur Asin Ramadani, belum ada di usaha cabang. Maka dari itu usaha cabang tutup karena pemasarannya belum maksimal.”⁵

⁵ Eva Elia, *Wawancara*, 8 Februari 2024.

Dalam pemasaran melalui media sosial Telur Asin Ramadani sangat aktif melakukan promosi setiap hari. Baik itu dengan cara mengunggah postingan ataupun dengan *live streaming*. Media sosial yang dimiliki Telur Asin Ramadani yaitu *Instagram* yang bernama Telur Asin Ramadani, *Tiktok* yang bernama Ramadani Telur Asin, *Facebook* yang bernama Ramadani, *Whatsapp*, dan *Youtube* yang bernama Galeri Ramadani. Dalam pemasaran melalui media sosial usaha cabang dari Telur Asin Ramadani belum memiliki akun media sosial sendiri, sehingga promosinya masih menggunakan media sosial usaha pusat.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Wahyuni selaku karyawan pada usaha Telur Asin Ramadani sebagai berikut:

”Pemasaran yang dilakukan Telur Asin Ramadani juga menggunakan sistem *selling by your self* dengan menjual sendiri produk yang dihasilkan. Dengan memanfaatkan teknologi dan strategi promosi melalui media sosial baik itu *instagram, tiktok, facebook, whatsapp, dan youtube*. Kita selalu aktif dalam melakukan promosi. Strategi promosi yang kita lakukan pada usaha cabang masih menggunakan media sosial dari usaha pusat karena usaha cabang belum mempunyai media sosial sendiri. Target pasar yang dituju oleh cabang pun juga belum sesuai karena kurangnya minat masyarakat sekitar.”⁶

Pada Telur Asin Ramadani hanya memiliki satu akun saja dalam mempromosikan produk telur asin. Akun media sosial tersebut milik usaha pusat sedangkan usaha cabang belum memiliki akun media sosial sendiri. Sehingga untuk melakukan promosi jadi satu dengan usaha pusat. Hal tersebut menjadikan strategi promosi yang dilakukan tidak efektif, seharusnya usaha cabang harus memiliki akun media sosial

⁶ Wahyuni, Wawancara, 8 Februari 2024.

sendiri-sendiri, agar pemasaran yang dilakukan menjadi maksimal. Selain pemasaran pada usaha cabang belum dilakukan dengan maksimal, target pasar yang dituju oleh usaha cabang pun juga belum sesuai.

Sebagaimana yang disampaikan Bapak Sawal selaku masyarakat sekitar usaha cabang, saya lebih memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan sehari-hari saja. Jika saya ingin mengkonsumsi/membeli telur itu juga tidak setiap hari. Telur yang saya konsumsi pun dari telur ayam yang harganya terjangkau. Kalau telur bebek itu harganya sedikit mahal sehingga tidak pas untuk dikantong saya.⁷

Target pasar yang dituju usaha cabang Telur Asin Ramadani belum sesuai karena target pasar dari Telur Asin Ramadani sendiri bukan dari masyarakat sekitar cabang. Rata-rata masyarakat sekitar lebih mementingkan untuk membeli produk kebutuhan sehari-hari seperti telur ayam. Karena telur ayam harganya lebih terjangkau tidak seperti telur bebek yang harganya agak mahal. Hal ini yang menjadi penyebab target pasar yang dituju usaha cabang tidak dapat dicapai karena masyarakat sekitar cabang memiliki minat yang kurang terhadap produk telur asin.

Berdasarkan keterangan secara umum dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh usaha pusat Telur Asin Ramadani yaitu dengan melakukan strategi promosi melalui media sosial, serta strategi pemasaran yang paling utama dengan kegiatan *workshop*. Dengan adanya *workshop* pengunjung yang datang tidak hanya sekedar berkunjung saja tapi juga dapat membeli produk

⁷ Sawal, *Wawancara*, 29 Februari 2024.

telur asin untuk dijadikan oleh-oleh. Maka dari itu dengan adanya *workshop* bisa menjadi daya tarik pengunjung untuk membeli produk telur asin. Sedangkan pada usaha cabang strategi pemasarannya hanya menggunakan brosur serta melalui media sosial saja. Media sosial usaha cabang pun jadi satu dengan pusat, karena pada usaha cabang tidak memiliki media sosial sendiri. Di cabang juga tidak ada strategi pemasaran melalui kegiatan *workshop*, padahal penjualan paling tinggi pada usaha pusat melalui kegiatan *workshop*. Target pasar yang dituju oleh usaha cabang juga belum tepat karena masyarakat sekitar kurang minat dengan produk telur asin.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa aspek pasar dan pemasaran yang dilakukan pada pusat Telur Asin Ramadani sudah sesuai. Sedangkan pada usaha cabang belum sesuai karena strategi pemasaran yang dilakukan belum maksimal.

3. Aspek Keuangan

Dalam menilai kelayakan suatu usaha aspek keuangan menjadi sangat penting untuk menilai suatu kelayakan usaha. Untuk mendanai sebuah usaha perlu adanya dana yang cukup besar. Perolehan dana biasanya diperoleh dari modal pinjaman maupun modal sendiri.

Sebagaimana yang disampaikan Ibu Anik Darwati selaku pemilik usaha, sumber dana yang digunakan dalam mendirikan usaha ini sumbernya berasal dari modal sendiri, tidak melakukan pinjaman.

Karena lebih nyaman pakai modal sendiri jika pakai modal pinjaman malah membuat kepikiran terus.⁸

Aspek keuangan ini di mana faktor yang menentukan biaya yang akan dikeluarkan serta dihasilkan untuk membuat sebuah usaha yang optimal. Dalam aspek keuangan usaha Telur Asin Ramadani baik usaha pusat dan usaha cabang melakukan pengelolaan keuangan secara manual.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Wahyuni selaku karyawan Telur Asin Ramadani, pencatatan keuangan yang kita lakukan masih menggunakan cara manual dengan dicatat pada buku besar dengan membuat laporan harian, lalu laporan mingguan, dan yang terakhir laporan bulanan. Karena dengan melakukan pencatatan manual keuangan dapat dirinci dengan baik.⁹

Dalam aspek keuangan usaha pusat dan cabang dari Telur Asin Ramadani menggunakan pencatatan manual dengan cara membuat laporan harian, laporan mingguan, dan laporan bulanan. Dengan melakukan pencatatan manual maka keuangan dapat terperinci dengan baik. Sehingga dalam aspek keuangan usaha pusat sudah berjalan dengan baik.

Sebagaimana yang disampaikan Ibu Anik Darwati selaku pemilik usaha:

“Aspek keuangan pada usaha pusat berjalan dengan baik, pendapatan yang didapat juga stabil dan sebanding dengan pengeluaran yang dikeluarkan baik itu pengeluaran untuk telur asin, bahan baku, gaji karyawan, serta untuk biaya-biaya lainnya. Dalam

⁸ Anik Darwati, *Wawancara*, 6 April 2024.

⁹ Wahyuni, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

usaha pusat penjualannya stabil jadi pendapatannya pun juga stabil tidak mengalami penurunan seperti pada cabang.”¹⁰

Pada usaha pusat aspek keuangannya berjalan dengan baik dan stabil. Pendapatan yang didapat juga stabil dan sebanding biaya yang dikeluarkan, baik itu pengeluaran untuk produk telur asin, bahan baku, gaji karyawan, serta untuk biaya-biaya lainnya. Biaya gaji yang dikeluarkan oleh usaha pusat juga terbilang cukup besar.

Sebagaimana yang disampaikan Eva Elia selaku karyawan Telur Asin Ramadani:

“Di usaha pusat ini memiliki 11 karyawan yang terdiri dari 5 karyawan tetap dan 6 karyawan *freelance*. Karyawan *freelance* ini bekerja jika ada kegiatan *workshop* saja. Gaji yang didapat antara karyawan tetap dan karyawan *freelance* juga berbeda. Untuk karyawan tetap gajinya Rp. 50.000/hari sedangkan karyawan *freelance* Rp.55.000/hari. Pemberian gaji diberikan 1 minggu sekali.”¹¹

Pada usaha pusat memiliki 11 karyawan yang terdiri dari 5 karyawan tetap dan 6 karyawan *freelance*. Karyawan *freelance* ini yang bekerja jika ada kegiatan *workshop* saja. Sedangkan karyawan tetap bekerja setiap hari. Karyawan tetap dan *freelance* memiliki gaji yang berbeda. Dimana gaji yang didapat karyawan *freelance* lebih tinggi dari pada karyawan tetap. Karena karyawan *freelance* membutuhkan *skills* dan *public speaking* yang bagus untuk memberikan materi kepada peserta *workshop* yang datang. Berbeda dengan usaha cabang yang hanya memiliki 2 karyawan saja.

