

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA PADA *CATERING* LILY TUMPENG
PONOROGO**

SKRIPSI



OLEH:

WIWIK WIDA SAFITRI

NIM. 401180124

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

PONOROGO

2022

ABSTRAK

Safitri, Wiwik Wida. Analisis Kelayakan Usaha pada *Catering Lily Tumpeng* Ponorogo. *Skripsi*. 2022. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Ratna Yunita, M. A.

Kata Kunci: Aspek Pasar dan Pemasaran, Manajemen, Keuangan, Hukum

Studi kelayakan usaha adalah suatu kegiatan secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut. Sebaiknya sebelum menjalankan usaha perlu dilakukan studi mengenai kelayakan usaha terlebih dahulu karena bertujuan untuk mengetahui proyek yang dijalankan telah sesuai dan tidak membuang waktu, tenaga, dan pikiran secara sia-sia.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui pendekatan deskriptif. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data adalah dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini di analisis menggunakan metode deduktif yang diawali dengan pernyataan umum dan diakhiri kesimpulan khusus.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis dari aspek pasar dan pemasaran dapat dikatakan layak karena telah mampu memanfaatkan potensi pasar yang ada dan pemasaran dilakukan berdasarkan bauran pemasaran. Aspek manajemen/organisasi pada usaha *Catering Lily Tumpeng* juga dapat dikatakan layak namun masih perlu diperhatikan dalam pelaksanaannya agar manajemen dapat dikatakan baik. Aspek keuangan dilihat dari penerimaan pendapatan, biaya variabel, dan biaya tetap dimana data tersebut diperoleh pada masa pandemi, usaha ini mengalami peningkatan yang tinggi dibandingkan dengan usaha sebelumnya. Setelah dilakukan perhitungan menggunakan *revenue cost ratio* usaha *catering Lily Tumpeng* menghasilkan angka yaitu sebesar 1,2 sehingga dikatakan layak. Aspek hukum di usaha ini telah memiliki ketentuan-ketentuan hukum yang mengharuskan usaha untuk memiliki surat izin usaha. Hal tersebut telah dimiliki oleh *catering Lily Tumpeng* seperti SIUP, NPWP, dan surat-surat berharga.



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 | JUDUL |
|----|--------------------|-----------|-----------------|--|
| 1 | Wiwik Wida Safitri | 401180124 | Ekonomi Syariah | Analisis Kelayakan Usaha pada Cetering Lily Tumpeng Ponorogo |

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

Ponorogo, 12 April 2022

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Luhur Prasetyo, S. Ag., M.E.I

NIP.197801122006041002

Menyetujui,

Ratna Yunita, M. A



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 : Analisis Kelayakan Usaha Pada *Catering* Lily Tumpeng
Ponorogo
Nama : Wiwik Wida Safitri
NIM : 401180124
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 :
Dr. Luhur Prasetyo, S. Ag, M.E.I.
NIP. 19781122006041002

Penguji I :
Mansur Azis, M.S.I.

Penguji II :
Ratna Yunita, M.A.
NIP.199306072019032031

()
()
()

Ponorogo, 10 Juni 2022

Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo



Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.
NIP.187207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Wiwik Wida Safitri
NIM : 401180124
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Kelayakan Usaha pada *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 12 Juni 2022

Penulis



Wiwik Wida Safitri

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Wiwik Wida Safitri

NIM : 401180124

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

ANALISIS KELAYAKAN USAHA PADA *CATERING* LILY TUMPENG PONOROGO

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

Ponorogo, 12 April 2022

Pembuat pernyataan



Wiwik Wida Safitri
NIM 401180124



Scanned with
CamScanner

DAFTAR ISI

| | |
|--|-----|
| COVER | |
| ABSTRAK | ii |
| PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN | iii |
| LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI..... | iv |
| LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI | v |
| PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN | vi |
| DAFTAR ISI..... | vii |
| DAFTAR TABEL | x |
| DAFTAR GAMBAR..... | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xii |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 8 |
| C. Tujuan Penelitian | 8 |
| D. Manfaat Penelitian | 9 |
| E. Studi Penelitian Terdahulu | 9 |
| F. Metode Penelitian | 13 |
| 1. Pendekatan dan Jenis Penelitian | 13 |
| 2. Kehadiran Peneliti..... | 14 |
| 3. Lokasi Penelitian..... | 15 |
| 4. Data dan Sumber Data | 15 |
| 5. Teknik Pengumpulan Data..... | 17 |

| | |
|---|----|
| 6. Teknik Pengolahan Data | 20 |
| 7. Teknik Analisis Data | 21 |
| 8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data | 23 |
| G. Sistematika Pembahasan | 24 |

BAB II KAJIAN TEORI

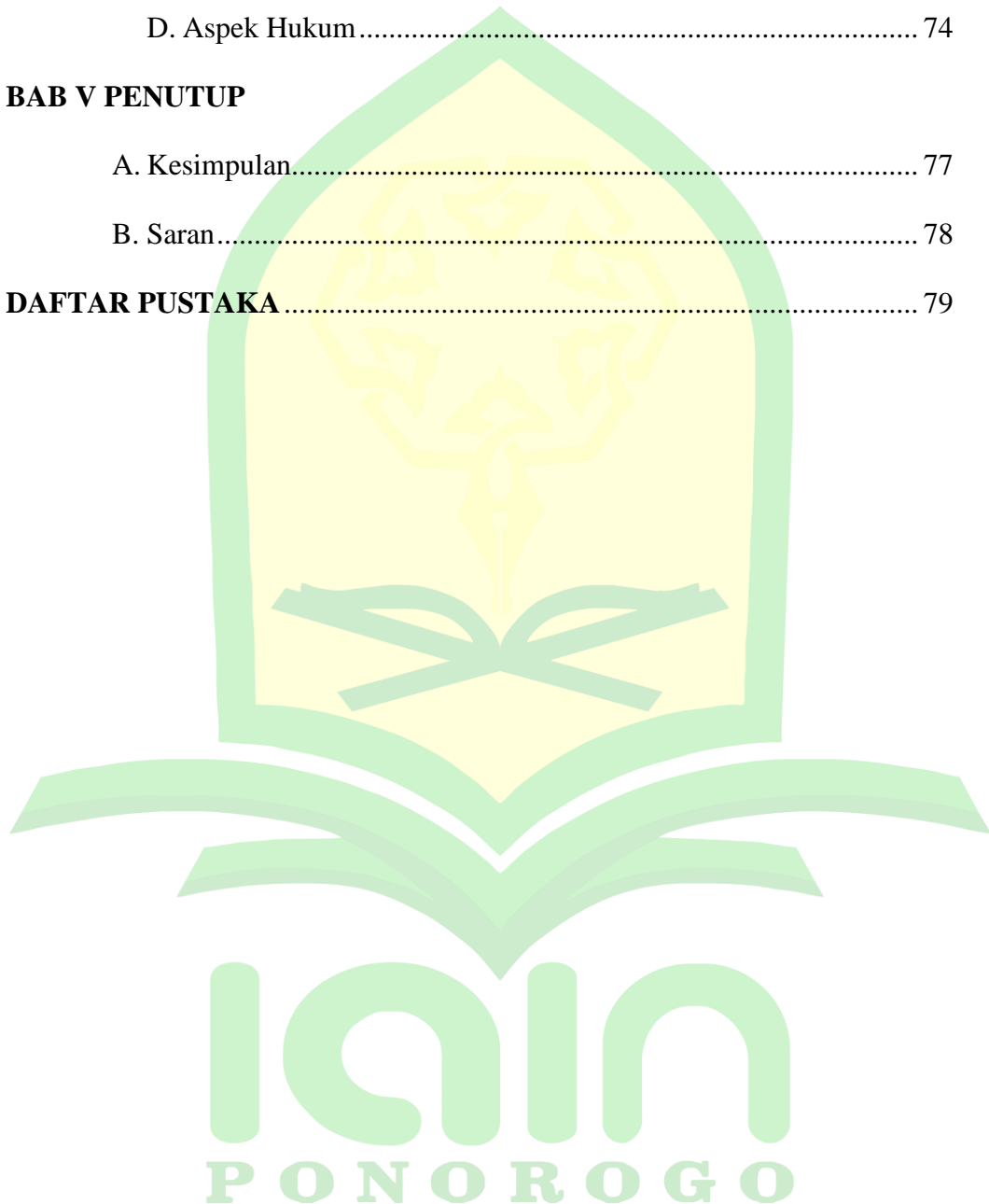
| | |
|--------------------------------------|----|
| A. Studi Kelayakan Usaha | 26 |
| B. Aspek-Aspek Kelayakan Usaha | 27 |
| 1. Aspek Pasar dan Pemasaran | 27 |
| 2. Aspek Manajemen/Organisasi | 33 |
| 3. Aspek Keuangan | 37 |
| 4. Aspek Hukum | 39 |

BAB III PAPARAN DATA

| | |
|-------------------------------------|----|
| A. Gambaran Umum | 41 |
| 1. Sejarah | 41 |
| 2. Struktur Organisasi | 43 |
| 3. Visi dan Misi | 46 |
| B. Data | 48 |
| 1. Aspek Pasar dan Pemasaran | 48 |
| 2. Aspek Manajemen/Organisasi | 52 |
| 3. Aspek Keuangan | 55 |
| 4. Aspek Hukum | 58 |

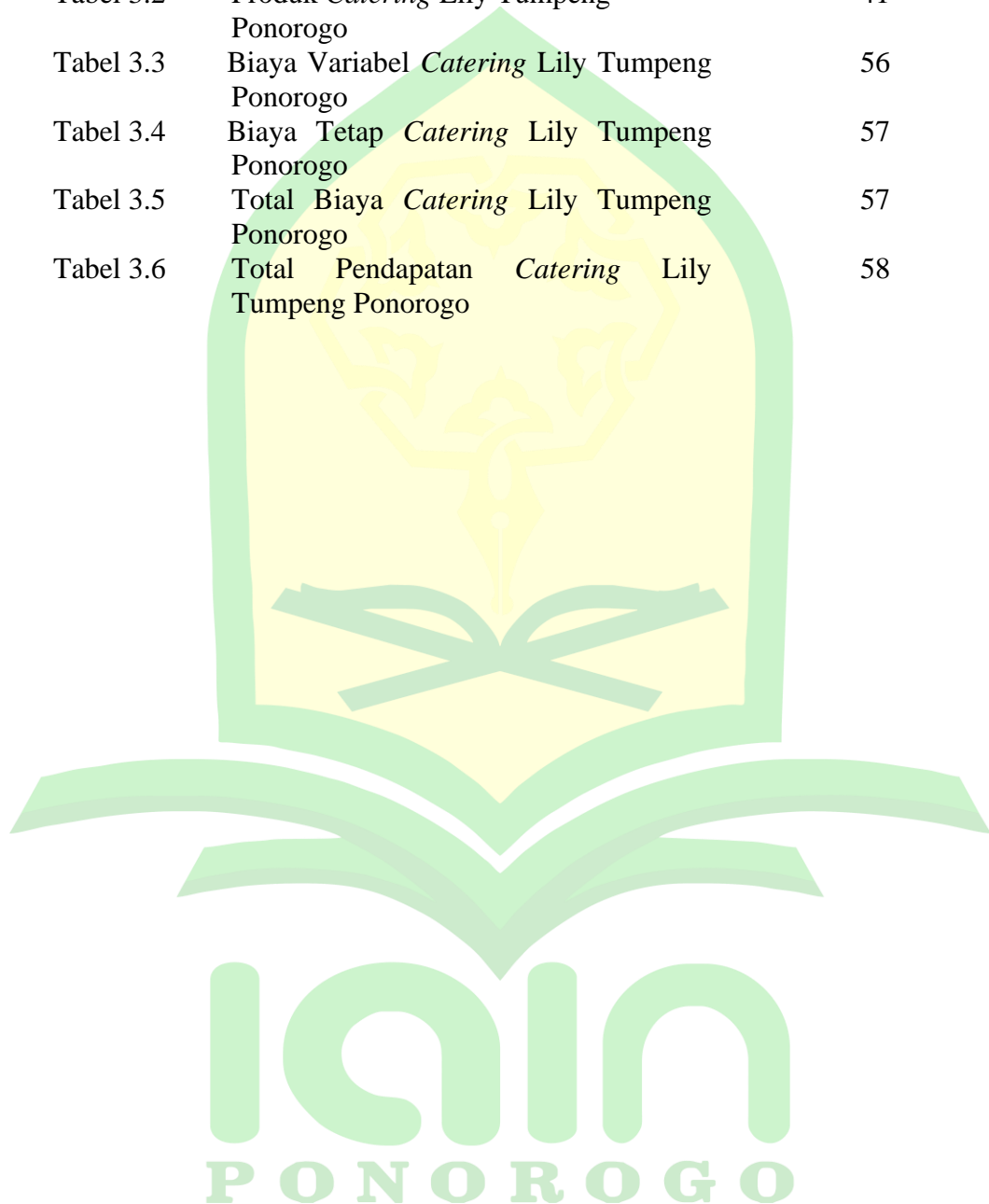
BAB IV PEMBAHASAN/ANALISIS

| | |
|------------------------------------|-----------|
| A. Aspek Pasar dan Pemasaran | 61 |
| B. Aspek Manajemen/Organisasi..... | 66 |
| C. Aspek Keuangan..... | 71 |
| D. Aspek Hukum..... | 74 |
| BAB V PENUTUP | |
| A. Kesimpulan..... | 77 |
| B. Saran..... | 78 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 79 |



DAFTAR TABEL

| Tabel | Judul | Halaman |
|--------------|---|----------------|
| Tabel 1.1 | Total Pendapatan Lily Tumpeng <i>Catering</i> Ponorogo | 6 |
| Tabel 3.2 | Produk <i>Catering</i> Lily Tumpeng Ponorogo | 41 |
| Tabel 3.3 | Biaya Variabel <i>Catering</i> Lily Tumpeng Ponorogo | 56 |
| Tabel 3.4 | Biaya Tetap <i>Catering</i> Lily Tumpeng Ponorogo | 57 |
| Tabel 3.5 | Total Biaya <i>Catering</i> Lily Tumpeng Ponorogo | 57 |
| Tabel 3.6 | Total Pendapatan <i>Catering</i> Lily Tumpeng Ponorogo | 58 |



DAFTAR GAMBAR

| Lampiran | Judul | Halaman |
|----------|------------------------------------|---------|
| 2.1 | Struktur Organisasi | 44 |
| 4.1 | Struktur Organisasi Usaha Catering | 69 |



DAFTAR LAMPIRAN

| Lampiran | Judul | Halaman |
|----------|-------------------------------------|---------|
| 1 | Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) | 83 |
| 2 | Tanda Daftar Perusahaan | 84 |
| 3 | Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) | 85 |
| 4 | Surat Keterangan Domisili | 86 |
| 5 | Transkrip Wawancara | 87 |
| 6 | Foto-Foto Relevan | 90 |



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini terjadi pandemi yang membuat berbagai negara di dunia berduka. Adanya virus baru yang dianggap berbahaya karena memiliki tingkat kematian yang cukup tinggi, virus tersebut yaitu *coronavirus*.¹ Akibat virus ini berdampak pada masyarakat luas. Aspek kehidupan seperti kesehatan, sosial, ekonomi dan politik menjadi sektor yang mendapat pengaruh besar. Dalam mengatasi kondisi usaha pada masa pandemi ketahanan masyarakat sedang diuji oleh virus tersebut.² Selain fokus pada kesehatan yang harus selalu dijaga, kita harus tetap memperhatikan dari sisi ekonomi dan sosial yang memiliki dampak serius. Hal tersebut menjadi permasalahan yang muncul ketika masa pandemi sudah masuk di wilayah Indonesia.

Di masa pandemi Covid-19 pada sektor ekonomi mengalami penurunan yang signifikan. Banyak bisnis yang berhenti produksi, tempat wisata yang ditutup, pabrik mengurangi jumlah karyawan dan lain sebagainya akibat dari kebijakan pemerintah untuk melakukan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Dari hasil kajian Pemerintah yang dibuat oleh kementerian keuangan menunjukkan bahwa pandemi Covid-19 memiliki dampak negatif bagi perekonomian domestik seperti penurunan konsumsi dan daya beli

¹ Nurul Aeni, "Pandemi Covid-19: Dampak Kesehatan, Ekonomi, dan Sosial", *Jurnal Litbang* Vol 17 No 1, 2021, 17.

² Anggia Valerisha, "Pandemi Global Covid-19 dan Problematika Negara-Bangsa: Transparansi Data sebagai Vaksin Socio-Digital", *Jurnal Unpar*, Vol 2 No. 1, (April, 2020), 2.

masyarakat, penurunan kinerja perusahaan, ancaman pada sektor perbankan dan keuangan, serta eksistensi UMKM. Sehingga pada aspek konsumsi dan daya beli masyarakat menurun disebabkan banyak tenaga kerja yang terkena PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) atau bahkan kehilangan pendapatannya.³ Salah satu sektor yang terdampak pandemi Covid-19 yaitu pelaku UMKM. Usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan salah satu unsur yang memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian nasional. Tetapi adanya pandemi Covid-19 UMKM mengalami penurunan yang signifikan dikarenakan banyak sektor pariwisata, dan perdagangan terhentikan akibat kebijakan dari pemerintah yaitu PPKM.

Dalam perekonomian nasional usaha mikro, kecil, dan menengah memiliki peran yang cukup besar. UMKM sangat membantu program pemerintah dalam mewujudkan lapangan pekerjaan baru. Melalui UMKM dapat menciptakan pekerjaan yang memanfaatkan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Namun, di masa pandemi saat ini sebagian usaha mikro, kecil dan menengah mengalami penurunan omset yang berdampak pada pendapatan.⁴

Walaupun demikian, UMKM memiliki kekurangan dalam beberapa aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen, aspek produksi, dan aspek hukum. Untuk aspek pasar dan pemasaran masalah yang dihadapi kurangnya

³ Aknolt Kristian Pakpahan, “Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, *Jurnal Unpar* (April, 2020), 2.

⁴ Emilian Hasanah, Emilian, Deviana Pertiwi, Selamat Satrio, dan Hendra Dwi Prasetya “Analisa Kelayakan Bisnis Terhadap UMKM Gila Cemilan dalam Masa Pandemi Covid 19”, *jurnal MISSY (Management and Business Strategy)*, Vol.1, No.1, (Juni 2020)

informasi mengenai pasar, aspek manajemen permasalahan yang terjadi rendahnya kualitas SDM (Sumber Daya Manusia), aspek produksi masalah yang dihadapi keterbatasan alat teknologi yang digunakan untuk mempermudah pekerjaan, dan untuk aspek hukum usaha belum memiliki surat izin terkait dengan usahanya. Permasalahan tersebut dapat mengakibatkan usaha melemah. Untuk mengetahui dan meminimal resiko-resiko tersebut perusahaan dapat melakukan studi kelayakan bisnis terlebih dahulu.⁵

Menurut pendapat dari Kasmir dan Jakfar, studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.⁶ Sedangkan menurut Umar H mengatakan bahwa studi kelayakan merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak bisnis yang dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.⁷ Dapat disimpulkan bahwa kelayakan bisnis merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha yang telah dijalankan.

Tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis untuk mengetahui proyek yang dijalankan telah sesuai dan tidak membuang waktu, tenaga, dan pikiran secara sia-sia. Bahkan diharapkan usaha tersebut dapat memberikan keuntungan bagi pelaku usaha dan mengukur tingkat keberhasilan suatu usaha. Ada beberapa

⁵ Ratna Puspita Sari, "Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Emping Mlinjoo Di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur", *Skripsi*, (Metro: IAIN Metro, 2019), 3.

⁶Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2003), 7.

⁷ Sunarji Harahap, *Studi Kelayakan Bisnis* (Sumatra Utara: Febi UIN-SU Press, 2018), 3.

tujuan dari adanya studi kelayakan bisnis diantaranya yaitu: 1) menghindari risiko kerugian, 2) memudahkan perencanaan, 3) memudahkan pelaksanaan pekerjaan, 4) memudahkan pengawasan, dan 5) memudahkan pengendalian.⁸

Dari penelitian sebelumnya dilakukan oleh Intan Permata Sari⁹ yang membedakan penelitian dengan penelitian terdahulu yaitu pertama lokasi usaha yang dipilih untuk diteliti berada di Ponorogo pada usaha *Catering Lily Tumpeng*, kedua aspek-aspek yang dipilih juga berbeda dari penelitian sebelumnya. Peneliti memilih beberapa aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen/organisasi, aspek keuangan, dan aspek hukum. Untuk mengukur studi kelayakan tidak dapat hanya mengambil dari satu aspek saja, tetapi kita harus mengukur dari beberapa aspek yang menjadi pembanding kelayakan bisnis.

Salah satu UMKM yang ada di Ponorogo adalah usaha *Catering Lily Tumpeng* yang bergerak di bidang kuliner. Usaha ini bertempat di Jalan Parang Centung No. 12 Patihan Wetan Kecamatan Babadan Kota Ponorogo dengan pengagasnya Ibu Nailly Farikhah. Pentingnya masalah yang ada pada usaha *Catering Lily Tumpeng* tersebut untuk peneliti. Sehingga peneliti ingin mengetahui tentang kelayakan bisnisnya agar dapat melihat berhasil atau tidaknya usaha *Catering Lily Tumpeng* Ponorogo dari beberapa aspek yang ada untuk usaha ke depannya. Usaha ini merupakan *catering* yang memproduksi berbagai variasi makanan misalnya nasi bento, nasi lodho, nasi liwetan, nasi

⁸ *Ibid*, 8.

⁹ Intan Permata Sari, “Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pembuatan Tahu di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam”, *Skripsi*, (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2019)

besek, puding buah, nasi tumpeng dan lain-lain. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan pemilik dari usaha *Catering Lily Tumpeng* dalam menjalankan usaha *catering* tersebut tidak menentukan pasar sasaran yang dituju sehingga usaha ini sempat mengalami sepi pemesanan. Munculnya pesaing dalam pasar dan pemasaran umumnya dapat menyebabkan penurunan volume penjualan pada usaha, baik dalam kualitas produk dan harga. Karena aspek pasar dan pemasaran sangat diperlukan untuk semua jenis bisnis baik besar maupun kecil agar dapat diketahui mengenai kelayakan usahanya.¹⁰ Mengetahui studi kelayakan dari pasar dan pemasaran dapat melihat dari segmentasi pasar, pasar sasaran dan pemasaran menggunakan bauran pemasaran.¹¹ Dari hasil observasi di wilayah sekitar tempat penelitian (Daerah Babadan) ada banyak *catering* yang menjadi pesaing *Catering Lily Tumpeng* diantaranya *Catering Lestari*, *Catering Ayam Lodho Pak Oke*, *Catering Mardhiana*, *Catering Mbok Tie*, *Catering Ria*, *Adis Snack* dan *catering*, *Vena Catering*, *Rice Kitchen*, *Savero Catering*, *Dalem Catering*, *Catering Palupi's*, *RMR Catering*, *Delisha Snack* dan *catering*.

Aspek manajemen/organisasi dalam usaha walaupun dalam memajemen usaha telah direncanakan tetapi fakta di lapangan dalam pelaksanaannya masih mengalami hambatan pada sumber daya manusia terkadang juga dari kebutuhan bahan baku yang tidak terpenuhi padahal sebelumnya telah terencana dimana proses ini berpengaruh pada proses selanjutnya hingga pengiriman mengalami keterlambatan. Hal utama yang menjadi penghambat yaitu SDM, ketika aset

¹⁰ [Http://www.logique.co.id/blog/2021/07/09/aspek-pasar-da-pemasaran/](http://www.logique.co.id/blog/2021/07/09/aspek-pasar-da-pemasaran/) (diakses pada tanggal 09 Juni 2022 jam 10.21)

¹¹ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Revisi) (Jakarta: Kencana, 2003), 51.

utama yaitu mengalami kendala bisa dipastikan akan mempengaruhi pekerjaan lainnya. Kualitas dan kuantitas memang diperlukan dalam usaha ini untuk menunjang keberhasilan, dikarenakan usaha ini memanfaatkan jasa dan ketrampilan. Suatu *skill* harus dimiliki SDM dalam menjalankan usaha ini, tanpa adanya *skill* dalam memasak, *packing* dan lain-lain dapat menjadi penghambat proses pembuatan pesanan. Pada dasarnya fungsi manajemen tidak dapat berjalan sendiri-sendiri akan tetapi harus dijalankan secara berkesinambungan. Apabila fungsinya tidak berjalan dengan baik, maka tujuan usaha tidak akan tercapai hal ini perlu diperhatikan untuk keperluan studi kelayakan usaha¹²

Untuk bahan yang digunakan dalam pembuatan pesanan menurut pemilik usaha *Catering Lily Tumpeng* memang mudah untuk didapatkan dan sudah cukup banyak penjual yang menyediakan bahan baku tersebut baik toko kecil maupun di pasar. Tempat yang tidak terlalu jauh dengan pembelian bahan baku, sehingga untuk persediaan bahan baku yang dibutuhkan telah tercukupi. Tetapi harga bahan pokok sebagai bahan dasar pembuatan pesanan yang tidak stabil membuat pemilik usaha *catering* merasakan kebingungan dalam mempertahankan usaha agar tetap dapat melayani pelanggan dan mendapat kepuasan sehingga usaha ini dapat dikatakan mampu bertahan dalam keadaan apapun.¹³

Peneliti memperoleh data yang menjelaskan tentang pendapatan usaha yang diperoleh pada masa pandemi Covid-19 yang selalu mengalami

¹² *Ibid*, 168.

¹³ Naily Farikhah, *Wawancara*, 14 Maret 2022.

peningkatan berbeda dengan usaha sebelum adanya pandemi. Namun menurut dari hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti, pendapatan yang diterima perusahaan hanya pendapatan penerimaan yang diperoleh bukan pendapatan secara keseluruhan.¹⁴ Berikut data pendapatan dari usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*.

Tabel 1. 1
Total Pendapatan Lily Tumpeng *Catering* Ponorogo
Tahun 2015-2021

| Tahun | Jumlah pendapatan |
|---------------------|-------------------|
| 2015 | Rp 25.760.400 |
| 2016 | Rp 53.259.200 |
| 2017 | Rp 76.904.400 |
| 2018 | Rp 87.587.200 |
| 2019 | Rp 89.918.400 |
| 2020 | Rp 92.712.720 |
| 2021 | Rp 99.985.600 |
| 2022 (per Februari) | Rp 34.368.000 |

Sumber: Dokumentasi

Dari hasil pendapatan di atas dapat dikatakan usaha mengalami peningkatan pendapatan namun hal itu hanya dilihat dari pendapatan (penerimaan) karena pada masa pandemi tidak dapat menghitung secara keseluruhan dengan pertimbangan tertentu dari pemilik usaha.

Dari hasil uraian latar belakang di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*. Pentingnya permasalahan yang ada untuk diteliti, Maka, dalam penelitian peneliti tertarik

¹⁴ *Ibid.*

untuk menyusun sebuah skripsi yang berjudul “**Analisis Kelayakan Usaha Pada *Catering Lily Tumpeng Ponorogo***”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka peneliti menentukan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kelayakan usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* dilihat dari aspek pasar dan pemasaran?
2. Bagaimanan kelayakan usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* dilihat dari aspek manajemen/organisasi?
3. Bagaimana kelayakan usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* dilihat dari aspek keuangan?
4. Bagaimana kelayakan usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* dilihat dari aspek hukum?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, peneliti menentukan tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis dan mengetahui kelayakan usaha yang dilihat dari aspek pasar dan pemasaran pada usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*.
2. Untuk mengetahui kelayakan usaha yang dilihat dari aspek manajemen/organisasi pada usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*.
3. Untuk mengetahui kelayakan usaha yang dilihat dari aspek keuangan pada usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*.

4. Untuk mengetahui kelayakan usaha yang dilihat dari dan aspek hukum pada usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*.

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian tersebut dapat menambah wawasan khazanah penelitian dan bermanfaat bagi peneliti dan pembaca sebagai ilmu pengetahuan khususnya berhubungan dengan kelayakan bisnis.

2. Manfaat praktisi

- a. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan dan pengalaman dalam melakukan penelitian berkaitan dengan studi kelayakan bisnis.

- b. Bagi pihak akademik, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kepustakaan dan mampu menyajikan informasi mengenai kelayakan bisnis.

- c. Bagi pihak usaha UMKM khususnya usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* diharapkan dapat dijadikan motivasi, solusi, dan inovasi dalam perkembangan usaha yang telah dijalankan sehingga dapat meminimalisir resiko yang mungkin akan terjadi di masa depan.