¹⁰ Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

¹¹ Eva Elia, *Wawancara*, 8 Februari 2024.

Sebagaimana yang disampaikan Ibu Anik Darwati selaku pemilik usaha:

“Pada usaha cabang memiliki 2 karyawan, dengan gaji Rp. 800.0000/bulan untuk satu karyawan. Pengeluaran biaya gaji karyawan tersebut juga tidak sebanding dengan pendapatan yang didapat saat terjadi penurunan. Sebelum tutup keuangan usaha cabang mengalami penurunan, dimana sebelumnya bisa menjual 250 butir per hari dan satu bulan dapat menjual 7500 butir, tapi lama-lama penjualan turun menjadi 100 butir per minggu dan dalam satu bulan hanya dapat menjual 420 butir saja. Hal ini yang menyebabkan usaha cabang tutup. Pendapatan yang masuk tidak sesuai dengan harapan. Pendapatan yang didapatkan juga tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan.”¹²

Penyebab usaha cabang tutup salah satunya karena pendapatannya menurun. Dulu dalam satu bulan usaha cabang bisa menjual 7500 butir telur per bulan, tapi seiring berjalannya waktu penjualan menurun menjadi 420 butir per bulan. Sehingga pendapatan yang diperoleh menurun dan tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan per bulan seperti biaya gaji karyawan, biaya produksi telur asin dan biaya lainnya. Hal ini yang menjadi penyebab kerugian pada cabang Telur Asin Ramadani sehingga pemilik usaha memutuskan untuk tutup karena aspek keuangannya tidak sesuai.

Berdasarkan keterangan secara umum dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa aspek keuangan pada usaha pusat sudah berjalan dengan baik. Pendapatan yang didapat juga stabil. Dengan ini aspek keuangan pada usaha pusat dapat dikatakan baik. Sedangkan pada usaha cabang aspek keuangannya belum berjalan dengan baik, karena

¹² Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

penjualannya mengalami penurunan terus menerus yang menyebabkan pendapatan yang didapatkan tidak sesuai dengan harapan. Sehingga menyebabkan usaha cabang tutup.

4. Aspek Teknis/operasi

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis/operasi adalah masalah penentuan lokasi, baik lokasi pusat maupun lokasi cabang, serta proses produksinya. Penentuan lokasi bukanlah hal yang mudah. Memerlukan banyak pertimbangan dan harus dinilai secara matang. Jika penentuan lokasi tidak dipertimbangkan dengan baik maka akan mengakibatkan suatu usaha itu tidak dapat berjalan dengan baik bahkan bisa saja tutup, seperti yang terjadi pada cabang usaha Telur Asin Ramadani. Lokasi usaha Telur Asin Ramadani yang berada di pusat beralamat di RT. 11/RW.2, Pulorejo Kedungpanji Magetan. Lokasi pusat ini berada di Desa yang padat penduduk. Sedangkan cabang dari Telur Asin Ramadani berada di Ruko Danyang Town Square No. 6 Sukorejo Ponorogo. Usaha cabang hanya bertahan selama kurang lebih satu tahun. Karena penentuan lokasi cabang yang kurang tepat.

Sebagaimana yang disampaikan Ibu Anik Darwati selaku pemilik usaha, dalam teknis penentuan lokasi cabang Telur Asin Ramadani belum ditentukan dengan pas karena jaraknya terlalu dekat dengan lokasi pusat. Jarak antara pusat dan cabang hanya sekitar 5 km. Sehingga masyarakat lebih suka membeli di pusat dari pada di cabang.¹³

¹³ Anik Darwati, *Wawancara*, 8 Februari 2024.

Teknis penentuan lokasi pada usaha cabang Telur Asin Ramadani belum ditentukan dengan baik. Karena jarak antara usaha pusat dengan usaha cabang hanya 5 km. Hal ini yang menyebabkan masyarakat lebih memilih untuk membeli pada usaha pusat dari pada usaha cabang. Untuk proses produksi telur asin sendiri masih menggunakan cara tradisional.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Eva selaku karyawan dari Telur Asin Ramadani:

“Proses produksi telur asin menggunakan cara tradisional dengan menggunakan kayu bakar dan dimasak diatas tungku, cara pembuatan telur asin sendiri juga cukup mudah yang pertama telur bebek yang berasal dari kandang dibersihkan terlebih dahulu, lalu lanjut proses pengasinan dengan cara mencampurkan air, abu gosok, semen bata merah dengan garam, setelah bumbu siap lalu bumbu tersebut dibalutkan pada telur asin selama 7-10 hari, setelah 7-10 hari balutan dibersihkan dan lanjut pembumbuan dengan menyuntikkan perisai rasa untuk telur asin varian buah. Selanjutnya tahap perebusan. Untuk telur asin varian bakar setelah tahap pengasinan lalu dibakar pada tempat pengasapan.”¹⁴

Proses produksi telur asin masih menggunakan cara tradisional dengan menggunakan bara kayu dan tungku. Proses produksi telur asin dilakukan dengan cara pembersihan telur, pengasinan, pembumbuan, serta perebusan telur. Pembumbuan ini dilakukan dengan cara menyuntikkan perisai rasa untuk telur asin varian buah. Untuk telur asin varian bakar setelah melewati tahap pengasinan lalu dibakar pada tempat pengasapan yang cukup besar. Tempat pengasapan telur ini bisa menampung ribuan telur. Sehingga dapat mempercepat produksi telur asin.

¹⁴ Eva Elia, *Wawancara*, 21 Februari 2024.

Berdasarkan keterangan secara umum dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pada proses produksi yang dilakukan sudah terstruktur dengan baik. Aspek teknis dalam penentuan lokasi usaha pusat sudah sesuai karena lokasinya berada di pedesaan yang padat penduduk. Sedangkan pada usaha cabang aspek teknis penentuan lokasinya belum sesuai. Karena lokasi cabang tersebut jaraknya terlalu dekat dengan pusat, jarak antara pusat dan cabang hanya sekitar 5 km, yang mengakibatkan masyarakat lebih memilih membeli di pusat dari pada di cabang. Hal ini juga menjadi salah satu penyebab usaha cabang sudah tidak berjalan lagi/tutup.

5. Aspek Manajemen dan Organisasi

Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang lumayan penting untuk kelayakan suatu usaha, sebab meski suatu usaha sudah dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen serta organisasi yang baik, bukan tidak bisa jadi akan mengalami kegagalan. Baik menyangkut masalah SDM maupun menyangkut rencana perusahaan secara keseluruhan haruslah disusun sesuai dengan tujuan perusahaan. Dalam aspek manajemen dan organisasi para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada. Setiap usaha pasti ada pekerjaan-pekerjaan yang sama jenisnya ada juga yang sifatnya pekerjaan khusus.

Pada pusat Telur Asin Ramadani sudah menerapkan manajemen dan organisasi yang jelas. Struktur organisasi pada usaha pusat Telur Asin

Ramadani yaitu ada 1 pimpinan yang membawahi 11 orang karyawan lainnya.

Seperti yang disampaikan oleh Ibu Anik Darwati selaku pemilik usaha:

“Pada usaha pusat kita sudah melakukan manajemen dengan cara merencanakan semua kegiatan untuk mencapai tujuan kita, saya juga membentuk struktur organisasi yang terdiri dari pimpinan, wakil pimpinan, bagian informasi dan teknologi, bagian pemasaran, bagian produksi, serta yang terakhir pada bagian edukasi. Pengorganisasian ini saya susun agar tugas-tugas karyawan bisa tertata dengan baik. Selain itu saya juga melakukan pengawasan untuk mengukur pelaksanaan tugas tersebut. Untuk mengetahui apakah ada yang perlu di evaluasi apa tidak.”¹⁵

Manajemen yang diterapkan pada pusat Telur Asin Ramadani sudah dilaksanakan dengan baik dan terstruktur dengan jelas. Manajemen yang diterapkan dengan melakukan perencanaan, menyusun struktur organisasi, setelah itu yang terakhir dengan melakukan pengawasan yang dilakukan oleh pemilik usaha. Sedangkan pada cabang belum menerapkan manajemen dan organisasi yang jelas.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Anik Darwati selaku pemilik usaha, pada usaha cabang kita belum menerapkan manajemen dan menyusun struktur organisasi yang jelas. Karena kita terlalu fokus pada usaha pusat saja sehingga kita belum memikirkan manajemen dan menyusun struktur organisasi pada usaha cabang.¹⁶

Manajemen dan organisasi pada usaha cabang belum dilakukan dengan jelas. Pada usaha cabang juga belum menyusun struktur

¹⁵ Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

¹⁶ Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

organisasi. Hal ini dikarenakan pemilik usaha terlalu fokus terhadap usaha pusat sehingga usaha cabang terabaikan. Padahal struktur organisasi berperan penting terhadap jalannya suatu usaha. Dengan adanya struktur organisasi yang jelas maka sebuah usaha akan berjalan dengan baik. Sebaliknya jika dalam suatu usaha belum menyusun struktur organisasi maka usaha tidak akan berjalan dengan sempurna seperti pada cabang Telur Asin Ramadani.