P O N O R O G O

E. Studi Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan rujukan, maka penulis mengambil beberapa penelitian serupa yang telah dilaksanakan. Berikut tentang uraian sistematis mengenai hasil-hasil dari penelitian yang telah dibuat sebelumnya oleh peneliti terdahulu dan masih berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, diantaranya:

Pertama, skripsi yang ditulis oleh Yudha Pratama dengan judul “*Analisis Kelayakan Bisnis pada Usaha Air Minum dalam Kemasan (Studi Kasus pada BUM Desa Lancar Jaya Desa Lambur Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga)*”.¹⁵ Dila Lailatul Fajriah yang berjudul “*Analisis Kelayakan Usaha Pengrajin Sepatu Kulit Magetan pada Masa Pandemi Covid-19*”.¹⁶ Imron Efendi yang berjudul “*Analisis Kelayakan Usaha Keripik Singkong di Desa Wonosari Kecamatan Sukamaju Kabupaten Luwu Utara*”.¹⁷ Irfan Santoso yang berjudul “*Studi Kelayakan Pendirian Usaha Catering Harian Ketagenik Makanan Jawa Timur*”.¹⁸ M. Afifatul Ummam yang berjudul “*Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM*”.¹⁹ Ratna Puspita Sari yang berjudul “*Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Emping Mlinjo di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur*”.

Hasil dari skripsi di atas memiliki hasil yang hampir sama yaitu usaha tersebut dapat dikatakan layak untuk dijalankan walaupun aspek yang diteliti

¹⁵ Yudha Pratama, “Analisis Kelayakan Bisnis pada Usaha Air Minum dalam Kemasan (Studi Kasus pada BUM Desa Lancar Jaya Desa Lambur Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga)”, *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2019).

¹⁶ Imron Efendi, “Analisis Kelayakan Usaha Keripik Singkong di Desa Wonosari Kecamatan Sukamaju Kabupaten Luwu Utara,” *Skripsi* (Palopo: IAIN Palopo, 2019)

¹⁷ Irfan Santoso, “Studi Kelayakan Pendirian Usaha Catering Harian Ketagenik Makanan Jawa Timur”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, Vol.7 No.1 (2018)

¹⁸ M. Afifatul Ummam, “Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM”, *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2016)

¹⁹ Ratna Puspita Sari, “Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Emping Mlinjo di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur”, *Skripsi* (Metro: IAIN Metro, 2019)

memiliki perbedaan sesuai standar yang ditentukan oleh peneliti terdahulu. Persamaan antara peneliti dan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas mengenai kelayakan usaha yang bertujuan untuk mengetahui bahwa usaha tersebut layak dijalankan atau tidak. Perbedaan dengan penelitian terdahulu yaitu lokasi yang dipilih peneliti yaitu di Ponorogo. Objek yang akan diteliti juga berbeda, peneliti memilih usaha *Catering Lily Tumpeng* yang dirasa memiliki permasalahan pada beberapa aspek sebagai standar kelayakan usaha. Selain itu, aspek yang dipilih adalah aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen/organisasi, aspek keuangan, dan aspek hukum.

Kedua, skripsi yang ditulis oleh Silung Waluyono dengan judul “*Analisis Kelayakan dan Strategi Pengembangan Sentra Industri Konveksi di Desa Tambakboyo Kecamatan Pedan Kabupaten Klaten*”.²⁰ Fazar Siddiq yang berjudul “*Analisis Kelayakan Usaha Keripik Pisang Sale (Studi kasus: Desa Sumber Makmur, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara, Sumatra Utara)*”.²¹

Hasil dari skripsi di atas untuk menunjukkan bahwa usaha tersebut layak dijalankan yang dilihat dari aspek keuangan. Untuk menganalisis kelayakan usaha yang berdasarkan perhitungan *net present value (NPV)*, *nilai benefit cost ratio (BCR)*, *nilai internal rate of return (IRR)*. Persamaan dari penelitian terdahulu dengan peneliti adalah sama-sama untuk mengetahui kelayakan usaha tersebut. Perbedaan penelitian terdahulu dengan peneliti sekarang adalah

²⁰ Silung Waluyono, “Analisis Kelayakan dan Strategi Pengembangan Sentra Industri Konveksi di Desa Tambakboyo Kecamatan Pedan Kabupaten Klaten”, *Skripsi* (Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2011)

²¹ Fazar Siddiq, “Analisis Kelayakan Usaha Keripik Pisang Sale (Studi Kasus: Desa Sumber Makmur, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara, Sumatra Utara)”, *Skripsi* (Sumatra Utara: Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara, 2019)

penelitian terdahulu hanya menggunakan satu aspek untuk mengetahui kelayakan usaha yaitu dilihat dari aspek keuangan saja. Sedangkan peneliti menggunakan beberapa aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen/organisasi, aspek keuangan, dan aspek hukum.

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Annisa Nur Fatihah yang berjudul “Aspek Kelayakan Bisnis pada Usaha Kecil, dan Menengah (UKM) Produk Jadi Rotan “Jawet Niang” Kota Palangkaraya”.²² Intan Permatasari yang berjudul “Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM), Pembuatan Tahu di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam”.²³

Hasil dari skripsi tersebut bahwa kelayakan usaha tersebut dapat dikatakan layak dari aspek yang diteliti dan ditinjau dari perspektif ekonomi Islam. Persamaan dari penelitian terdahulu yaitu sama-sama meneliti mengenai kelayakan usaha tetapi dari segi aspek yang berbeda. Perbedaan dari keduanya yaitu pada objek yang akan diteliti. Objek yang dipilih yaitu di *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*. Selain itu, penelitian terdahulu menggunakan perspektif Ekonomi Islam untuk melihat kondisi usaha tersebut.

²² Annisa Nur Fatihah, “Aspek Kelayakan Bisnis pada Usaha Kecil, dan Menengah (UKM) Produk Jadi Rotan “Jawet Niang” Kota Palangkaraya, *Skripsi* (Palangkaraya: IAIN Palangkaraya, 2019)

²³ Intan Permatasari, “Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM), Pembuatan Tahu di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam”, *Skripsi* (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2019)

F. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang akan dicapai dan jenis data yang dibutuhkan, maka dalam penelitian menggunakan suatu pendekatan yaitu pendekatan kualitatif. Penelitian ini termasuk dalam penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung dengan responden di lapangan yang ada di usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data yang disajikan dalam bentuk verbal dan dianalisis dengan hasil naratif.²⁴ Pendekatan kualitatif digunakan untuk meneliti fenomena atau peristiwa yang terjadi di lapangan menggunakan *naturalistic inquiry* (pencarian alamiah).²⁵ Sehingga peneliti terjun langsung untuk mendapatkan data yang sebenarnya. Fenomena yang dimaksud adalah kelayakan bisnis pada usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* yang dilihat dari beberapa aspek kelayakan usaha yang telah ditentukan sebagai standar kelayakan usaha tersebut.

Tujuan utama penelitian kualitatif adalah untuk memahami fenomena atau gejala sosial dengan cara memberikan pemaparan berupa penggambaran yang jelas tentang fenomena atau gejala sosial tersebut dalam bentuk rangkaian kata-kata tertulis atau lisan dari pelaku yang diamati. Pendekatan kualitatif menjadi pilihan dari peneliti untuk melakukan penelitian dengan alasan untuk mengetahui kondisi, karakteristik, dan

²⁴ Suwartono, *Dasar-Dasar Metodologi metode Penelitian* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2014), 82.

²⁵ Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Grasindo, 2010), 10.

mengadakan penyelidikan pada objek yang diteliti. Bogdan dan Steven J Taylor menegaskan metode kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata. Selain itu data dapat berbentuk lisan dan catatan-catatan yang berhubungan dengan makna, nilai serta pengertian.²⁶

Dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti menggunakan studi kasus. Studi kasus merupakan penelitian yang komprehensif yang meliputi aspek fisik dan psikologis individu/seseorang dengan tujuan untuk mendapatkan pemahaman secara mendalam terhadap kasus yang diteliti.²⁷ Jenis penelitian studi kasus digunakan untuk meneliti dan mengetahui studi kelayakan bisnis dari beberapa aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen/organisasi, aspek keuangan, dan aspek hukum.

2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti dalam melakukan penelitian menjadi hal penting dan utama. Meleong mengatakan bahwa kehadiran peneliti atau bantuan orang lain merupakan alat pengumpul data utama.²⁸ Sehingga kehadiran peneliti mutlak diperlukan untuk dapat berhubungan dengan informan dan memahami yang berkaitan dengan kenyataan-kenyataan yang ada di lapangan.

Penelitian kualitatif juga tidak terlepas dari observasi partisipatif artinya peneliti dalam melakukan pengamatan ikut serta berperan sebagai

²⁶ Nursapia Harahap, *Penelitian Kualitatif* (Sumatra: Wal Ashri Publishing, 2020), 106.

²⁷ Samsu, *Metode Penelitian*, (Sumatra Timur: Pustaka Jambi, 2017), 63.

²⁸ Meleong J. Lexy, *Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008), 125.

menjamin keutuhan skenario di lapangan.²⁹ Dalam penelitian ini, peneliti berperan bagaikan partisipan dan pengumpul informasi serta pendengar uraian dari informan. Peneliti melakukan penelitian di usaha *Catering Lily Tumpeng*. Adapun data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah mengenai beberapa aspek dalam studi kelayakan bisnis diantaranya aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen/organisasi, aspek keuangan dan aspek hukum.

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan penelitian untuk mendapatkan data-data yang diperlukan untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi.³⁰ Adapun lokasi penelitian ini dilakukan di usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* yang terletak di Jalan Parang Centung No. 12 Patihan Wetan Kecamatan Babadan, Ponorogo, Jawa Timur.

Peneliti memilih usaha *Catering Lily Tumpeng* sebagai objek dalam penelitian dengan alasan karena pertimbangan atas dasar keunikan dan kesuaian dengan topik yang ada dalam penelitian yaitu analisis kelayakan usaha pada *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*.

4. Data dan Sumber Data

Data adalah fakta, informasi atau keterangan yang merupakan bahan baku dalam penelitian yang digunakan sebagai bahan pemecahan

²⁹ Afifudin, Beni Ahmad Saebani, *Model Penelitian Kualitatif* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2018), 87-88.

³⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 292

masalah atau mengungkapkan suatu gejala.³¹ Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data dari beberapa aspek yang ada di usaha tersebut seperti aspek manajemen/organisasi, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, dan aspek hukum.

Data dan sumber data yang digunakan untuk melakukan penelitian dilihat dari sifatnya ada dua yaitu data kualitatif dan data kuantitatif.³²

- a) Data kualitatif adalah data yang diperoleh dari usaha *Catering* yang bukan dalam bentuk angka-angka tetapi dalam bentuk lisan maupun tulisan seperti gambaran umum usaha *Catering*, sejarah berdirinya usaha, visi misi dan penjelasan mengenai job deskripsi karyawan.
- b) Data kuantitatif adalah data atau informasi yang diperoleh dari usaha *Catering* dalam bentuk angka-angka, seperti laporan biaya-biaya yang terkait, dan laporan pendapatan usaha.

Sedangkan untuk sumber data yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah:

- a) Data primer, yaitu data yang diperoleh dengan mengadakan pengamatan langsung pada usaha Lily Tumpeng Ponorogo serta melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait dengan usaha ini.
- b) Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari usaha *Catering* dengan cara mengumpulkan data dokumen-dokumen serta arsip-arsip yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

³¹ Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian* (Yogyakarta: A-Ruzz Media, 2016), 204.

³² Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: PT Pustaka Baru. 2020), 89.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama 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.³³ Teknik pengumpulan data dilakukan dengan beberapa cara yaitu observasi (pengamatan), wawancara (*interview*), dan dokumentasi. Sebab, dalam penelitian kualitatif berupaya mengungkapkan kondisi yang diteliti, menjelaskan momen dan nilai-nilai rutinitas serta problematika individu yang terlibat di dalam penelitian³⁴ Adapun pengumpulan data dapat dilakukan sebagai berikut:

a) Wawancara

Wawancara adalah suatu peristiwa melakukan interaksi antara pewawancara dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai melalui pertemuan langsung atau melalui media komunikasi, dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan berdasarkan tujuan yang hendak dicapai.³⁵ Metode ini bertujuan untuk memperoleh informasi dari semua responden dengan membuat susunan pertanyaan yang telah disesuaikan dengan tujuan peneliti untuk memperoleh data. Terdapat dua metode wawancara yaitu wawancara yang terstruktur dan wawancara yang tidak

³³ Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan* (Jakarta: Kencana, 2017), 199.

³⁴ Imam Gunawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2003), 180.

³⁵ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2016), 194.

terstruktur.³⁶ Penelitian ini menggunakan wawancara yang terstruktur untuk mendapatkan data dari wawancara pemilik usaha dan orang-orang yang terkait dengan topik pembahasan peneliti. Peneliti membuat daftar pertanyaan terlebih dahulu sebelum melakukan wawancara kepada narasumber.

Dalam pengambilan sampel, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik pengambilan sampel dilakukan atas dasar pertimbangan tertentu, misalnya sampel yang dipilih orang yang dianggap mengetahui tentang informasi yang diinginkan peneliti, atau sampel diambil berdasarkan kebutuhan penelitian.³⁷

Dalam penelitian ini, informan yang akan diwawancarai adalah Fatkhur Rohman Effendie, S.E., Ak, Ibu Naili Farikhah selaku *owner*, Siti Zulaikah selaku kepala bidang usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*, dan pihak-pihak yang dapat membantu untuk memperoleh data di usaha *Catering* tersebut.

b) Observasi

Observasi merupakan dasar dari semua ilmu pengetahuan. Observasi merupakan suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian, untuk membantu mengerti perilaku manusia, dan untuk evaluasi. Dengan melakukan

³⁶Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017),

³⁷ Sugiyonoo, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Alfabeta, 2008), 21.

pengukuran terhadap aspek tertentu melakukan umpan balik terhadap pengukuran tersebut.³⁸

Dalam penelitian ini peneliti akan melakukan pengamatan terhadap usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* mengenai kelayakan bisnis sehingga dapat diketahui bahwa usaha tersebut layak atau tidak untuk dijalankan.

Peneliti melakukan terjun langsung ke tempat penelitian untuk melakukan observasi secara langsung guna mempelajari dan mengumpulkan data-data yang berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, aktivitas, dan kondisi lokasi penelitian dalam observasi di usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*. Kemudian dari hasil penelitian ini, dicatat dalam catatan lapangan. Pengamat dalam hal ini relatif bebas membuat catatan yang mungkin dapat berupa laporan langkah-langkah, peristiwa, dan gambaran secara singkat.

c) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan mendapatkan data melalui pengamatan dokumentasi serta pencarian dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian, dokumen yang ingin dicari dapat berupa tulisan, gambar atau karya-karya dari seseorang. Dokumentasi yang berupa tulisan seperti catatan harian, sejarah kehidupan, (*life histories*), cerita, biografi,

³⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 240.

peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya gambar hidup, foto, sketsa, dan lain sebagainya.

Data-data yang berasal dari dokumen yang dipergunakan oleh penulis, diantaranya yaitu sejarah perusahaan, struktur organisasi usaha, dan fungsi-fungsi bagiannya yang dilakukan di usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*.

6. Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data berarti mengolah data yang diperoleh dari data lapangan secara langsung atau kepustakaan. Data yang diperoleh sangat mempengaruhi hasil atau kesimpulan dari penelitian. Apabila data yang didapatkan berkualitas baik maka informasi yang akan diperoleh juga baik.³⁹ Sesuai dengan model Miles dan Huberman secara garis besar menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif membagi pengolahan data menjadi tiga bagian antara lain.⁴⁰

a. Reduksi data

Suatu proses merangkum data dari hal-hal yang pokok dan terpenting serta terkait topik penelitian.

b. Penyajian data

Data-data yang didapatkan yang akan disajikan dalam bentuk angka, yang dihitung menggunakan analisis keuangan yaitu dengan *revenue cost* (R/C) dimana perbandingan penerimaan dan biaya usaha.

³⁹ Amri Amir, Junaidi, dan Yulmardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Penerapannya* (Bandung: IPB Press, 2009)

⁴⁰ Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif, Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017)

- c. Penarikan kesimpulan dan verifikasi data yang didukung dengan data yang valid, sehingga dapat menjawab kebutuhan informasi dari peneliti.

7. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah cara yang digunakan untuk memperoleh dan menata secara sistematis catatan dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi. Untuk memudahkan pemahaman peneliti mengenai kasus yang diteliti serta menyajikan sebagai temuan untuk orang lain.⁴¹ Penelitian ini menggunakan deduktif yang memiliki sifat umum ke khusus artinya pendekatan yang digunakan peneliti mengacu pada teori yang sudah ada, kemudian diadakan penelitian untuk membuktikan teori yang sudah ada tersebut.⁴²

Dalam penelitian ini teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti yaitu:

a) Analisis deskriptif

Teknik analisis yang digunakan peneliti yaitu dengan menggambarkan fenomena yang dijadikan objek penelitian yang merupakan analisis deskriptif. Metode deskriptif adalah analisis data yang telah terkumpulkan dianalisa dan diinterpretasikan sebagai hasil dari analisis kualitatif. Hasil analisis ini digunakan untuk mengetahui dan menjelaskan gambaran umum dan kondisi kelayakan usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*. Untuk data yang

⁴¹ Neong Muhajir, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Rake Sarasin, 1998),104

⁴² Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: PT Pustaka Baru, 2020), 17.

bersifat kualitatif seperti analisis aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen/organisasi, aspek hukum dan aspek keuangan, yang akan disampaikan dalam bentuk analisis deskriptif dengan pengukuran:

- 1) Aspek manajemen/organisasi, yaitu: sumber daya manusia.
 - 2) Aspek pasar dan pemasaran, yaitu: pasar sasaran, segmentasi pasar, dan posisi pasar.
 - 3) Aspek hukum, yaitu: surat izin usaha.
- b) Analisis kelayakan keuangan

Aspek keuangan merupakan aspek yang meliputi biaya variabel dan biaya tetap serta pendapatan usaha. Analisis perlakuan biaya pendapatan menggunakan metode *revenue cost ratio* terhadap usaha terkait untuk mengetahui kelayakan usaha. Nilai dari *revenue cost* didapatkan dari perbandingan antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan oleh pihak perusahaan dalam mengusahakan sebuah produk atau jasa.⁴³ Secara matematis *revenue cost ratio* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Dimana:

R/C = *Revenue cost ratio*

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya (didapat dari total biaya tetap dan biaya variabel)

⁴³ Heru Irianto dan Endang Siti Rahayu, *Kinerja UMKM* (Surakarta: CV Indotama Solo, 2020), 30.

Suatu usaha dikatakan memenuhi standar kinerja apabila R/C bernilai positif ($R/C > 1$) dengan perbandingan:

$R/C < 1$ maka usaha tidak layak

$R/C = 1$ maka usaha ada pada titik impas

$R/C > 1$ maka usaha layak.

8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Penggunaan teknik triangulasi digunakan untuk mengecek keabsahan data pada penelitian ini. Triangulasi dapat diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dengan triangulasi, sehingga dalam penggunaan teknik triangulasi peneliti mengumpulkan data sekaligus menguji kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data.

Triangulasi merupakan teknik yang dilakukan untuk menguji kredibilitas data dengan mengecek data pada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data yang diperoleh dari wawancara, lalu dicek dengan observasi atau dokumentasi. Apabila ketiga teknik pengujian kredibilitas tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan musyawarah atau diskusi kepada yang bersangkutan untuk memastikan data mana yang dianggap benar atau mungkin semuanya benar karena sudut pandang yang berbeda.⁴⁴

⁴⁴ Mamik, *Metodologi Kualitatif*, (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), 199.

G. Sistematika Pembahasan

Susunan pembahasan pada penelitian ini, dibagi menjadi lima bab, yang setiap bab terdiri dari beberapa sub bab yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya menjadi rangkaian pembahasan dalam penelitian ini. Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN DAN METODE PENELITIAN

Pada bab pendahuluan ini memuat gambaran secara umum permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini yang dikembangkan menjadi beberapa masalah. Pendahuluan berisi mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu dan sistematika pembahasan serta membahas tentang metode atau cara yang digunakan dalam penelitian yang meliputi; jenis dan pendekatan penelitian, kehadiran peneliti, lokasi atau tempat penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, teknik analisis data, dan teknik pengecekan keabsahan data.

BAB II KAJIAN TEORI STUDI KELAYAKAN BISNIS DAN ASPEK - ASPEK KELAYAKAN BISNIS

Pada bab kedua membahas mengenai landasan teori tentang Studi Kelayakan Usaha. Bab ini merupakan rangkaian teori yang digunakan untuk menganalisa permasalahan-permasalahan dalam penelitian. Pembahasan ini meliputi: Studi Kelayakan Usaha dan

Aspek-Aspek Usaha diantaranya Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Manajemen/Organisasi, Aspek Keuangan, dan Aspek Hukum.

BAB III PEMAPARAN DATA

Pada bab ini berisi deskripsi atau gambaran umum objek penelitian dan data-data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data di usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*.

BAB IV ANALISIS KELAYAKAN USAHA PADA *CATERING LILY TUMPENG PONOROGO*

Pada bab ini menjelaskan analisis dan pembahasan mengenai Studi Kelayakan Bisnis dari Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Manajemen/Organisasi, Aspek Keuangan, dan Aspek Hukum.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini merupakan bagian akhir dari penulisan skripsi yang berisi hasil jawaban secara singkat dan jelas tentang hasil penelitian yang diperoleh sesuai dengan rumusan masalah dalam bentuk kesimpulan dan saran.

BAB II
KAJIAN TEORI
STUDI KELAYAKAN USAHA DAN ASPEK-ASPEK KELAYAKAN
USAHA

1. Pengertian Kelayakan Usaha

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan, usaha, atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.⁴⁵ Menurut Umar H mengatakan bahwa studi kelayakan merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak bisnis yang dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan. Sedangkan menurut Ahmad Subagyo beliau berpendapat bahwa studi kelayakan adalah penelitian yang mendalam terhadap suatu ide bisnis tentang layak atau tidaknya ide tersebut untuk dilaksanakan.⁴⁶ Dapat disimpulkan studi kelayakan bisnis merupakan penelitian yang dilakukan terhadap usaha untuk mengetahui layak tidaknya suatu usaha yang dijalankan sehingga dari kegiatan tersebut dapat diketahui sejauh mana keberhasilan dan keuntungan usaha.

Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam bertujuan untuk menentukan apakah usaha yang dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan.

⁴⁵ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis (Revisi)* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), 7.

⁴⁶ Sunarji Harahap, *Studi Kelayakan Bisnis* (Sumatra Utara: Febi UIN-SU Press, 2018), 3.

Kelayakan juga dapat diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan nonfinansial sesuai dengan tujuan yang mereka inginkan. Layak juga berarti dapat memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan yang menjalankannya, tetapi juga bagi investor, kreditor, pemerintah, dan masyarakat luas.

2. Aspek-Aspek Kelayakan Bisnis

a. Aspek Pasar dan Pemasaran

Tantangan utama perusahaan adalah mampu membangun dan mempertahankan bisnis dengan sehat dalam pasar dan lingkungan yang terus berubah. Supaya perusahaan dapat bertahan harus mampu mengenali pelanggannya, dengan kata lain pasar sasaran yang dituju dengan tepat akan dapat mempermudah perusahaan untuk melakukan *executing strategy* (strategi pelaksana).⁴⁷ Dengan melihat pasar sasaran yang akan dituju, produsen dapat melihat kebutuhan atau keinginan dari konsumennya. Untuk pemesanan dalam bidang kuliner biasanya kuantitas tetap diperhatikan walaupun kualitas tetap menjadi hal yang diutamakan. Dari hal tersebut produsen dapat memanfaatkan pemasaran dengan memberikan bukti atau melakukan *repost* mengenai produk yang diproduksinya sehingga dapat dilihat seberapa banyak konsumen yang

⁴⁷ Lilis Sulastri, *Studi Kelayakan Bisnis untuk Wirausaha*, ed. CReative Team LaGood's Publishing, *LaGood's*, 2016.

melakukan transaksi pembelian dan dapat dilihat kesesuaian pangsa pasar yang dituju.

Pasar dapat diartikan sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli terhadap barang maupun jasa. Sedangkan pengertian pasar secara luas, yaitu berkumpulnya pembeli dan penjual yang saling berinteraksi yang berkeinginan untuk membeli maupun sekedar melakukan penawaran pada suatu produk atau jasa tertentu. Kesepakatan antara produsen dengan konsumen menjadi penentu atas terjadinya pemesanan dan kesesuaian produk permintaan konsumen. Hal ini dapat dilakukan secara offline (datang langsung ke tempat produksi) maupun online melalui media sosial mengingat bahwa kemudahan dapat di rasakan dengan adanya teknologi yang semakin canggih.

Sedangkan pemasaran, seperti yang dikemukakan oleh Philip Kotler yaitu suatu proses dan manajerial dengan mana individu dan kelompok dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain. Dalam arti lain pemasaran diartikan sebagai upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak tertentu dengan maksud tertentu. Pemasaran yang dilakukan untuk menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen di

pasar. Penciptaan produk tersebut tentunya didasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar.⁴⁸

Tujuan perusahaan melakukan produksi atau memasarkan suatu produk yang diantaranya yaitu:

1) Untuk meningkatkan penjualan dan laba

Dalam hal ini bertujuan untuk mengetahui cara memperbesar omset penjualan perusahaan.

2) Untuk menguasai pasar

Tujuan perusahaan tersebut yaitu bagaimana caranya menguasai pasar yang ada dengan cara memperbesar *market share* untuk wilayah tertentu.

3) Untuk mengurangi saingan

Perusahaan menciptakan suatu cara untuk memproduksi barang yang sama dengan mutu yang sama namun dengan harga yang lebih rendah dari produk utama.

4) Untuk menaikkan *prestise* (jumlah) produk tertentu di pasaran

Tujuan perusahaan adalah untuk meningkatkan jumlah produk di depan pelanggan dengan cara promosi atau cara lainnya.

5) Untuk memenuhi pihak-pihak tertentu

⁴⁸ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Revisi), (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 47.

Tujuan ini biasanya lebih diarahkan untuk memenuhi pihak-pihak tertentu dengan jumlah yang biasanya terbatas, misalnya permintaan pemerintah atau lembaga tertentu.⁴⁹

Namun juga terdapat tujuan kegiatan pemasaran suatu produk atau jasa secara umum yaitu:

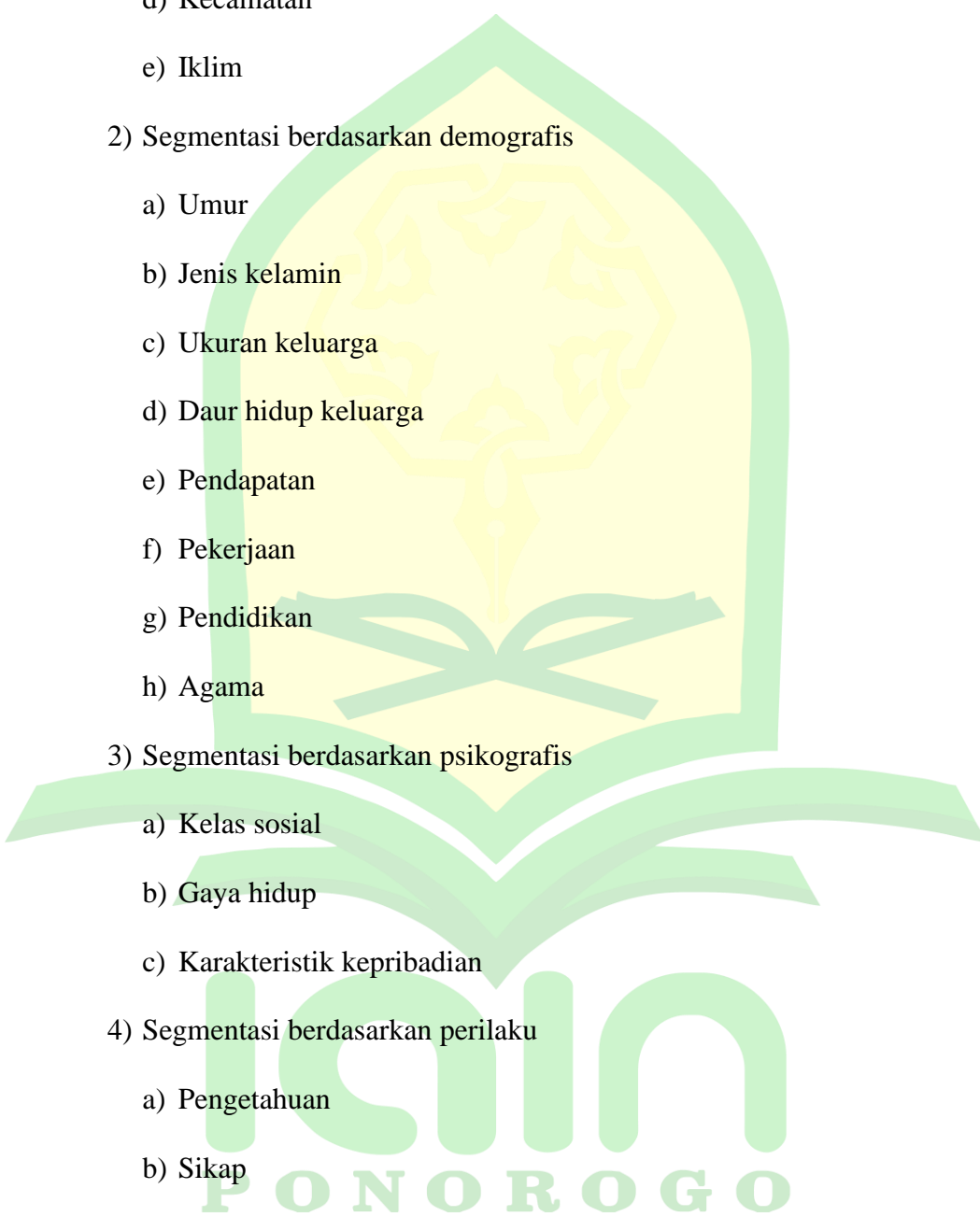
- 1) Memaksimalkan kepuasan pelanggan
- 2) Memaksimalkan pilihan (ragam produk)
- 3) Meningkatkan penjualan barang dan jasa
- 4) Memenuhi kebutuhan akan suatu produk maupun jasa
- 5) Memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk atau jasa
- 6) Memaksimumkan konsumsi
- 7) Memaksimumkan mutu hidup (kualitas, kuantitas, ketersediaan, mutu harga barang dan lain sebagainya)

Bisnis yang dijalankan akan dapat berhasil dengan baik apabila sebelumnya melakukan strategi bersaing yang tepat yaitu dengan segmentasi pasar, menetapkan pasar sasaran, dan menentukan posisi pasar.