Berdasarkan keterangan secara umum dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pada aspek manajemen dan organisasi yang ada pada pusat Telur Asin Ramadani sudah diterapkan dengan baik. Manajemen dan struktur organisasi yang ada sudah disusun dengan jelas. Sedangkan pada usaha cabang belum menerapkan manajemen dan organisasi yang jelas. Dimana pada usaha cabang belum memiliki struktur organisasi. Jika suatu manajemen dan organisasi itu disusun sesuai dengan rencana perusahaan maka tujuan usaha itu akan mudah tercapai. Tapi jika suatu manajemen itu tidak disusun sesuai dengan rencana perusahaan maka tujuan usaha itu akan sulit untuk dicapai. Seperti pada cabang Telur Asin Ramadani, yang tutup akibat belum menerapkan manajemen dan organisasi yang jelas.

6. Aspek Ekonomi dan Sosial

Dalam menyusun studi kelayakan bisnis, diperlukan informasi lingkungan luar perusahaan untuk mengetahui seberapa jauh lingkungan luar tersebut berdampak bagi bisnis maupun dampak bisnis bagi lingkungan luar. Lingkungan luar meliputi aspek ekonomi dan sosial.

Dalam aspek ekonomi dan sosial ini untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika usaha Telur Asin Ramadani dijalankan, terutama pengaruh terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat secara keseluruhan. Pada pusat Telur Asin Ramadani memberikan pengaruh positif terhadap ekonomi rumah tangga.

Seperti yang disampaikan oleh Febriana selaku masyarakat sekitar pusat usaha Telur Asin Ramadani:

“Dampak dari segi ekonomi dan sosialnya untuk masyarakat yaitu jika penjualan rame tidak menutup kemungkinan Telur Asin Ramadani untuk menambah karyawan baru, karyawan tersebut berasal dari masyarakat sekitar yang berjumlah 11 orang. Sehingga dengan adanya usaha Telur Asin Ramadani dapat mengurangi pengangguran dan dapat membantu ekonomi masyarakat sekitar.”¹⁷

Dengan adanya usaha pusat Telur Asin Ramadani memiliki dampak positif bagi masyarakat sekitar diantaranya dapat mengurangi pengangguran. Dimana pada saat usaha pusat ramai, Telur Asin Ramadani akan menambah karyawan. Karyawan Telur Asin sendiri berjumlah 11 orang yang berasal dari masyarakat sekitar, sehingga dengan adanya usaha ini dapat memberikan dampak positif bagi ekonomi masyarakat karena dapat menghidupi 11 karyawan. Seperti pada usaha cabang juga memberikan dampak positif terhadap aspek ekonomi dan sosial masyarakat sekitar.

Sebagaimana yang disampaikan Ilyas Syahrul selaku masyarakat sekitar cabang Telur Asin Ramadani:

¹⁷ Febriana, *Wawancara*, 12 Februari 2024.

“Dengan berdirinya usaha cabang dari Telur Asin Ramadani dapat mengurangi pengangguran di daerah sekitar, karena karyawan dan tukang parkir pada cabang berasal dari masyarakat sekitar. Rata-rata daerah sekitar cabang banyak anak muda yang baru lulus sekolah dan belum memiliki pekerjaan. Sehingga dengan berdirinya cabang dari usaha Telur Asin Ramadani dapat memberikan dampak positif dengan membantu ekonomi masyarakat sekitar.”¹⁸

Seperti pada usaha pusat, usaha cabang juga memberikan dampak positif untuk mengurangi pengangguran serta dapat membantu ekonomi masyarakat sekitar, karena dengan berdirinya usaha cabang dapat memberikan lowongan pekerjaan baru bagi anak-anak muda yang belum memiliki pekerjaan. Jadi dapat mengurangi pengangguran yang ada.

Berdasarkan keterangan secara umum dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pada aspek ekonomi dan sosial pusat dan cabang Telur Asin Ramadani memberikan dampak positif terhadap aspek ekonomi dan sosial masyarakat sekitar. Karena 11 karyawan dari Telur Asin Ramadani merupakan masyarakat sekitar. Maka dengan adanya usaha tersebut dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga dengan menghidupi 11 karyawan. Dan dapat mengurangi pengangguran yang ada di sekitar lokasi usaha.

B. *Kemlesetan* Prediksi Dalam Studi Kelayakan Bisnis Pemilik Usaha Telur Asin Ramadani

Dalam menjalankan suatu bisnis maka tidak lepas dari *kemlesetan* prediksi. Maka untuk mencegah *kemlesetan* prediksi dalam suatu usaha harus menerapkan studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis wajib

¹⁸ Ilyas Syahrul, *Wawancara*, 1 Maret 2024.

dilakukan oleh seorang wirausahawan untuk meminimalisir resiko gagal dalam usahanya. Jika suatu usaha yang dijalankan sudah menerapkan studi kelayakan bisnis dengan baik tentunya usahanya juga berjalan dengan baik. Hal ini karena studi kelayakan bisnis adalah salah satu langkah pertama yang harus dilakukan oleh seorang wirausaha, sebagai pijakan untuk membuat persiapan dan perencanaan yang matang dalam usahanya. Tidak sedikit usaha yang pada akhirnya mengalami kegagalan dan gulung tikar akibat kurang matangnya persiapan dalam usahanya.

Seperti pada usaha cabang Telur Asin Ramadani. Dimana usaha cabang Telur Asin Ramadani mengalami *kemlesetan* prediksi, *kemlesetan* prediksi dalam usahanya terjadi karena belum sesuainya aspek-aspek studi kelayakan bisnis.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Anik Darwati selaku pemilik usaha:

“Pemasaran yang kita lakukan pada usaha cabang itu belum sesuai dengan prediksi kita karena ada beberapa aspek yang menyebabkan usaha kita itu tidak sesuai prediksi, diantaranya dalam aspek pasar dan pemasaran. Dimana aspek pasar kita itu kebanyakan dari masyarakat luar daerah. Selanjutnya pada aspek keuangan dimana keuangan pada usaha cabang itu menurun dan tidak sesuai dengan harapan, hal ini yang menjadikan kita mengalami gulung tikar. Selanjutnya yang menyebabkan usaha kita tidak sesuai dengan prediksi yaitu karena aspek teknis belum direncanakan dengan baik dimana penentuan lokasi cabang itu kurang sesuai karena jaraknya terlalu dekat dengan usaha pusat yang mengakibatkan masyarakat sekitar lebih memilih membeli produk telur asin di pusat dari pada di cabang. Dan yang terakhir pada aspek manajemen dan organisasi, dimana kita belum memajemen dan menyusun struktur organisasi yang jelas karena kita terlalu fokus terhadap usaha pusat saja.”¹⁹

¹⁹ Anik Darwati, *Wawancara*, 8 Februari 2024.

Kemlesetan prediksi yang terjadi pada usaha cabang Telur Asin Ramadani terjadi karena ada beberapa aspek dalam studi kelayakan bisnis yang belum diterapkan dengan baik. Aspek-aspek tersebut diantaranya aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, dan aspek manajemen dan organisasi yang kurang memenuhi teori studi kelayakan bisnis. *Kemlesetan* prediksi ini menyebabkan usaha yang dijalankan tidak sesuai dengan prediksi awal. Sehingga mengakibatkan usaha cabang mengalami kerugian dan gulung tikar.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Eva selaku Karyawan dari usaha Telur Asin Ramadani:

“Cabang dari Telur Asin Ramadani mengalami kerugian yang cukup besar karena ketidaksesuaian prediksi, karena prediksi yang kita rencanakan di awal tidak sesuai dengan harapan kita. Hal tersebut terjadi karena ada beberapa aspek yang belum kita laksanakan dengan baik. Mulai dari aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, aspek manajemen dan organisasi.”²⁰

Dengan terjadinya *kemlesetan* prediksi mengakibatkan usaha cabang mengalami kerugian yang cukup besar. *Kemlesetan* tersebut terjadi karena ada beberapa aspek yang belum diterapkan dengan baik sehingga mengakibatkan prediksi yang dirancang dari awal mengalami *kemlesetan*/ketidaksesuaian.

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa *kemlesetan* prediksi dari cabang Telur Asin Ramadani dikarenakan beberapa aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, serta aspek manajemen dan organisasi. *Kemlesetan* prediksi terjadi

²⁰ Eva Elia, *Wawancara*, 8 Februari 2024.

karena aspek-aspek studi kelayakan bisnis belum dilaksanakan dengan baik sehingga mengakibatkan usaha yang dijalankan mengalami kerugian.

C. Dampak Studi Kelayakan Bisnis Terhadap Kelayakan Usaha Telur

Asin Ramadani

Dalam menjalankan sebuah bisnis pasti ada risiko kerugian. Karena itu, pengusaha perlu mempersiapkan segala sesuatunya dengan matang untuk menghindari risiko kerugian ini. Dengan melakukan studi kelayakan ini, pengusaha dapat memperkecil risiko kerugian yang dapat terjadi pada usahanya. Tanpa melakukan studi kelayakan saat memulai suatu usaha/bisnis maka tidak akan memperoleh rencana yang jelas. Dalam melakukan studi kelayakan bisnis harus memperhatikan beberapa aspek dalam studi kelayakan. Jika aspek-aspek dalam studi kelayakan belum dilaksanakan dengan baik maka resiko kerugian akan sulit dihindari. Seperti yang terjadi pada cabang usaha Telur Asin Ramadani yang kini tutup karena terjadi *kemlesetan* prediksi, *kemlesetan* prediksi dalam suatu usaha itu memiliki dampak negatif yaitu usaha yang dialami mengalami gulung tikar.

Sebagaimana yang disampaikan Wahyuni selaku karyawan Telur Asin Ramadani:

“Dengan terjadinya *kemlesetan* prediksi mengakibatkan cabang menjadi tutup karena mengalami kerugian. Karena prediksi yang dirancang di awal tidak sesuai dengan yang kita harapkan. *Kemlesetan* prediksi berdampak negatife pada sebuah usaha seperti pada cabang ini. Dampak negatifnya menyebabkan usaha yang dijalankan mengalami kerugian serta mengalami gulung tikar.”²¹

²¹ Wahyuni, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

Dengan terjadinya *kemlesetan* prediksi tentunya sangat merugikan bagi pebisnis karena bisa mengakibatkan bisnis yang didirikan gagal. Sebaliknya, jika pebisnis melakukan studi kelayakan bisnis ini dengan baik maka usaha yang dijalankan akan berjalan dengan baik juga. Pada cabang Telur Asin Ramadani *kemlesetan* prediksi memberikan dampak negatif bagi usaha cabang karena *kemlesetan* prediksi mengakibatkan cabang mengalami kerugian sehingga berujung pada penutupan usaha cabang. Tetapi dengan menerapkan studi kelayakan bisnis ini juga memiliki dampak positif terhadap pemilik usaha Telur Asin Ramadani.

Sebagaimana yang disampaikan Ibu Anik Darwati selaku pemilik usaha,

”Studi kelayakan bisnis memberikan dampak positif bagi saya salah satunya jika ingin membuka usaha baru kita harus memperhatikan aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis dengan baik, sehingga usaha yang kita dirikan bisa berjalan dengan baik sesuai dengan apa yang kita rencanakan, dengan menerapkan studi kelayakan bisnis ini juga dapat menambah wawasan bagi saya untuk meningkatkan aspek-aspek studi kelayakan bisnis pada pusat usaha Telur Asin Ramadani. Jika aspek-aspek tersebut ditingkatkan maka usaha yang saya jalankan akan berjalan dengan lebih baik.”²²

Dengan melakukan studi kelayakan bisnis memberikan dampak positif terhadap pemilik usaha diantaranya dapat menambah pengetahuan jika ingin membuka usaha baru harus memperhatikan aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis dengan baik, sehingga usaha yang kita dirikan bisa berjalan dengan baik juga. Selain itu dengan menerapkan studi kelayakan bisnis ini juga dapat menambah wawasan bagi pemilik usaha untuk

²² Anik Darwati, *Wawancara*, 21 Februari 2024.

meningkatkan aspek-aspek studi kelayakan bisnis pada pusat usaha Telur Asin Ramadani.

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dalam menerapkan studi kelayakan bisnis dapat memberikan dampak positif bagi pemilik usaha Telur Asin Ramadani, diantaranya dapat menambah pengetahuan serta wawasan bagi pemilik usaha untuk lebih meningkatkan aspek-aspek pada studi kelayakan bisnis agar usaha pusat Telur Asin Ramadani dapat berjalan dengan lebih baik.



BAB IV

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA TELUR ASIN RAMADANI

A. Studi Kelayakan Bisnis Yang Dilakukan Oleh Pemilik Usaha Telur Asin Ramadani

Studi kelayakan bisnis ini sangat penting dilakukan pada sebuah usaha, baik itu usaha cabang. Analisis kelayakan bisnis tidak hanya terbatas pada pendirian usaha baru, tetapi dapat juga dilakukan pada pembukaan usaha cabang baru. Maka dari itu penting dilakukan studi kelayakan bisnis pada cabang usaha baru. Untuk menentukan layak atau tidaknya pada usaha Telur Asin Ramadani dapat dilihat dari beberapa aspek studi kelayakan bisnis.

1. Aspek Hukum

Analisis aspek hukum dimaksudkan untuk meyakini apakah secara hukum (yuridis) rencana bisnis dapat dinyatakan layak atau tidak. Jika suatu rencana bisnis yang tidak layak tetap direalisasikan, bisnis akan mengalami resiko yang besar terutama akan dihentikan oleh pihak yang berwajib atau akan di protes oleh masyarakat. Analisis aspek hukum mengkaji tentang legalitas rencana bisnis yang akan dibangun serta dioperasikan di wilayah tertentu harus memenuhi aturan hukum dan tata peraturan yang berlaku di wilayah tersebut.

Aspek hukum dalam studi kelayakan bisnis menyangkut masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen suatu perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki dan kelengkapan. Keabsahan dokumen sangat penting karena merupakan dasar hukum

yang harus dipegang apabila nantinya timbul masalah-masalah.¹ Aspek ini untuk mengetahui kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum.

Pada usaha pusat dan cabang Telur Asin Ramadani sudah mengantongi semua izin baik itu izin produk, izin tempat produksi usaha dan semuanya sudah berdasarkan perizinan. Selain perizinan dari badan hukum Telur Asin Ramadani juga sudah memiliki izin dari masyarakat sekitar dengan melakukan musyawarah bersama. Karena memiliki izin bagi masyarakat sekitar menjadi hal yang sangat penting, salah satunya sebagai sarana perlindungan hukum karena dengan memiliki izin yang jelas dan lengkap maka usaha yang dijalankan akan merasa aman.²

Dari hasil analisis di atas dapat disimpulkan bahwa dalam aspek hukum usaha pusat dan cabang Telur Asin Ramadani dapat dikatakan layak untuk dijalankan karena sudah memiliki izin usaha baik perizinan dari badan hukum maupun perizinan dari masyarakat sekitar.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran adalah inti dari penyusunan studi kelayakan bisnis. Kendatipun secara teknis telah menunjukkan hasil yang *feasible* untuk dilaksanakan, tapi tidak ada artinya apabila tidak dibarengi dengan adanya pemasaran dari produk yang dihasilkan. Oleh sebab itu, aspek pemasaran harus benar-benar diuraikan secara baik serta melihat bermacam-macam peluang dan kendala yang mungkin

¹ Kadek Arianton, "Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut Pada Kelompok Bina Karya Di Desa Patas, Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng," *Jurnal pendidikan Ekonomi*, Volume 11, Nomor 2, (2019), 576.

² Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

akan dihadapi. Tujuan dari pemasaran adalah untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Setiap bisnis pasti menginginkan pasar dan pemasaran yang sesuai, namun yang terjadi pada fakta di lapangan tentu terkadang berbeda.³

Dalam penelitian ini, aspek pasar dan pemasaran dibutuhkan dalam menilai sejauh mana potensi usaha dapat dijalankan. Target pasar yang dituju pada usaha Telur Asin Ramadani dari semua kalangan, baik anak kecil maupun orang dewasa. Karena telur asin tersebut dapat dikonsumsi semua kalangan. Alasannya, karena kandungan yang ada dalam telur asin itu aman dikonsumsi dan tidak membahayakan.