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau *marketing mix* yang berbeda. Berikut adalah variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar menurut Philip Kotler:

- 1) Segmentasi berdasarkan geografis terdiri dari
 - a) Bangsa

⁴⁹ *Ibid*, 42

- 
- b) Provinsi
 - c) Kabupaten
 - d) Kecamatan
 - e) Iklim
- 2) Segmentasi berdasarkan demografis
- a) Umur
 - b) Jenis kelamin
 - c) Ukuran keluarga
 - d) Daur hidup keluarga
 - e) Pendapatan
 - f) Pekerjaan
 - g) Pendidikan
 - h) Agama
- 3) Segmentasi berdasarkan psikografis
- a) Kelas sosial
 - b) Gaya hidup
 - c) Karakteristik kepribadian
- 4) Segmentasi berdasarkan perilaku
- a) Pengetahuan
 - b) Sikap
 - c) Kegunaan
 - d) Tanggap terhadap suatu produk.⁵⁰

⁵⁰ *Ibid*, 48.

Secara umum, pengertian menentukan pasar sasaran merupakan mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani. Dalam menetapkan pasar sasaran ada dua yaitu mengevaluasi segmen pasar dan memilih segmen yaitu menentukan satu atau lebih segmen yang memiliki nilai tinggi bagi perusahaan.

Menurut Philip Kotler bauran pemasaran merupakan seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran. Hal ini digunakan untuk menciptakan produk yang ditawarkan, menetapkan harga, memberikan informasi kepada konsumen, serta digunakan untuk menentukan dimana penawaran dapat diakses. Bauran pemasaran (*marketing mix*) dapat diklasifikasikan menjadi 4P (*product, price, place, dan promotion*).⁵¹

Menentukan posisi pasar yaitu menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar. Kegiatan ini dilakukan setelah menentukan segmentasi mana yang akan dimasuki, maka harus menentukan posisi mana yang ingin ditempati dalam segmentasi tersebut. Tujuan dari penetapan posisi pasar adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang dihasilkan ke dalam benak konsumen.⁵²

Berkaitan dengan studi kelayakan suatu usaha pada pasar dan pemasaran merupakan salah satu aspek yang paling penting. Hal ini

⁵¹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Indeks, 2005), 75.

⁵² *Ibid*, 51.

disebabkan aspek pasar dan pemasaran sangat menentukan hidup matinya usaha. Hal ini perlu diperhatikan dan dilakukan studi kelayakan terlebih dahulu untuk mengetahui bahwa usaha tersebut telah benar dalam mengambil tindakan.⁵³

b. Aspek Manajemen/Organisasi

Manajemen secara umum dapat diartikan sebagai pengaturan, artinya manajemen adalah sebuah seni yang menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. Jadi manajemen adalah bagaimana perusahaan bisa menata dan mengelola sumber daya agar suatu usaha dapat berjalan sesuai harapan demi tercapainya suatu tujuan. Menurut Griffin manajemen adalah sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengawasan sumber daya untuk mencapai sasaran secara efektif dan efisien.

1) Perencanaan

Perencanaan adalah proses yang menyangkut upaya untuk merumuskan hal-hal berikut:

- a) Menentukan tujuan yang akan dicapai dimasa mendatang
- b) Merencanakan tindakan-tindakan yang perlu dijalankan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan

⁵³ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Revisi) (Jakarta: Kencana, 2003), 41.

c) Menentukan dana yang diperlukan dan faktor-faktor produksi lain yang akan digunakan.

Ketiga unsur tersebut merupakan tiga hal yang harus ada dan tidak dapat dipisah-pisahkan dalam setiap usaha. Merumuskan tujuan tanpa menentukan cara pelaksanaan dan tanpa didasarkan faktor-faktor produksi yang dapat digunakan, tidak akan dapat menciptakan hasil yang diharapkan.

2) Pengorganisasian

Pengorganisasian merupakan serangkaian kegiatan manajerial yang bertujuan mewujudkan kegiatan yang direncanakan menjadi struktur tugas, wewenang dan siapa yang akan melaksanakan tugas tertentu untuk mencapai hasil yang diinginkan organisasi.

Pengorganisasian merupakan proses membagi kerja ke dalam tugas-tugas yang lebih kecil, membebankan tugas-tugas kepada orang yang sesuai dengan kemampuannya, mengalokasikan sumber daya serta koordinasikannya dalam rangka efektifitas pencapaian tujuan organisasi.

3) Pengkoordinasian

Pengkoordinasian atau pengarahan merupakan usaha yang menggerakkan semua anggota dalam suatu organisasi, atau karyawan usaha untuk melakukan pekerjaan-pekerjaan yang akan merealisasikan tujuan-tujuan yang ingin dicapai. Dalam menjalankan fungsi

pengarahan pimpinan perusahaan haruslah mengembangkan kemahiran untuk menjadi seorang pimpinan yang baik dengan memberikan perintah dan mengarahkan mengenai tugas serta menciptakan motivasi yang menyebabkan karyawan menjalankan tugasnya sesuai dengan yang diarahkan.

4) Pengawasan

Pengawasan merupakan sebuah proses mengevaluasi kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan sesuai dengan rencana dan mengambil tindakan-tindakan koreksi jika perlu dalam rangka mencapai tujuan usaha. Pengawasan dilakukan seiring dengan proses, oleh karena itu pengawasan meliputi *monitoring* dan evaluasi. Kegiatan ini erat kaitannya dengan perencanaan, karena melalui pengawasan efektivitas manajemen dapat diukur.⁵⁴

Dalam bidang manajemen salah satu aspek yang perlu diteliti yaitu manajemen sumber daya manusia.⁵⁵ Manajemen sumber daya manusia digunakan untuk mengelola dan melatih tenaga kerja dalam usaha tersebut. Aspek manajemen ini menjadi aspek penting karena aspek ini terkait fungsi koordinasi dan sinkronisasi antara semua faktor produksi yang ada. Analisis pada aspek sumber daya manusia bertujuan untuk mengetahui dalam pengembangan dan implementasi bisnis diperkirakan layak dari ketersediaan SDM. Secara umum tujuan pengembangan sumber daya

⁵⁴ Sadono Sukirno, *Pangantar Manajemen* (Jakarta: Kencana, 2017), 98-99.

⁵⁵ Rochmat Aldy Purnomo, *Studi Kelayakan Bisnis* (Ponorogo: Umuh Ponorogo Press, 2017), 173.

manusia adalah untuk memastikan bahwa organisasi memiliki orang yang berkualitas dalam mencapai tujuan organisasi untuk meningkatkan kinerja dan pertumbuhan. Beberapa tujuan pengembangan sumber daya manusia adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan pelayanan
- 2) Meningkatkan peluang
- 3) Meminimalisir kerusakan
- 4) Mencapai efisiensi
- 5) Meningkatkan produktivitas
- 6) Peningkatan pelayanan kepada konsumen.

Studi aspek sumber daya manusia bertujuan untuk mengetahui dalam pembangunan dan implementasi bisnis diperkirakan layak dari ketersediaan SDM. Analisis jumlah karyawan yang dibutuhkan, penentuan deskripsi pekerjaan, produktivitas kerja, program pelatihan dan pengembangan, penentuan prestasi kerja dan kompensasi, perencanaan karier, keselamatan dan Kesehatan kerja dan mekanisme PHK.⁵⁶

Pentingnya sumber daya manusia yang akan digunakan dan kualitas sumber daya manusia juga berperan penting, termasuk juga dalam pengembangan, kompensasi, serta sistem penilaian karya sumber daya manusia.⁵⁷ Menjalankan usaha atau bisnis perlu adanya analisis tenaga kerja sebagai berikut:

⁵⁶ M. Afiful Ummam, "Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM", *Skripsi* (Semarang: UIN Semarang, 2016), 39.

⁵⁷ Suwinto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), 315.

- 1) Jumlah karyawan yang dibutuhkan
- 2) Kualifikasi tenaga kerja
- 3) Pemberian gaji.

Aspek manajemen/organisasi merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk kelayakan usaha. Karena walaupun suatu usaha telah dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen/organisasi yang baik maka bukan tidak mungkin akan mengalami kegagalan.⁵⁸

c. Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan mengenai biaya-biaya apa saja yang akan dihitung dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Aspek ini sama pentingnya dengan aspek yang lain sehingga perlu diteliti kelayakannya. Berdasarkan jenis biaya dalam usaha maka dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- 1) Biaya variabel

Biaya variabel yaitu biaya yang akan selalu berfluktuasi sejalan dengan perubahan volume produksi. Jika volume produksi bertambah, biaya ini juga akan bertambah secara proporsional. Jika terjadi penurunan biaya juga akan menurun secara proporsional. Biaya variabel termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, sebagian biaya *overhead* pabrik, dan beberapa biaya perlengkapan.

⁵⁸ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Revisi) (Jakarta: Kencana, 2003), 168.

2) Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang relatif tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan volume produksi dalam batas tertentu. Jika volume produksi bertambah, biaya jenis ini tidak akan berubah, begitu juga jika volume produksi menurun biaya jenis ini tidak akan berubah jumlahnya. Biaya tetap termasuk sebagian biaya *overhead* pabrik, biaya administrasi dan sebagian biaya pemasaran.⁵⁹

Untuk melakukan analisis kelayakan pada aspek keuangan dalam pengembangan usaha, terdapat beberapa alat/metode analisis keuangan yang masing-masing memiliki kelebihan dan kelemahan.⁶⁰ Pada kali ini peneliti menggunakan *revenue cost* (R/C) dalam menganalisis aspek keuangan perusahaan. *Revenue cost* adalah perbandingan antara penerimaan usaha dengan biaya yang dikeluarkan untuk usaha tersebut. Dari hasil pendapatan atau penerimaan usaha yang telah mencakup biaya tetap dan biaya variabel. Dengan rumus sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

R/C = *Revenue cost ratio*

TR = Total penerimaan

⁵⁹ Sofia Prima Dewi, *Akuntansi Biaya* (Bogor: In Media, 2017), 5.

⁶⁰ *Ibid*, 119.

$TC = \text{Total biaya (didapat dari total biaya tetap dan biaya variabel)}^{61}$

Analisa ini digunakan untuk mengetahui keuntungan dan kelayakan pada usaha *Catering Lily Tumpeng*. Usaha tersebut dinyatakan apabila nilai R/C lebih besar dari satu ($R/C > 1$). Hal tersebut dinyatakan bahwa setiap rupiah yang dikeluarkan oleh pemilik usaha akan bermanfaat serta penerimaan yang diperoleh pemilik usaha tersebut.

d. Aspek Hukum

Usaha yang dijalankan kemungkinan dapat mengalami kegagalan yang terbentur masalah hukum atau tidak memperoleh izin dari pemerintah. Oleh karena itu, sebelum mendirikan perlu dilakukan analisis terhadap aspek hukum agar kemudian hari ketika usaha telah dijalankan tidak gagal karena terdapat masalah hukum dan perizinan.⁶²

Menurut Suliyanto yang menjelaskan mengenai aspek hukum adalah aspek yang mengkaji ketentuan-ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha. Ketentuan-ketentuan hukum tersebut tentunya memiliki perbedaan pada setiap usaha yang didirikan tergantung pada bisnisnya. Banyaknya izin dan jenis-jenis izin yang

⁶¹ Agus Andoko dan Harmono, *Budaya dan Peluang Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2005), 68.

⁶² Yudha Pratama, "Analisis Kelayakan Bisnis pada Usaha Air Minum dalam Kemasan (Studi Kasus pada BUM Desa Lancar Jaya Desa Lambur Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga)", *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto)

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

- 1) Tanda daftar perusahaan
- 2) Nomor pokok wajib pajak (NPWP)
- 3) Izin-izin usaha
- 4) Surat-surat berharga yang dimiliki.⁶³

Analisis aspek hukum dilakukan dengan tujuan menjawab pertanyaan “*Apakah bisnis yang akan dijalankan dapat memenuhi ketentuan hukum dan perizinan di suatu wilayah?*”. Secara spesifik ada empat tujuan analisis di aspek hukum yaitu:

- 1) Menganalisis legalitas usaha yang akan dijalankan.
- 2) Menganalisis ketepatan bentuk badan hukum dengan ide bisnis yang akan dilaksanakan.
- 3) Menganalisis kemampuan bisnis yang akan diusulkan dalam memenuhi perizinan.
- 4) Menganalisis jaminan-jaminan yang bisa disediakan jika bisnis akan dibiayai pinjaman.⁶⁴

⁶³ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Revisi), (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 33.

⁶⁴ Rochmat Aldy Purnomo, Riawan, dan La Ode Sugianto, *Studi Kelayakan Bisnis* (Ponorogo: Unmuh Ponorogo Press, 2017), 60.