Strategi pemasaran yang dilakukan pada usaha Telur Asin Ramadani sendiri dengan melakukan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*). Strategi promosi dan pemasaran yang dilakukan pada usaha pusat dan usaha cabang Telur Asin Ramadani memiliki perbedaan. Pada usaha pusat strateginya tidak hanya melalui media sosial saja tetapi juga melalui *banner-banner* yang disebar sepanjang jalan sedangkan pada usaha cabang belum diperluas lagi strateginya. Strategi promosi pada media sosial diantaranya *Facebook, Tiktok, Youtube, Whatsaap, dan Instagram*. Selain melakukan strategi promosi usaha pusat juga memperluas pemasaran melakukan kegiatan *workshop*. Dengan adanya kegiatan *workshop* tersebut dapat meningkatkan penjualan telur asin. Karena dengan adanya kegiatan *workshop* ini pengunjung yang datang juga bisa membeli oleh-oleh telur asin. Rata-

³ Reza Nurul Ichsan, Luqman Nasution, dan Sarman Sinaga, *Studi Kelayakan Bisnis* (Medan: CV. Manhaji, 2019), 3.

rata pengunjung berasal dari Instansi-instansi seperti Taman Kanak-kanak, dan Sekolah Dasar bahkan Sekolah Menengah Pertama yang berasal dari luar daerah. Dengan strategi ini pemasarannya sudah berjalan dengan baik. Karena dengan adanya kegiatan *workshop* bisa menjadi daya tarik pengunjung untuk membeli produk telur asin.⁴

Sedangkan pada cabang Telur Asin Ramadani strategi pemasarannya menggunakan brosur dan media sosial, pembagian brosur pun hanya dilakukan pada saat hari pertama pembukaan cabang saja. Media sosial cabang jadi satu dengan pusat, karena di cabang tidak memiliki media sosial sendiri. Sehingga mengakibatkan pemasaran pada cabang menjadi tidak maksimal. Pada usaha cabang juga tidak ada strategi pemasaran melalui kegiatan *workshop* sehingga pemasaran pada cabang menjadi tidak maksimal. Karena penjualan paling tinggi pada pusat melalui kegiatan *workshop* yang bekerja sama dengan berbagai Instansi-instansi. Selain pemasarannya belum maksimal di cabang juga salah target pasar karena masyarakat sekitar usaha cabang kurang minat dengan produk telur asin.⁵

Dari hasil analisis di atas dapat disimpulkan bahwa dalam aspek pasar dan pemasaran yang dilakukan pusat Telur Asin Ramadani dapat dikatakan layak untuk dijalankan sedangkan pada cabang tidak layak untuk dijalankan. Karena pada cabang belum memperluas aspek pasar dan pemasaran. Seharusnya pemasaran pada cabang juga diperluas lagi

⁴ Anik Darwati, *Wawancara*, 8 Februari 2024.

⁵ Eva Elia, *Wawancara*, 8 Februari 2024.

seperti pada pusat dengan mengadakan kegiatan *workshop* agar penjualannya meningkat.

3. Aspek Keuangan

Aspek keuangan ini dimana faktor yang menentukan biaya yang akan dikeluarkan serta dihasilkan untuk membuat sebuah usaha yang optimal. Pada pendirian usaha Telur Asin Ramadani modalnya diperoleh dari modal sendiri, bukan modal pinjaman.⁶ Aspek keuangan yang dilakukan pada usaha Telur Asin Ramadani dengan melakukan pencatatan secara manual pada buku besar dengan membuat laporan harian, laporan mingguan serta laporan bulanan. Pada pusat Telur Asin Ramadani aspek keuangannya berjalan dengan baik karena pendapatan yang diperoleh stabil dan sebanding dengan biaya-biaya yang dikeluarkan, baik itu pengeluaran untuk produk telur asin, bahan baku, gaji karyawan, serta untuk biaya-biaya lainnya. Biaya gaji yang dikeluarkan oleh usaha pusat juga terbilang cukup besar.⁷

Pada usaha pusat memiliki 11 karyawan yang terdiri dari 5 karyawan tetap dan 6 karyawan *freelance*. Karyawan *freelance* ini yang bekerja pada saat kegiatan *workshop* saja. Gaji karyawan tetap per hari Rp. 50.000 dan dibayar satu minggu sekali sedangkan karyawan *freelance* gajinya lebih tinggi yakni Rp. 55.000 dalam sehari.⁸

Sedangkan pada cabang Telur Asin Ramadani memiliki 2 orang karyawan, dan setiap karyawan diberi gaji Rp. 800.000/bulan. Besarnya

⁶ Anik Darwati, *Wawancara*, 6 April 2024.

⁷ Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

⁸ Eva Elia, *Wawancara*, 8 Februari 2024.

biaya gaji yang dikeluarkan semakin lama tidak sebanding dengan pendapatan yang didapat. Awal berdirinya cabang rata-rata dalam sebulan dapat menjual 7500 butir telur tapi lama kelamaan penjualan turun menjadi 420 per bulan.⁹ Dari penurunan penjualan tersebut mengakibatkan cabang mengalami kerugian karena banyak produk telur asin yang busuk/*expired* karena tidak laku untuk dijual. Modal yang dikeluarkan oleh cabang per bulan sebesar Rp.14.000.000 dengan pendapatan kotor Rp. 22.500.000/bulan .

Rinciannya dapat dilihat sebagai berikut:

- Modal per bulan:

Stok telur asin 7800 butir x Rp.1500 = Rp.11.700.000,-/bulan

Gaji 2 karyawan Rp.800.000 x 2 = Rp. 1.600.000,- /bulan

Biaya lain-lain = Rp. 700.000,-/bulan

- Jadi modal yang dikeluarkan per bulan sebesar:

$Rp. 11.700.000 + Rp.1.600.000 + Rp.700.000 = Rp. 14.000.000$

- Sedangkan pendapatan dari penjualan telur asin per bulan sebesar:

Telur Asin 7500 butir x Rp.3000 = Rp.22.500.000,-/bulan

- Keuntungan bersih per bulan sebagai berikut:

$Rp. 22.500.000 - Rp. 14.000.000 = Rp. 8.500.000$

Jadi dalam satu bulan usaha cabang dapat menjual 7500 butir telur dengan harga Rp. 3.000 per butir pada tahun 2022. Dengan penjualan tersebut usaha cabang memiliki keuntungan sebesar Rp. 8.500.000,-/bulan. Tetapi penjualan telur asin pada usaha cabang semakin hari

⁹ Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

tidak mengalami kenaikan, bahkan seiring berjalannya waktu penjualan mengalami penurunan terus menerus. Dari 7500 butir per bulan kini tinggal 420 butir per bulan. Penurunan penjualan ini mengakibatkan pendapatan yang diterima semakin sedikit dan tidak sebanding dengan modal yang dikeluarkan per bulan. Hal ini yang menjadi penyebab kerugian dan menyebabkan usaha cabang mengalami gulung tikar.

Berikut adalah rincian kerugian pada saat terjadi penurunan:

- Modal per bulan:

Telur Asin 7800 butir x Rp.1500 = Rp.11.700.000,-/bulan

Gaji 2 karyawan Rp.800.000 x 2 = Rp.1.600.000,- /bulan

Biaya lain-lain = Rp.700.000,-/bulan

- Jadi modalnya per bulan sebesar:

$Rp. 11.700.000 + Rp.1.600.000 + Rp.700.000 = Rp. 14.000.000$

- Sedangkan pendapatan dari penjualan telur asin per bulan sebesar:

Telur Asin 420 butir x Rp.3000 = Rp.1.260.000,-/bulan

- Jadi pada usaha cabang mengalami kerugian sebesar:

$Rp.1.260.000 - Rp. 14.000.000 = -Rp. 12.740.000,-/bulan$

Dengan pendapatan yang diperoleh setiap bulan semakin lama semakin menurun dan tidak stabil, maka cabang Telur Asin Ramadani mengalami kerugian dan gulung tikar. Karena pendapatan yang didapat tidak sebanding dengan modal yang dikeluarkan. Dimana pendapatan yang diperoleh hanya sekitar Rp. 1.260.000/bulan sedangkan modal yang dikeluarkan Rp. 14.000.000/bulan. Jadi pada saat omset menurun usaha cabang mengalami kerugian sekitar Rp. 12.470.000/bulan.

Penurunan penjualan ini mengakibatkan produk telur asin menjadi busuk/*expired* dan tidak layak untuk dikonsumsi. Sehingga pemilik usaha mengalami kerugian yang cukup besar dan memilih untuk menutup cabang dari Telur Asin Ramadani.