BAB III
PAPARAN DATA
STUDI KELAYAKAN USAHA PADA *CATERING* LILY TUMPENG
PONOROGO

A. GAMBARAN UMUM USAHA *CATERING* LILY TUMPENG

1. Sejarah Usaha *Catering* Lily Tumpeng

Usaha *Catering* Lily Tumpeng adalah usaha yang bergerak pada bidang jasa boga. Usaha ini didirikan pada hari Rabu tanggal 8 Januari 2014 oleh Ibu Naily Farikhah. Usaha ini bertempat di Jalan Parang Centung No. 12 Desa Patihan Wetan Kecamatan Babadan, Ponorogo atau lebih tepatnya di lingkup areal Pondok Pesantren Mambaul Hikmah (PPMH). Selama sekitar 7 tahun usaha ini berdiri tidak lepas dari perjuangan besar dari Ibu Naily Farikhah. berawal dari mengenalkan rasa pada khalayak umum dengan cara testimoni ke suami dan saudara-saudara dekat yang ulang tahun, sampai suatu hari ada teman dari Ibu Naily Farikhah yang meminta dibuatkan nasi tumpeng, kemudian mendapat respon positif yang menjadi titik balik. Mulai dari hal tersebut Ibu Naily Farikhah melakukan usaha ini.

Seiring berjalannya waktu usaha *Catering* Lily Tumpeng semakin berkembang dengan tingkat pendapatan yang selalu naik dari tahun ke tahun. Dengan segala usaha dan doa akhirnya usaha *Catering* Lily Tumpeng dapat eksis dan berkembang hingga saat ini. Membuat usaha *Catering* Lily Tumpeng selalu melakukan inovasi-inovasi terbaru untuk menyesuaikan kebutuhan pelanggannya.

Dapat diketahui bahwa produk yang dihasilkan oleh usaha *Catering Lily Tumpeng* sangat bermacam-macam mulai dari nasi tumpeng sampai nasi bento. Produk yang menjadi ikon usaha *Catering Lily Tumpeng* adalah nasi tumpeng dengan segala bentuk dan variasinya. Adapun produk yang disediakan oleh usaha *Catering Lily Tumpeng* adalah nasi tumpeng dengan ukuran kecil, sedang, dan besar, nasi box, nasi bento, dengan berbagai bentuk, nasi liwetan, nasi lodho, dan yang paling baru adalah puding buah. usaha *Catering Lily Tumpeng* memberikan pilihan untuk isi dari produk yang dipasarkan sehingga pelanggan dapat menentukan sendiri isi dari pesannya. Berikut tabel yang menunjukkan produk yang dijual oleh usaha *Catering Lily Tumpeng*:

Tabel 3.2
Produk *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*

| No | Jenis Produk | Tipe Produk | Ketentuan | Harga |
|----|--------------|----------------------------|-------------------------|------------------------------|
| 1. | Nasi Tumpeng | Kecil | | Rp 30.000 – Rp 100.000 |
| | | Sedang | | Rp 350.000 |
| | | Liwetan | | Rp 300.000 |
| | | Besar | | Rp 700.000 - Rp 1.000.000 |
| 2 | Nasi box | | Minimal order 25 box | Rp 17. 500 |
| 3 | Nasi bento | Hello kitty, Angry bird | | Rp 17. 500 |
| | | Spongebob | | Rp 25.000 |
| 4 | Nasi lodho | | Minimal order 25 box | Rp 25.000 |
| 5 | Nasi liwetan | | Minimal order 25 box | Rp 20.000 |

| | | | | |
|----|----------------------------|-------|-------------------------|----------------------------|
| 6 | Puding buah | | | Rp 5.000 – Rp 200.000 |
| 7 | Nasi besek | | Minimal order 25 box | Rp.25.000 - Rp. 50.000 |
| 8 | Nasi waku | Kecil | | Rp. 100.000 |
| | | Besar | | Rp. 200.000 |
| 9 | Snack box | | | Rp. 10.000 – Rp 25. 000 |
| 10 | Nasi ayam bakar kampung | | | Rp. 25.000 |

Sumber: Dokumentasi

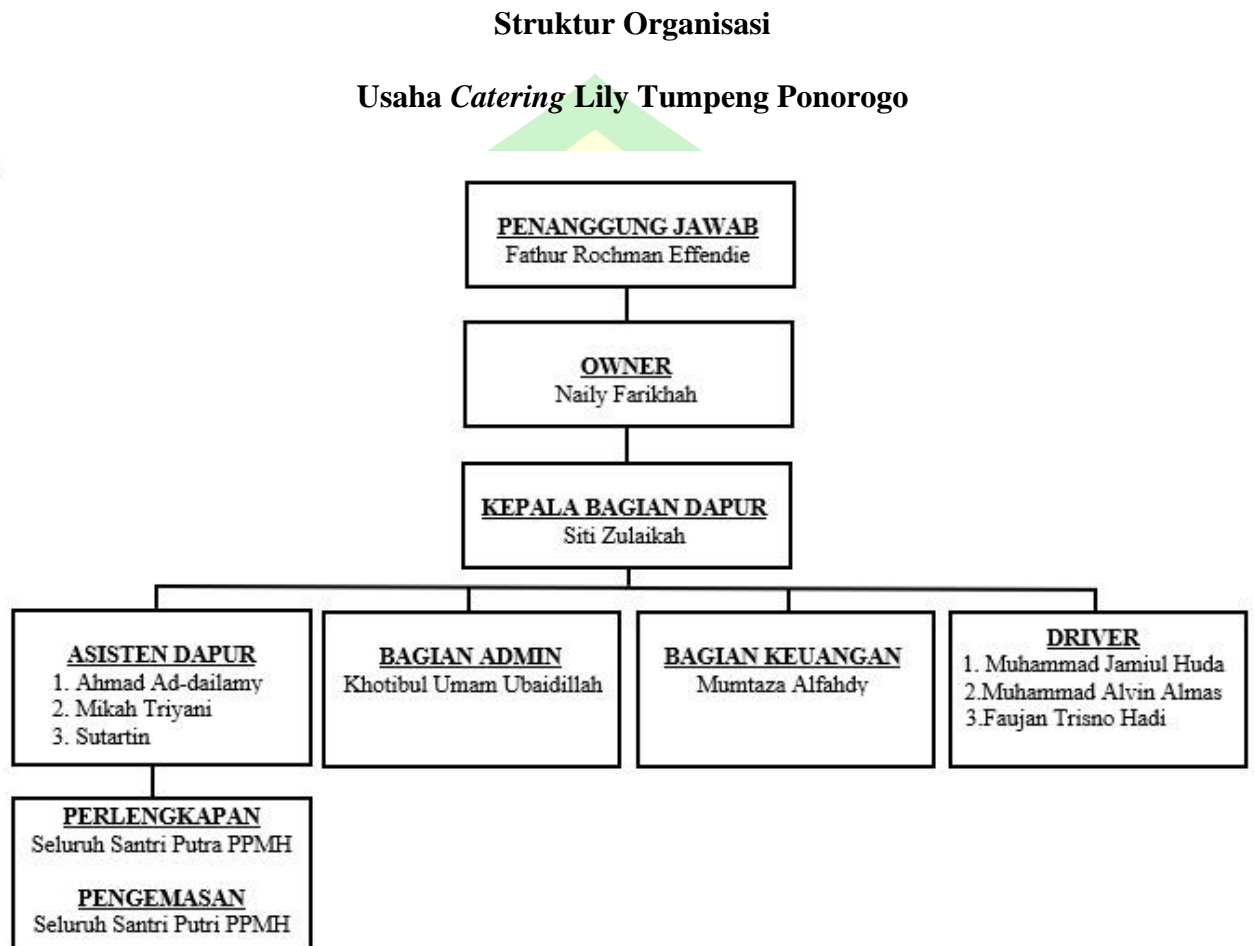
2. Struktur organisasi

Ibu Naily Farikhah sendiri memiliki tim *Catering* tumpeng yang dimana terdiri dari karyawan dan dibantu oleh santriwan dan santriwati PPMH (Pondok Pesantren Mambaul Hikmah) dalam beberapa bagian diantaranya memasak, memasarkan, fotografi dan pengiriman. Hal ini cukup menguntungkan dilihat dari kaca mata ekonomi dimana terdapat asas yang menyebutkan mengeluarkan modal yang serendah-rendahnya untuk mengambil keuntungan yang setinggi-tingginya. Dengan berkurangnya biaya tenaga kerja maka keuntungan yang diterima oleh usahah *Catering Lily Tumpeng* akan lebih maksimal. Hal ini dikuatkan oleh Ibu Siti Zulaikah sebagai kepala bagian dapur yang mengatakan: “Untuk bagian memasak ada 3 orang staff utama, yaitu saya sebagai kepala bagian dapur dan Ami sebagai asisten memasak saya kemudian ada 2 orang staff tambahan yang dipanggil jika dibutuhkan”⁶⁵

⁶⁵ Siti Zulaikah, *Wawancara*, 22 April 2022

Berikut ini adalah struktur organisasi dari usaha *Catering* Lily

Tumpeng:



Gambar: 2.1 Struktur organisasi usaha *catering*

Struktur Organisasi usaha *Catering* Lily Tumpeng

Adapun job deskripsi dari setiap bagian adalah sebagai berikut:

a. Kepala bagian dapur

- 1) Mengkoordinir seluruh kegiatan operasional
- 2) Mengontrol asisten dapur
- 3) Mengolah bumbu untuk memasak
- 4) Memasak hidangan *Catering*

b. Asisten dapur

- 1) Mempersiapkan bahan-bahan untuk memasak
- 2) Memasak nasi untuk pesanan
- 3) Menyiapkan hidangan untuk *Catering*

c. Bagian admin

- 1) Melayani konsumen yang hendak melakukan pemesanan
- 2) Bertanggung jawab terhadap keputusan pemesanan
- 3) Memberikan pelayanan yang sopan, sabar dan teliti.

d. Bagian keuangan

- 1) Melakukan pengolahan data laporan keuangan
- 2) Menginput semua data transaksi keuangan

e. Bagian *driver*

- 1) Mengirim produk pesanan *Catering* kepada pelanggan
- 2) Mengambil pesanan bahan makanan dari *supplier*
- 3) Bertanggung jawab terhadap perawatan kendaraan

f. Perlengkapan

- 1) Mempersiapkan bahan untuk pengemasan
- 2) Membantu *driver* dalam mengirim produk ke pelanggan
- 3) Membantu penataan pesanan pada kendaraan

g. Pengemasan

- 1) Melakukan pengemasan produk
- 2) Melakukan pengecekan sebelum pesanan dikirim
- 3) Membersihkan tempat produksi.

3. Visi dan Misi

Ada beberapa komitmen yang menjadi pegangan *Catering Lily Tumpeng* yang menjadikan usaha ini dapat berkembang dengan cepat, adapun komitmen tersebut dituangkan dalam visi dan misi dari *Catering Lily Tumpeng*. Komitmen tersebut disebutkan oleh Ibu Naily Farikhah dalam wawancara yang dilakukan pada tanggal 22 April 2022 yang mengatakan:

“Kami mempertahankan kualitas rasa, karena yang menjadi daya tarik pertama dari usaha kuliner adalah rasa, kemudian kami juga menjamin ke higienisan produk kami. Kami selalu menjaga kebersihan bahan dan kebersihan dapur karena mau bagaimanapun makanan sehat itu adalah makanan yang higienis. Kemudian yang menjadi kelebihan produk kami adalah kemasan yang baik, sehingga pelanggan benar-benar puas dengan produk kami.”⁶⁶

Adapun visi dan misi usaha *Catering Lily Tumpeng* adalah sebagai berikut:

a. Visi

Visi dari usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* adalah “menjadi *Catering Profesional dan Terpercaya*” melalui kepuasan pelanggan sebagai komitmen yang paling diutamakan oleh usaha *Catering Lily Tumpeng* untuk menjadi *Catering* yang profesional dan terpercaya.

b. Misi

Nilai-nilai yang selalu ditanamkan oleh pemilik usaha *Catering Lily Tumpeng* kepada seluruh karyawannya adalah “selalu

⁶⁶ Naily Farikhah, *Wawancara*, 22 April 2022.

berusaha dan beribadah”. Nilai-nilai ini sekaligus menjadi misi yang diterapkan oleh usaha *Catering Lily Tumpeng* untuk mencapai visi dari usaha tersebut. Dimana perusahaan selalu berusaha melakukan yang terbaik bagi semua pihak baik karyawan, konsumen dan terutama pada pihak usaha sendiri dengan menerapkan beberapa hal:

- 1) Kualitas rasa makanan yang enak
- 2) Kerapian dalam *packing box*
- 3) Kebersihan makanan atau higienis
- 4) Ketepatan waktu dalam pengantaran pesanan.

Selain berusaha sekuat tenaga haruslah bersama dengan do'a dan tawakkal kepada Allah SWT hal itu yang selalu ditanamkan oleh pimpinan usaha kepada seluruh anggota di *Catering Lily Tumpeng*. Jadi selain berusaha dengan kemampuan yang dimiliki juga menyerahkan hasil kepada yang memberi rezeki. Kemudian karena pemasaran usaha ini adalah dengan media sosial, maka diperlukan kesesuaian dengan apa yang diunggah di media sosial tersebut. Usaha *Catering Lily Tumpeng* memiliki komitmen produk yang dijual harus sesuai dengan apa yang ada pada gambar yang dipasang di media sosial. Tujuan dari hal itu adalah kepercayaan pelanggan untuk melakukan *repeat order* atau pemesanan kembali.

B. DATA

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*, dilihat dari segmentasi pasar usaha ini memiliki pangsa pasar tertentu yaitu dari kelas menengah setelah adanya sepi pelanggan akhirnya pemilik usaha melakukan hal tersebut sebagai strategi yang digunakan. Hal ini tidak mungkin tanpa alasan pemilik usaha memilih kelas menengah. Ternyata hal tersebut untuk mengantisipasi persaingan yang ketat dari usaha *Catering* karena tidak sedikit *Catering* yang bermain dalam persoalan harga untuk mendapatkan pesanan dari pelanggannya. Pangsa pasar menjadi hal utama yang perlu ditentukan sebelum melakukan usaha. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Fathur Rochman Effendie selaku penanggung jawab usaha *Catering Lily Tumpeng*:

“Setelah terjadi suatu problem kemudian usaha *catering* saya sarankan memilih pangsa pasar yang tertentu, karena kalau *Catering Lily Tumpeng* tidak menentukan pangsa pasar tertentu ketika mengambil pangsa secara umum maka tidak akan bisa mengimbangi kompetitor yang bisa bermain dengan harga karena usaha ini mengutamakan rasa dan kualitas. *Catering* yang baik adalah yang mempertimbangkan kualitas selain itu juga kuantitasnya. Kalau kita menggunakan harga rendah maka kita akan menggulung usaha kita sendiri. Selain itu, kita memiliki banyak pesaing tidak hanya satu dua usaha *catering* tetapi banyak. Ketika kita menentukan pangsa pasar tertentu maka target dari kita dapat terpenuhi dan pelanggan juga sudah menyesuaikan kebutuhannya.”⁶⁷

Sedangkan dari segmentasi geografis usaha ini mampu melayani pesanan dari dalam kota dan belum mampu menerima pesanan sampai luar kota. Dikarenakan produk dari *Catering* sendiri yang sangat mudah

⁶⁷ Fathur Rochman Effendie, *Wawancara*, 22 April 2022.

mengalami kerusakan dalam tatanan atau segi estetikanya dan beberapa pertimbangan yang ada. Sehingga usaha ini hanya menerima pesanan yang masih dapat terjangkau oleh pengiriman melalui *Grab Online*. Hal tersebut dikemukakan oleh Bapak Fathur Rochman Effendie:

“Kalau kita mengatakan daerah yang menjadi jangkauan dari usaha ini sangat sulit tetapi, kalau kita mengambil daerah rata-rata yaitu pertama daerah perkotaan itu jelas karena kita menggunakan sistem pengiriman grab. Kita takut tidak sampai jika menerima pesanan dari luar kota makanya kita mengadakan target dalam kota atau pinggiran kota. Kedua ke tempat konsumen dari buruh migran yang bekerja di luar kota yang memberikan kejutan atau ulang tahun atau semacam *surprise* kecil-kecilan kepada saudaranya yang ada di kampung atau wilayah Ponorogo. Menurut mereka berapa pun harga tidak menjadi persoalan yang terpenting rasa, kualitas dan pelayanannya. Jadi menurut saya ada gabungan dari kualitas produk, pelayanan dan akurasi dari pengiriman yang tidak terlalu telat.”⁶⁸

Dalam suatu usaha pemasaran menjadi upaya yang dilakukan untuk dapat menciptakan dan menjual produk yang dimiliki kepada pihak tertentu. Untuk pemasaran biasanya dapat dilihat dari produk, harga, tempat dan cara melakukan promosi. Untuk produk yang diproduksi bermacam-macam tetapi untuk *brand* dari *catering* Lily Tumpeng yaitu tumpeng. Namun selain itu juga membuat pesanan nasi box, nasi bento, nasi lodho yang paling banyak diminati yaitu pesanan nasi wakul dan nasi besek. Untuk pesanan baru-baru ini banyak yang memesan pudding buah untuk ulang tahun. Usaha ini bertahan hingga dapat mengembangkan produk-produknya berkat pemikiran dan dukungan berbagai pihak dari anggota *Catering* Lily Tumpeng. Hal

⁶⁸ *Ibid.*

tersebut seperti yang dikemukakan oleh pemilik usaha yaitu Ibu Nailly Farikhah melalui wawancara yaitu sebagai berikut:

“Kalau usaha ini sejak awal mengambil *brand* tumpeng jadi produk utamanya ya tumpeng itu sendiri. Kemudian selain itu ada nasi box, nasi bento, nasi ayam lodho, dan yang paling banyak diminati pada saat ini yaitu nasi wakul dan nasi besek. Untuk pesanan yang baru-baru ini ada puding buah. Usaha ini dapat bertahan sampai sekarang berkat do’a dan usaha dari berbagai pihak, alhamdulillah.”⁶⁹

Untuk menentukan harga dari produk yang ada di *Catering Lily Tumpeng*. Berdasarkan akumulasi yang telah diperhitungkan dari bahan baku yang digunakan dan untuk pengupahan karyawan. *Catering Lily Tumpeng* menggunakan harga standar sesuai dengan harga pokok penjualan. Harga bahan baku sendiri mempertimbangkan harga dari pasar utamanya yang berada di Ponorogo yaitu Pasar Legi dan agen-agen pemasok. Dari melihat harga-harga tersebut kemudian pemilik usaha menentukan harganya. Hal tersebut sesuai yang dikemukakan penanggung jawab usaha yaitu Bapak Fathur Rochman Effendie:

Untuk harga yang digunakan itu melihat berapa pengeluaran kemudian dikurangi untuk bahan baku dan karyawan setelah dihitung harganya tidak jauh dari HPP (Harga Pokok Penjualan). Jadi, kita tidak mengambil profit yang berlebihan. Untuk bahan baku kita mengambil dari pasar yang ada di Ponorogo menggunakan pasar utama yaitu Pasar Legi dan beberapa agen pemasok dari situ *Catering Lily Tumpeng* dapat memperkirakan harganya.⁷⁰

⁶⁹ Nailly Farikhah, *Wawancara*, 22 April 2022.

⁷⁰ Fathur Rochman Effendie, *Wawancara* 22 April 2022.

Tempat atau lokasi usaha *Catering Lily Tumpeng* ini sangat strategis berada di daerah perkotaan yang mudah untuk dijangkau. Tepatnya berada di dekat masjid Jami Kauman Kota Lama Pasarpon di Jalan Parang Centung No. 12 Patihan Wetan Kecamatan Babadan Ponorogo. Sebagaimana disampaikan selaku penanggung jawab usaha yaitu Bapak Fathur Rochman Effendie:

“Usaha *Catering Lily Tumpeng* ini berada di dekat Masjid Jami Kauman Kota Lama Pasarpon di Jalan Parang Centung no. 12 Patihan Wetan Kecamatan Babadan Ponorogo. Menurut saya usaha ini memiliki lokasi yang strategis karena dapat dijangkau oleh banyak orang yang dari berbagai arah.⁷¹

Untuk pemasaran yang dilakukan oleh *Catering Lily Tumpeng* melalui promosi menggunakan beberapa cara promosi. Promosi yang pertama dengan membuat *website*, dengan hal tersebut konsumen dapat melihat pesanan sebelum-sebelumnya disertai bukti foto-foto yang telah diunggah. Sehingga dapat melihat berbagai model pesanan, jika konsumen memang berminat melakukan pemesanan dapat menghubungi kotak yang tersedia di *website* tersebut dan menghubungi untuk berkaitan dengan harga dan model yang diinginkan. Kedua dengan melakukan kegiatan yang melibatkan bertemu jamaah hal tersebut dapat dilakukan walaupun tidak maksimal tetapi cukup efektif. Ketiga promosi melalui pelabelan. Promosi ini dilakukan dengan cara memberikan label atau stempel *Catering Lily Tumpeng* pada setiap produk. Sehingga dapat memperluas jangkauan pemasaran secara tidak langsung. Hal

⁷¹ *Ibid.*

ini dikemukakan oleh penanggung jawab usaha yaitu Bapak Fathur Rochman Effendie:

Promosi pertama kita membuat website. *Owner* membuat semacam *repost* pesanan dari berbagai jenis model dari sini biasanya orang langsung mengklik dari website tersebut maka, akan tahu beberapa model pesanan. Kemudian mereka melakukan kontak secara personal untuk berkaitan dengan harga dan model yang diinginkan. Kemudian terjadilah transaksi dari kedua belah pihak. Kedua melakukan kegiatan yang melibatkan bertemu jamaah kemudian melakukan pemesanan makanan atau *catering*. Hal ini memang tidak maksimal tetapi cukup efektif. Dan yang ketiga promosi dilakukan dengan penggunaan label atau stempel dari Lily Tumpeng pada setiap pesanan dari pelanggan. Diharapkan dengan ini juga dapat memperluas pemasaran dan dapat menambah jumlah pelanggan.⁷²

Pada pemaparan di atas aspek pasar dan pemasaran dapat disimpulkan bahwa usaha *Catering Lily Tumpeng* sudah menerapkan strategi pasar dan pemasaran yang menjadi aspek pentingnya yaitu segmentasi pasar dan *marketing mix* (produk, harga, tempat, dan promosi).

2. Aspek Manajemen/Organisasi

Pada aspek manajemen/organisasi usaha *Catering Lily Tumpeng* selalu melakukan perencanaan terlebih dahulu. Tujuannya agar semua terstruktur dengan rapi dan dapat dilakukan sesuai dengan alur dari proses produksi. Perencanaan dibuat setelah ada pesanan masuk kemudian akan diadakan rapat kecil-kecilan untuk membahas hal tersebut mulai dari bagian dapur, bagian *packing*, dan bagian pengiriman. Setelah dilakukan perencanaan kemudian

⁷² *Ibid.*

melanjutkan pada proses pelaksanaan dari rencana yang telah dibuat sebelumnya. Hal ini disampaikan dalam wawancara oleh penanggung jawab usaha yaitu Bapak Fathur Rochman Effendie:

Jadi perencanaannya dilakukan ketika ada orderan masuk, baru kita mengadakan rapat kecil-kecilan untuk membahas pesananannya. Karena kami tidak melakukan penjualan jadi perencanaan baru dilakukan setelah ada pesanan. Apa dan bagaimana? Jenis pesananannya apa? Dan hiasan atau bentuk yang diinginkan apa? Misalnya nasi bento dengan costum kartun angry bird. Sebelumnya telah direncanakan siapa bagian dapur, bagian packing, dan bagian pengiriman. Jadi merencanakan sesuatu sebelum merencanakan pesanan begitu ada orderan maka orderan ini kita bicarakan yang menjadi bagian dari perencanaan yang kemudian akan dilanjutkan pada pelaksanaan.⁷³

Selanjutnya dalam melakukan pengorganisasian dan pengkoordinasian, yang dilakukan untuk mengatur jalannya suatu manajemen yang ada di dalam usaha telah dilakukan sesuai dengan tugas yang diberikan. Pengorganisasian sesuai dengan bagiannya yaitu bagian produksi, bagian pengemasan, bagian perlengkapan, bagian keuangan, dan bagian pengiriman. Untuk proses *packing* biasanya dibantu oleh santriwati dan untuk bagian perlengkapan dilakukan oleh santriwan, sedangkan pengiriman dilakukan oleh Muhammad Jamiul Huda, Muhammad Alvin Almas Zidane, dan Faujan Trisno Hadi. Pengorganisasian di *Catering Lily Tumpeng* masih bersifat sangat sederhana namun semuanya telah dilakukan sesuai dengan tanggung jawabnya. Tetapi memiliki kendala dalam pelaksanaan dimana ketika proses berlangsung sering mengalami kekurangan bahan baku dan tidak lengkap dalam

⁷³ *Ibid.*

pembelian peralatan atau perlengkapan. Hal ini dikemukakan oleh penanggung jawab usaha yaitu Bapak Fathur Rochman Effendie:

Untuk masalah persoalan pengorganisasian dan pengkoordinasiannya sesuai dengan bagian yaitu ada bagian produksi, bagian pengemasan, bagian perlengkapan, bagian keuangan, dan bagian pengiriman. Untuk *packing* biasanya dilakukan oleh santriwati yang dikomandani oleh Mbak Muzdalifah dan Mbak Kuni kemudian untuk *expedisi* transportasi dikomandani oleh Muhammad Jamiul, Almas, dan Ojan. Untuk pengorganisasian saya rasa masih sangat sederhana dan kecil namun insyaallah itu sangat tertib. Saya menyadari memang sering terjadi permasalahan pada saat pelaksanaan terkadang kurangnya bahan baku, pembelian peralatan atau perlengkapan yang tidak lengkap padahal sebelumnya telah dilakukan perencanaan tetapi belum berjalan secara maksimal. Padahal pengkoordinasinya sudah sesuai dengan apa yang menjadi tanggung jawabnya.⁷⁴

Sedangkan untuk pengawasan pada usaha *Catering Lily Tumpeng* dilakukan langsung oleh pemilik usaha yaitu Ibu Nailly Farikhah dan dibantu dengan kepala tim disetiap bagian. Pengawasan yang dilakukan masih sangat sederhana yaitu saling mengingatkan satu dengan yang lain. Namun kebijakan sepenuhnya berada pada Ibu Nailly Farikhah.

“Kalau pengawasan itu langsung dilakukan oleh pemilik usaha. Tetapi pengawasan itu cukup sederhana yaitu saling mengingatkan satu sama lain. Yang mana dilakukan oleh Ibu Nailly Farikhah sebagai pemangku kebijakan yang ada di *Catering Lily Tumpeng* dan dibantu teman-teman lainnya mulai dari transaksi sampai akhir.”⁷⁵

⁷⁴ *Ibid.*

⁷⁵ *Ibid*

Berdasarkan pemaparan di atas pada aspek manajemen/organisasi yang dilakukan pada usaha *Catering Lily Tumpeng* sudah melakukan perencanaan atau *planning* terlebih dahulu sebelum melakukan produksi.