Dari hasil analisis di atas dapat disimpulkan bahwa dalam aspek keuangan usaha pusat Telur Asin Ramadani layak untuk dijalankan karena pendapatan yang diperoleh stabil dan tidak mengalami penurunan. Sedangkan pada cabang belum layak untuk dijalankan karena aspek keuangannya mengalami penurunan yang mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Sehingga pemilik usaha memilih untuk menutup cabang agar kerugian yang didapat tidak terjadi terus menerus.

4. Aspek Teknis/operasi

Aspek teknis/operasi merupakan aspek yang berhubungan dengan proses pembangunan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Adapun tujuan dari aspek ini yaitu untuk meyakinkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan.¹⁰ Hal-hal yang menjadi pertimbangan dalam aspek teknis/operasi yang meliputi lokasi usaha, proses produksi dan fasilitas produksi. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis/operasi adalah masalah penentuan lokasi, baik lokasi pusat maupun lokasi cabang, serta proses produksinya. Penentuan lokasi bukanlah hal yang mudah. Memerlukan banyak pertimbangan dan harus dinilai secara matang.

¹⁰ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan* (Jakarta: Kencana, 2016), 212.

Lokasi usaha pada pusat Telur Asin Ramadani berada di di RT. 11/RW.2, Pulorejo Kedungpanji Magetan. Lokasi usaha ini berada di tengah Desa yang padat penduduk. Pada lokasi pusat Telur Asin Ramadani ini adalah lokasi untuk kegiatan yang secara langsung berkaitan dengan proses produksi. Proses produksi telur asin sendiri masih menggunakan cara tradisional dengan menggunakan bara kayu dan tungku, serta menggunakan tempat pengasapan yang cukup besar yang digunakan untuk mengasap telur asin yang varian asap/bakar.

Cara memproduksi Telur Asin Ramadani juga cukup mudah diantaranya:

a. Pembersihan telur bebek

Pembersihan telur bebek ini dilakukan agar sisa kotoran dari kandang tidak menempel pada telur sehingga telur bebek yang akan di asinkan ini benar-benar terjaga kebersihannya.

b. Pengasinan

Bahan-bahan yang digunakan dalam pengasinan ini cukup sederhana yaitu dengan mencampurkan air, abu gosok, semen bata merah, dan garam. Lalu bahan tersebut dibalutkan pada telur asin selama 7-10 hari.

c. Pembumbuan

Telur asin yang sudah diasinkan, memasuki tahap pemberian perisai rasa (untuk telur asin varian rasa buah), dengan cara menyuntikkan rasa pada telur. Adapun perisai yang digunakan yakni rasa semangka, melon, strawberry, apel, dan nanas.

d. Perebusan

Setelah melewati tahap pemberian rasa telur, telur masuk dalam tahap perebusan dengan takaran air yang sudah ditentukan. Dengan memasukkan telur asin ke dalam air, lalu rebus selama 15-30 menit atau sampai matang. Selain bumbu dengan ciri khas buah-buahan, Telur Asin Ramadani juga memproduksi dengan variasi rasa berbeda yaitu rasa soto dan rendang. Adapun tahap pembumbuannya dengan mencampurkan bumbu soto atau rendang ke dalam adonan pengasinan. Ada juga variasi bakar dengan melalui proses pembakaran setelah tahap pengasapan.¹¹

Telur Asin Ramadani juga memiliki cabang yang berada di Ruko Danyang Town Square No. 6 Sukorejo Ponorogo. Lokasi cabang ini jaraknya tidak terlalu jauh dengan pusat. Hal ini yang menjadi salah satu penyebab cabang tutup karena aspek teknis dalam penentuan lokasi yang kurang tepat.

Dari hasil analisis di atas dapat disimpulkan bahwa dalam aspek teknis/operasi pada pusat Telur Asin Ramadani dapat dikatakan layak untuk dijalankan sedangkan pada cabang belum layak untuk dijalankan karena aspek teknis dalam penentuan lokasi cabang belum sesuai. Dikarenakan jarak antara pusat dan cabang terlalu dekat.

5. Aspek Manajemen dan Organisasi

Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang lumayan penting untuk kelayakan suatu usaha, sebab meski suatu usaha sudah

¹¹ Eva Elia, *Wawancara*, 21 Februari 2024.

dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen serta organisasi yang baik, bukan tidak bisa jadi akan mengalami kegagalan.

Dalam aspek manajemen dan organisasi pusat usaha Telur Asin Ramadani sudah melakukan manajemen dan organisasi yang jelas. Manajemen yang diterapkan dengan melakukan perencanaan, menyusun struktur organisasi yang jelas agar tugas-tugas dapat dilaksanakan dengan baik, setelah itu yang terakhir dengan melakukan pengawasan yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk mengukur usaha yang dijalankan apakah ada yang perlu di evaluasi untuk kedepannya.

Struktur organisasi yang ada pada pusat juga sudah disusun dengan baik. Dalam usaha pusat struktur organisasinya terdiri dari pimpinan yang dipimpin oleh Ibu Anik Darwati. Ibu Anik Darwati ini berperan mengawasi jalannya usaha. Yang kedua wakil pimpinan yang diwakili oleh Arik Rahmatul Ramadani. Selanjutnya pada bagian informasi dan teknologi dijalankan oleh Anggun Reta, pada bagian pemasaran dijalankan oleh Ronisyah dan Ambar Aji. Pada bagian produksi dijalankan oleh Wahyuni dan Eva Elia. Dan yang terakhir pada bagian edukasi dijalankan oleh Latifa dan Sherly Nindi.¹²

Sedangkan pada cabang belum menerapkan manajemen dan organisasi yang jelas karena pemilik usaha terlalu fokus dengan usaha pusat sehingga usaha cabang terabaikan. Struktur organisasi pada cabang juga belum disusun dengan jelas. Tanpa adanya struktur

¹² Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

organisasi mengakibatkan sistem kerja perusahaan akan terlihat tidak teratur dan tidak memiliki arahan yang jelas. Untuk itu penting bagi pemilik usaha untuk mengelola perusahaan yang baik agar pengembangan bisnis berjalan dengan maksimal.¹³

Dari hasil analisis diatas dapat disimpulkan bahwa dalam aspek manajemen dan organisasi pada pusat Telur Asin Ramadani dapat dikatakan layak untuk dijalankan karena sudah melakukan manajemen dan mempunyai struktur organisasi yang jelas. Sedangkan pada cabang belum layak untuk dijalankan karena belum melakukan manajemen dan belum menyusun struktur organisasi yang jelas.

6. Aspek Ekonomi dan Sosial

Dalam aspek ekonomi dan sosial ini untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika usaha Telur Asin Ramadani dijalankan, terutama pengaruh terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat secara keseluruhan.

Pada pusat Telur Asin Ramadani mempunyai pengaruh yang baik terhadap ekonomi dan sosial masyarakat sekitar. Diantaranya dapat mengurangi pengangguran, karena karyawan yang bekerja pada usaha pusat rata-rata dari masyarakat sekitar. Dimana pada saat usaha pusat rame, Telur Asin Ramadani akan menambah karyawan. Karyawan tersebut juga berasal dari masyarakat sekitar, sehingga dengan adanya usaha pusat ini dapat memberikan dampak positif bagi ekonomi masyarakat.¹⁴

¹³ Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

¹⁴ Febriana, *Wawancara*, 12 Februari 2024.

Sedangkan pada cabang juga memberikan pengaruh baik terhadap ekonomi dan sosial masyarakat sekitar. Diantaranya dapat mengurangi pengangguran di daerah sekitar, karena karyawan dan tukang parkir cabang berasal dari masyarakat sekitar. Rata-rata daerah sekitar cabang banyak anak muda yang baru lulus sekolah dan belum memiliki pekerjaan. Sehingga dengan berdirinya usaha cabang dapat memberikan dampak positif dengan membantu ekonomi masyarakat sekitar.¹⁵

Dari hasil analisis di atas dapat disimpulkan bahwa dalam aspek ekonomi dan sosial usaha pusat dan cabang Telur Asin Ramadani dapat dikatakan layak untuk dijalankan karena memiliki dampak positif bagi lingkungan sekitar yakni dapat membantu ekonomi masyarakat sekitar dengan memberikan lowongan pekerjaan, jadi dengan adanya usaha ini dapat menambah penghasilan rumah tangga bagi karyawan-karyawan yang bekerja pada usaha Telur Asin Ramadani.

B. Kemlesetan Prediksi Dalam Studi Kelayakan Bisnis Pemilik Usaha Telur Asin Ramadani

Saat kita berencana untuk menjalankan bisnis atau suatu usaha, modal dan tekad saja tidak cukup. Kesuksesan suatu usaha sangat terpengaruh pula pada perencanaan yang matang dan data yang lengkap. Ada strategi, anggaran, data tentang sumber daya yang kita punya, serta perhitungan *return* atau imbal balik usaha tersebut. Dalam menjalankan suatu bisnis tidak terlepas dari *kemlesetan* prediksi. Maka untuk mencegah kemlesetan prediksi dalam suatu usaha harus menerapkan studi kelayakan

¹⁵ Ilyas Syahrul, *Wawancara*, 1 Maret 2024.

bisnis. Studi kelayakan bisnis wajib dilakukan oleh seorang wirausahawan untuk meminimalisir resiko gagal dalam usahanya. Jika suatu usaha yang dijalankan sudah menerapkan studi kelayakan bisnis dengan baik tentunya usahanya juga berjalan dengan baik. Hal ini karena studi kelayakan bisnis adalah salah satu langkah pertama yang harus dilakukan oleh seorang wirausaha, sebagai pijakan untuk membuat persiapan dan perencanaan yang matang dalam usahanya.

Walau sepertinya rumit, tapi sebenarnya studi kelayakan bisnis tidak hanya dilakukan kepada usaha-usaha besar saja. Usaha kecil dan menengah juga seharusnya melakukan studi kelayakan bisnis jika ingin perjalanan bisnisnya mencapai kesuksesan. Jika Studi Kelayakan Bisnis diabaikan, maka akan banyak penghalang yang menghadang jalannya bisnis.

Tidak sedikit usaha yang pada akhirnya mengalami kegagalan dan gulung tikar akibat kurang matangnya persiapan dalam usahanya. Seperti pada usaha cabang Telur Asin Ramadani. Dimana cabang Telur Asin Ramadani mengalami *kemlesetan* prediksi yang terjadi, *kemlesetan* prediksi dalam usahanya terjadi karena belum sesuai aspek-aspek studi kelayakan bisnis. *Kemlesetan* prediksi ini terjadi karena aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, serta aspek manajemen dan organisasi yang kurang memenuhi teori studi kelayakan bisnis. Sehingga mengakibatkan usaha yang dijalankan mengalami kerugian yang cukup besar dan mengakibatkan usaha tersebut menjadi gulung tikar/ tutup.¹⁶

¹⁶ Anik Darwati, *Wawancara*, 8 Februari 2024.

Dari hasil analisis di atas dapat disimpulkan bahwa *kemlesetan* prediksi yang terjadi pada cabang Telur Asin Ramadani karena aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, aspek manajemen dan organisasi yang belum dilakukan dengan baik. Sehingga cabang dari Telur Asin Ramadani dapat dikatakan belum layak untuk dijalankan karena 4 aspek dalam studi kelayakan bisnis belum dilakukan dengan baik.

C. Dampak Studi Kelayakan Bisnis Terhadap Kelayakan Usaha Telur Asin Ramadani

Saat berbisnis atau memulai sebuah usaha, pasti menginginkan sebuah keuntungan. Tapi dalam berbisnis pasti juga akan menemui kerugian, seringkali juga harus menemui kerugian. Karena itu, pengusaha perlu mempersiapkan segala sesuatunya dengan matang untuk menghindari risiko kerugian ini. Dengan melakukan studi kelayakan ini, pengusaha dapat memperkecil risiko kerugian yang dapat terjadi pada usahanya. Tanpa melakukan studi kelayakan saat memulai suatu usaha/bisnis maka tidak akan memperoleh rencana yang jelas.¹⁷

Dalam melakukan studi kelayakan bisnis harus memperhatikan beberapa aspek dalam studi kelayakan. Jika aspek-aspek dalam studi kelayakan belum dilaksanakan dengan baik maka resiko kerugian akan sulit dihindari. Seperti yang terjadi pada cabang usaha Telur Asin Ramadani yang kini tutup karena terjadi *kemlesetan* prediksi, *kemlesetan* prediksi

¹⁷ Lilis Sulastri, *Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha* (Bandung: LGM - LaGood's Publishing, 2016), 29.

dalam suatu usaha itu memiliki dampak negatif yaitu usaha yang dialami mengalami gulung tikar. Hal ini tentunya sangat merugikan bagi pebisnis karena dapat mengakibatkan bisnis yang didirikan gagal. Sebaliknya, jika pebisnis melakukan studi kelayakan bisnis ini dengan baik maka bisnis yang dijalankan akan berjalan dengan baik juga.¹⁸

Dengan menerapkan studi kelayakan bisnis ini juga memiliki dampak positif terhadap usaha Telur Asin Ramadani. Salah satunya dapat menambah pengetahuan bagi pemilik usaha jika ingin membuka usaha baru kita harus memperhatikan aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis dengan baik, sehingga usaha yang kita dirikan bisa berjalan dengan baik sesuai dengan apa yang direncanakan diawal. Dengan menerapkan studi kelayakan bisnis ini juga dapat menambah ide bagi pemilik usaha untuk meningkatkan aspek-aspek studi kelayakan bisnis pada pusat usaha Telur Asin Ramadani. Semakin besar dampak yang dapat ditimbulkan dari ide bisnis yang akan dijalankan, semakin tinggi kecermatan yang diperlukan dalam menyusun studi kelayakan bisnis. Sebaliknya semakin kecil dampak yang dapat ditimbulkan dari ide bisnis yang akan dijalankan, semakin rendah tuntutan akan kecermatan dalam menyusun studi kelayakan.¹⁹

Dari hasil analisis di atas dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis memiliki dampak positif terhadap kelayakan usaha Telur Asin Ramadani. Karena dengan menerapkan studi kelayakan bisnis pemilik usaha dapat mengetahui kelayakan usaha yang dirintis. Dengan studi kelayakan bisnis juga dapat menambah pengetahuan serta wawasan bagi

¹⁸ Wahyuni, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

¹⁹ Anik Darwati, *Wawancara*, 10 Februari 2024.

pemilik usaha untuk meningkatkan aspek-aspek studi kelayakan bisnis pada pusat usaha Telur Asin Ramadani yang masih berjalan sampai sekarang.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dapat ditarik kesimpulan mengenai kelayakan bisnis pada usaha Telur Asin Ramadani, diantaranya:

1. Usaha pusat Telur Asin Ramadani dapat dikatakan layak untuk dijalankan karena sudah menerapkan 6 aspek studi kelayakan bisnis dengan baik. Sedangkan pada cabang belum layak dijalankan karena dari 6 aspek studi kelayakan bisnis hanya 2 aspek saja yang dilakukan dengan baik dan sesuai.
2. *Kemlesetan* prediksi dalam studi kelayakan bisnis pemilik usaha Telur Asin Ramadani terjadi karena pada cabang belum menerapkan aspek-aspek studi kelayakan bisnis dengan baik diantaranya pada aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, aspek manajemen dan organisasi tidak dilakukan dengan baik. Sehingga mengakibatkan cabang mengalami kerugian.
3. Studi kelayakan bisnis memiliki dampak positif terhadap kelayakan usaha Telur Asin Ramadani. Karena dengan menerapkan studi kelayakan bisnis pemilik usaha dapat mengetahui kelayakan usaha yang dirintis. Dan dengan studi kelayakan bisnis dapat menambah pengetahuan serta wawasan bagi pemilik usaha untuk meningkatkan aspek-aspek studi kelayakan bisnis pada pusat usaha Telur Asin Ramadani yang masih berjalan sampai sekarang.

B. Saran

Saran yang dapat dijadikan masukan bagi usaha Telur Asin Ramadani jika ingin mengembangkan usahanya lagi dengan membuka cabang dan saran untuk peneliti selanjutnya adalah:

1. Harus adanya evaluasi kembali dalam mengembangkan usaha Telur Asin Ramadani, serta perlu memaksimalkan kinerja, membuat struktur organisasi usaha yang tepat. Tidak lupa perlu dimaksimalkan pada aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek penentuan lokasi, serta aspek manajemen dan organisasi, jika nantinya ingin membuka usaha cabang baru.
2. Jika sudah dilakukan pembagian struktur organisasi perusahaan dalam menjalankan fungsi kepengurusan harus dilakukan dengan sebaik mungkin agar usaha ini dapat berjalan secara optimal untuk meningkatkan perkembangan usaha.
3. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya untuk mengembangkan penelitian ini dengan menganalisis strategi perkembangan usaha sehingga diperoleh cara untuk mengembangkan dan memaksimalkan usaha Telur Asin Ramadani.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Rusdiana. *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.
- Abdul Fattah Nasution. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Harfa Creative, 2023.
- Afrita, Isnaini, Ali Imron, dan Imron Arifin. "Manajemen Hubungan Sekolah Dengan Dunia Usaha Dan Industri Dalam Meningkatkan Prestasi Belajar Peserta Didik Sekolah Menengah Vokasional." *Jurnal Administrasi dan Manajemen Pendidikan* vol 1, no. 3 (2018): 313–19.
- Agus, Sucipto. *Studi Kelayakan Bisnis*. UIN-Maliki Press, 2011.
- Aji Basuki Rohmat. "Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Koperasi Dalam Undang-Undang Koperasi (Studi Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 dan Undang-Undang No. 17 Tahun 2012)." *Jurnal Pembaharuan Hukum* vol 2, no. 1 (2015): 139.
- Aji Damanuri. *Metodologi Penelitian Muamalah*. Ponorogo: STAIN Po Press, 2010.
- Andayani, Nadya, dan Sri Wahyuni. "Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM di Bidang Pangan pada Usaha Corn Dog Mozzarella dan Sosis." *Journal of Visions and Ideas* vol 2, no. 2 (2022): 143.
- Anik Darwati. Wawancara, 6 April 2024.
- Annurdi. "Tanggung Jawab Sekutu Firma Atas Kepailitan." *Tanjungpura Law Journal* vol 1, no. 1 (2017): 16.
- Arianton, Kadek. "Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut Pada Kelompok Bina Karya Di Desa Patas, Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng." *Jurnal pendidikan Ekonomi* vol 11, no. 2 (2019): 576.
- Arif Yusuf Hamali. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Bate'e, Anisa Triyana, Dita Lia Septiani, Gilang Pradana, Sheila Ramadhani, dan RR Wening Ken Widodasih. "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Umkm Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran (Studi Kasus Sop Ayam Pak Mim Klaten Di Cikarang Selatan)." *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* vol 9, no. 3 (2023).
- Darwati, Anik. Wawancara, 8 Februari 2024.
- . Wawancara, 10 Februari 2024.
- . Wawancara, 21 Februari 2024.
- Diyani Ade Rizky dan Yazid Yud Padmono. "Analisis Penerapan PSAK No. 45 Pada Yayasan Masjid Al Falah Surabaya." *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* vol 2, no. 7 (2013): 2.
- Edie Sugiarto. "Analisis Kontribusi Perusahaan Daerah Pasar Terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Lamongan." *Jurnal Manajemen* vol 1, no. 3 (2016): 167.
- Elia, Eva. Wawancara, 21 Februari 2024.
- Eva Elia. Wawancara, 8 Februari 2024.
- Fadli, Muhammad Rijal. "Memahami desain metode penelitian kualitatif." *Jurnal Humanika* vol 21, no. 1 (2021): 35.
- Fakultas Psikologi, Universitas Airlangga, Surabaya, Gilang Asri Nurahma, Wiwin Hendriani, dan Fakultas Psikologi, Universitas Airlangga, Surabaya.

- “Tinjauan sistematis studi kasus dalam penelitian kualitatif.” *Mediapsi* vol 7, no. 2 (2021): 119–29.
- Febriana. Wawancara, 12 Februari 2024.
- Feny Rita Fiantika. *Metode Penelitian Kualitatif*. Sumatera Barat: PT Global Eksekutif Teknologi, 2022.
- Hardani. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu Group Yogyakarta, 2020.
- Hasbi, M. Zidny Nafi’, Muhammad Salman Al Farisi, Yutisa Tri Cahyani, dan Sigit Kusbiantoro. “Strategi Pemasaran Usaha Pp. Riyadlul Jannah Pacet Mojokerto Perspektif Ilmu Ekonomi Syariah.” *Jurnal Riset Entrepreneurship* vol 4, no. 2 (2021): 19.
- Husein Umar. *Studi Kelayakan dalam Bisnis Jasa*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003.
- Iin Meriza. “Pengawasan (Controlling) Dalam Institusi Pendidikan.” *Jurnal Ilmiah Pendidikan Agama Islam* vol 10, no. 1 (2018): 39.
- Iis Hasrina Pasamangi. “Studi Kelayakan Bisnis (Bonbon Factory).” IAIN Manado, 2020.
- Ilyas Syahrul. Wawancara, 1 Maret 2024.
- Karunia, Cholifah Karunia dan Unun Roudlotul Janah. “Peranan UMKM Di Desa Kajang Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Dalam Tinjauan Maqāṣid Syarī’ah.” *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research* vol 3, no. 1 (2023): 54.
- Kasmir dan Jakfar. *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Jakarta: Prenada Media Group, 2003.
- Khoiriyah, Miftakhul. “Analisis Kelayakan Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang.” UIN Walisongo Semarang, 2018.
- Khotimah, Lala Ratu, dan Muhammad Taufiq Abadi. “Analisis Kelayakan Bisnis pada Toserba Saudi Pemalang Cabang Ulujami Ditinjau Dari Aspek Pasar dan Pemasaran.” *BISMA : Business and Management Journal* Vol 1, no. 1 (31 Maret 2023): 59–64.
- Kotler Philip dan Keller K Lane. *Manajemen Pemasaran*. New jersey: Prentice Hall, 2007.
- Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004.
- Lilis Sulastri. *Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha*. Bandung: LGM - LaGood’s Publishing, 2016.
- Linda Indiyarti Putri. “Reduksi Kemiskinan Melalui Sociopreneurship.” *Jurnal Islamic: Riset dan Kajian Keislaman* vol 6, no. 1 (2017): 49.
- Mubarok, Muhammad Sultan, Muhammad Taufiq Abadi, dan Devy Arisandi. “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Toko Roti Gembong Gedhe Cabang Pekalongan.” *Jurnal Ilmu Manajemen* vol 2, no. 2 (2021): 2.
- Mumuh Mulyana. “Segmentasi Pasar, Penargetan Pasar dan Pemosisian.” *Materi Tutorial Online EKMA 4216 Manajemen Pemasaran*, 2019, 24.
- Nasrullah. “Eksistensi Usaha Perseorangan Pasca Lahirnya UU Cipta Kerja.” *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan* vol 6, no. 2 (2022): 2488.
- Niru Anita Sinaga. “Hal-Hal Pokok Pendirian Perseroan Terbatas Di Indonesia.” *Jurnal Ilmiah Hukum Digantara* vol 8, no. 2 (2018): 36.

- Rahmadani, Siti. "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tahu Dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan." *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis* vol 1, no. 1 (2019): 76.
- Reza Nurul Ichsan, Luqman Nasution, dan Sarman Sinaga. *Studi Kelayakan Bisnis*. Medan: CV. Manhaji, 2019.
- Sari, Intan Permata. "Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Pembuatan Tahu Di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam." IAIN Bengkulu, 2019.
- Sari, Ratna Puspita. "Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Emping Melinjo Di 30a Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur." IAIN Metro, 2019.
- Sawal. Wawancara, 29 Februari 2024.
- Setiawan, Andre. "Analisis Kelayakan Bisnis Pembukaan Cabang Baru Rumah Makan Vegetarian." *Jurnal Manajemen Maranatha* vol 18, no. 1 (2018): 70.
- Sugiyanto, Luh Nadi, dan I Ketut Wenten. *Studi Kelayakan Bisnis*. Banten: YPSIM, 2020.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Suyadi, Syahdanur, dan Susie Suryani. "Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis Riau." *Jurnal Ekonomi KIAT* vol 29, no. 1 (2018): 1.
- Syahputra, Rifaldi Dwi, dan Nuri Aslami. "Prinsip-Prinsip Utama Manajemen George R. Terry." *Manajemen Kreatif Jurnal* vol 1, no. 3 (2023): 52.
- Tambunan, Tulus. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia (Isu-Isu Penting)*. LP3ES ed. Jakarta, 2012.
- Wahyuni. Wawancara, 8 Februari 2024.
- . Wawancara, 10 Februari 2024.
- Wahyuni, Raiss Muthia Syahrani Hsb, Sakina, Muhammad Latifatul Fatih, dan Suhari. "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi." *Journal of Vision and Ideas* vol 2, no. 2 (2022): 126.
- Walean, Ronny H. "Konsep dan Strategi Penentuan Posisi Produk Dalam Pasar." *Journal of Business and Economic* vol 8, no. 1 (2009): 36.
- Wendi, Eko Jundri, dan Yurni Suasti. "Segmentasi Pasar Angkutan Bendi di Kota Solok." *Jurnal Buana* vol 2, no. 3 (2018): 806.
- Yacob Ibrahim. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003.