3. Aspek Keuangan

Penjualan dari *Catering Lily Tumpeng* dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang cukup pesat. Dengan meningkatkan penjualan akan berpengaruh pada biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima oleh *Catering Lily Tumpeng*. Dalam konsepnya biaya harus sejalan dengan pendapatan yang diterima untuk melihat potensi keuntungan atau kerugian usaha. Dalam usaha *Catering Lily Tumpeng* untuk keuangannya telah menggunakan pencatatan secara periodik yang dilakukan oleh karyawannya yaitu Mumtaza Alfahdy. Walaupun bekerja tidak secara langsung ke lapangan tetapi selalu melakukan *monitoring* terhadap keuangan. Sebagaimana telah disampaikan oleh Bapak Fathur Rochman Effendie:

Usaha *Catering Lily Tumpeng* jelas menggunakan pembukuan yang namanya usaha tetap membuat keuangan dan pembuat keuangan ini di *Catering Lily Tumpeng* secara periodik membuat dibawah pengawasan daripada saudara Mumtaza Alfahdy, dia akan melakukan suatu *report* keuangan yang nantinya walaupun ia tidak bekerja secara langsung tetapi ia akan memonitoring keuangan yang ada di *Catering Lily Tumpeng*. Untuk keuangan yang ada di usaha *catering* memperhitungkan pendapatan dari biaya penerimaan agar perusahaan dapat menstabilkan keuangannya karena persoalan pandemi yang memperhitungkan banyak persoalan.⁷⁶

⁷⁶ *Ibid.*

Berdasarkan hasil dari wawancara yang dilakukan dapat diketahui bahwa usaha *Catering Lily Tumpeng* telah melakukan pencatatan keuangan yang baik. Untuk keuangan mengambil data dari pendapatan penerimaan sehingga menunjukkan peningkatan pendapatan. Pada penelitian ini juga diketahui pengeluaran atau biaya di *Catering Lily Tumpeng* yang dibagi menjadi dua kelompok yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Setelah dilakukan pengklasifikasian biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel untuk satu kali pesanan sebagaimana dalam tabel berikut:

Tabel 3.3
Biaya Variabel *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*

| No. | Bahan | Harga |
|-------|---------|------------|
| 1 | Beras | Rp 20.000 |
| 2 | Ayam | Rp 55.000 |
| 3 | Box | Rp 6.000 |
| 4 | Sayuran | Rp 22.000 |
| 5 | Daging | Rp 28.000 |
| 6 | Bumbu | Rp 50.000 |
| 7 | Tampah | Rp 15.000 |
| 8 | Garnis | Rp 20.000 |
| Total | | Rp 216.000 |

Sumber: Pengolahan Data

Tabel 3.4
Biaya Tetap *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*

| No | Biaya Operational | Harga Perolehan | Periode | Keterangan | Harga |
|----|-----------------------------|-----------------|-------------------------------|-------------------------|--------------|
| 1 | Kendaraan | Rp 60.000 | 10 tahun | Penyusutan setiap bulan | Rp 500.000 |
| 2 | Tenaga kerja langsung | | 1 bulan | 3 orang | Rp 1.000.000 |
| 3 | Tenaga kerja tidak langsung | | 2 kali satu minggu x 4 minggu | 2 orang | Rp 650.000 |

| | | | | | |
|---|-----------------|--|---------|---------------|---------------|
| 4 | Biaya lain-lain | | 1 bulan | Listrik, wifi | Rp 662.500 |
| | Total | | | | Rp 2. 912.500 |

Sumber: Pengolahan Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan sampel pembiayaan dari bulan Januari 2021 sampai dengan Februari 2021. Pada saat penelitian terdapat fenomena pandemi Covid-19 yang menyebabkan ketidakstabilan harga beli bahan baku dari usaha *Catering Lily Tumpeng* ini. Berikut perincian biaya variabel dan biaya tetap usaha:

Tabel 3.5
Total Biaya *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*
Bulan Januari 2021-Februari 2021

| Bulan | Tahun | Biaya Variabel | Biaya Tetap |
|-------------|-------|----------------|----------------|
| Januari | 2020 | Rp 14.786.500 | Rp 2.962.500 |
| Februari | 2020 | Rp 15.534.000 | Rp 2.962.500 |
| Maret | 2020 | Rp 15.723.000 | Rp 2.962.500 |
| April | 2020 | Rp 16.291.500 | Rp 2.962.500 |
| Mei | 2020 | Rp 18.399.000 | Rp 2.962.500 |
| Juni | 2020 | Rp 18.943.000 | Rp 2.962.500 |
| Juli | 2020 | Rp 19.923.000 | Rp 2.962.500 |
| Agustus | 2020 | Rp 20.583.000 | Rp 2.962.500 |
| September | 2020 | Rp 20.650.000 | Rp 2.962.500 |
| Oktober | 2020 | Rp 21.989.000 | Rp 2.962.500 |
| November | 2020 | Rp 22.600.000 | Rp 2.962.500 |
| Desember | 2020 | Rp 23.489.000 | Rp 2.962.500 |
| Januari | 2021 | Rp 26.000.000 | Rp 2.962.500 |
| Februari | 2021 | Rp 23.700.000 | Rp 2.962.500 |
| Total | | Rp 279.656.000 | Rp 41.489.000 |
| Total Biaya | | | Rp 320.086.000 |

Sumber: Dokumentasi

Tabel 3.6
Total Pendapatan *Catering Lily Tumpeng Ponorogo*
Bulan Januari 2020-Februari 2021

| Bulan | Tahun | Pendapatan (<i>Revenue</i>) |
|---------|-------|-------------------------------|
| Januari | 2020 | Rp 21.298.800 |

| | | |
|-----------|------|----------------|
| Februari | 2020 | Rp 22.195.800 |
| Maret | 2020 | Rp 22.422.600 |
| April | 2020 | Rp 23.104.800 |
| Mei | 2020 | Rp 25.633.800 |
| Juni | 2020 | Rp 26.286.600. |
| Juli | 2020 | Rp 27.462.000 |
| Agustus | 2020 | Rp 28.254.600 |
| September | 2020 | Rp 28.355.000 |
| Oktober | 2020 | Rp 29.941.800 |
| November | 2020 | Rp 30.675.000 |
| Desember | 2020 | Rp 31.741.800 |
| Januari | 2021 | Rp 34.755.000 |
| Februari | 2021 | Rp 31.955.000 |
| | | Rp 384.103.200 |

Sumber: Dokumentasi

Berdasarkan tabel pendapatan, biaya variabel serta biaya tetap diatas dapat disimpulkan bahwa usaha *Catering Lily Tumpeng* memiliki pendapatan setiap bulan yang terus mengalami peningkatan. Peningkatan pendapatan ini di luar dari kebiasaan pada umumnya karena penelitian dilakukan pada masa pandemi Covid-19. Dari biaya-biaya pendapatan, biaya variabel, dan biaya tetap dapat digunakan untuk melakukan perhitungan dengan metode *Revenue cost ratio* sehingga dari hasil perhitungan tersebut dapat ditentukan layak tidaknya usaha tersebut.

4. Aspek Hukum

Pada aspek hukum dapat digunakan apabila dikemudian hari dibutuhkan untuk melindungi jenis usaha tersebut khususnya jenis usaha kecil menengah. Selain itu juga untuk memperbaiki sistem keuangan, memberikan perlindungan terhadap pelaku ekonomi atau pelaku bisnis dan dapat mewujudkan suatu usaha yang aman dan adil untuk berbagai pihak. Usaha

Catering Lily Tumpeng telah memiliki izin usaha tetapi belum berdiri sendiri masih menjadi anak cabang dari CV Siamatrah yang berdiri dalam bidang kuliner. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Fathur Rochman Effendie:

Catering Lily Tumpeng selama ini berada di bawah naungan CV Siamatrah yang mewadahi beberapa bidang usaha salah satunya yang dibawahnya yaitu dibidang kuliner. Untuk SIUPnya semua ada di CV Siamatrah yang selama ini menjadi perusahaan Induk. *Catering Lily Tumpeng* memang belum mandiri ya, karena kita masih anak usaha dari CV Siamatrah semacam CV keluarga yang dibawahnya kemudian sub koordinator atau sub bidangnya adalah bergerak dibidang jasa kuliner.⁷⁷

Untuk melengkapi aspek hukum dalam usaha diperlukan beberapa seperti tanda daftar perusahaan, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), dan surat-surat berharga lainnya. Usaha *Catering Lily Tumpeng* yang membawahi CV Siamatrah sehingga surat-surat tersebut ada di CV Siamatrah sendiri. Pernyataan ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Bapak Fathur Rochman Effendie.

Lily Tumpeng sebagai sub bidang dari CV Siamatrah telah memiliki surat seperti izin usaha (SIUP), NPWP, dan surat berharga lainnya seperti surat tanah dan surat kendaraan. Semua kelengkapan izin usaha telah ada di CV Siamatrah tetapi untuk surat berharga dipegang oleh usaha ini sendiri. Surat izin itu perlu dalam suatu usaha karena pernah suatu ketika ada instansi yang melakukan pemesanan di *catering* ini dan mempertanyakan surat izin (NPWP), pada waktu itu pelanggan menyatakan apabila tidak dapat menyatakan ia akan mempertimbang dalam melakukan pembelian. Pentingnya hal tersebut maka *Catering Lily Tumpeng* ikut ambil bagian untuk masuk dalam sub bagian di CV Siamatrah.⁷⁸

⁷⁷ *Ibid.*

⁷⁸ Fathur Rochman Effendie. *Wawancara*, 27 April 2022.

Hasil pemaparan wawancara di atas menunjukkan usaha *Catering Lily Tumpeng* telah memiliki surat izin mendirikan usaha namun, masih menjadi anak cabang dari CV Siamatrah karena suatu ketika pernah ada pelanggan yang mempertanyakan surat usaha yaitu NPWP sebelum melakukan pemesanan untuk instansinya. Walaupun begitu menjadikan usaha ini telah diakui dan apabila dikemudian hari terjadi suatu permasalahan mengenai aspek hukum dari usaha *Catering* tersebut, surat izin tersebut dapat digunakan untuk melindungi usaha.



BAB IV
PEMBAHASAN/ANALISIS
STUDI KELAYAKAN USAHA PADA *CATERING* LILY TUMPENG
PONOROGO

A. Kelayakan Usaha *Catering* Lily Tumpeng Ponorogo dilihat dari Aspek

Pasar dan Pemasaran

Pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli terhadap barang maupun jasa yang disediakan. Sebelum melakukan usaha sebaiknya mengetahui pangsa pasar yang hendak dituju. Hal ini menjadi penting bahwasannya pasar yang menjadi tujuan disesuaikan dengan barang atau jasa yang dimiliki atau diperjualbelikan dan mampu memenuhi kebutuhan dari konsumen. Dalam menganalisis potensi pasar perlu adanya strategi pemasaran yaitu dilihat dari segi segmentasi dan *marketing*.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, menyatakan bahwa *Catering* Lily Tumpeng sebelumnya mengalami permasalahan adanya penurunan pembeli. Kemudian pemilik usaha melakukan strategi dengan menentukan pangsa pasar. Karena studi kelayakan usaha aspek pasar dan pemasaran sangat penting dan hal ini juga menentukan hidup matinya usaha tersebut.⁷⁹ Sesuai dengan yang dikemukakan oleh Philip Kotler yang dikutip oleh Kasmir dan Jakfar dari segi segmentasi berdasarkan psikografis yang salah satunya yaitu kelas sosialnya (kelas atas, kelas menengah, dan kelas bawah). Hal ini sudah

⁷⁹ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Usaha* (Revisi), (Jakarta: Prenadamedia Group: 2003), 41.

ditentukan sejak awal dalam memulai usaha tersebut. Bukan tanpa alasan pemilik memilih pangsa tersebut karena apabila memilih dari semua kelas maka usaha *Catering Lily Tumpeng* kurang mampu mengimbangi kompetitor yang mampu memainkan harga. Usaha *Catering Lily Tumpeng* memiliki keyakinan bahwa mulai dari bahan baku yang digunakan sama dan sering terjadi lonjakan harga bahan baku apabila usaha ini menggunakan harga rendah maka akan menggulung secara perlahan usaha tersebut.

Pemilik dari usaha *Catering Lily Tumpeng* memiliki pemikiran bahwa usaha yang dilakukan untuk pangsa kelas menengah dengan tujuan mendapatkan pelanggan yang *royalty*. Maksudnya mendapatkan pelanggan yang memiliki loyalitas tinggi atau menjadi pelanggan yang senantiasa melakukan pemesanan di *Catering Lily Tumpeng*. Sehingga usaha tersebut mematok harga yang cenderung mahal bagi kalangan menengah ke bawah tetapi disisi lain akan menemukan pelanggan yang loyalitas dengan *Catering Lily Tumpeng*. Artinya ia akan cocok dengan rasa dan menu dari makanan yang diproduksi *Catering Lily Tumpeng*. Selain cocok dengan rasa pelanggan juga harus menyesuaikan dengan pendapatannya karena terdapat berbagai produk dengan harga yang berbeda-beda dan dapat disesuaikan sesuai keinginan. Hal itu juga dikemukakan oleh Philip Kotler yaitu segmentasi pasar yang berdasarkan demografi yaitu dengan memperhatikan pendapatannya.⁸⁰ Mereka dapat memilih pesanan *catering* sesuai dengan keinginannya dengan mempertimbangkan budget atau biaya yang dimiliki. Dari penelitian yang dilakukan usaha ini mampu

⁸⁰ *Ibid*, 48.

mempertahankan loyalitas pelanggan dari segi kualitas yang diberikan. *Catering Lily Tumpeng* sangat memperhatikan akan kebersihan dan memilih bahan baku yang masih *fresh* agar menghasilkan makanan yang memiliki kualitas yang baik.

Dari segmentasi segi geografis dibagi menjadi beberapa yaitu bangsa, provinsi, kabupaten, kecamatan, dan iklim sesuai pendapat dari Philip Kotler.⁸¹ Usaha *Catering Lily Tumpeng* mengambil dari segi berdasarkan kabupaten yaitu Kabupaten Ponorogo. Usaha ini hanya mampu melayani pesanan dari dalam kota dikarenakan faktor pengiriman dan juga untuk wilayah yang cukup jauh dikhawatirkan pesanan mengalami kerusakan atau nilai estetikanya akan menurun. Untuk pengiriman usaha ini menggunakan jasa *grab online* sehingga daerah-daerah yang dituju masih terjangkau. Paling banyak yang melakukan pemesanan daerah Ponorogo Kota dan pinggiran-pinggiran kota dari pesanan buruh migran untuk kejutan keluarganya di rumah melalui *Catering Lily Tumpeng*.

Dari segmentasi berdasarkan perilaku yaitu pengetahuan, sikap, kegunaan atau kebutuhan, dan tanggap terhadap suatu produk.⁸² Melihat dari pesanan dari pelanggan kebanyakan orang melakukan pemesanan disesuaikan dengan kegunaan atau kebutuhannya. Pelanggan memesan *catering* mayoritas untuk kepentingan institusi seperti menyambut tamu, upacara, rapat, dan *launching* atau *grand opening*. Tetapi yang paling banyak pelanggan memesan untuk ulang tahun atau semacam memberikan *surprise* kepada keluarganya. Terkadang ada

⁸¹ *Ibid*, 47.

⁸² *Ibid*, 48.

juga yang melakukan pemesanan tanpa sepengetahuan keluarga sehingga *Catering Lily Tumpeng* yang mengkondisikan semua dan pembeli memberikan alamat rumah yang dituju sebagai *surprise* dari buruh migran untuk keluarganya. Selain itu mungkin juga ada pesanan untuk tasyakuran, untuk pernikahan tetapi dalam jumlah yang masih sedikit.

Selain pasar yang perlu ditentukan, terdapat juga pemasaran yang membutuhkan *planning* terlebih dahulu agar mampu menciptakan pemasaran yang dapat dikatakan berhasil. Pemasaran melihat dari segi produk, harga, tempat, dan promosi yang dilakukan. Untuk produk yang diproduksi sangat banyak dan bervariasi sesuai keinginan dari pelanggan. *Catering Lily Tumpeng* memiliki *brand* yaitu tumpeng. Jadi menu andalan dari usaha ini adalah tumpeng bahkan sempat ada yang memesan tumpeng tapi dari aneka jajan-jajan pasar. Untuk produk lainnya seperti nasi bento, nasi box, nasi liwetan, nasi ayam lodho, nasi wakul dan nasi besek.

Harga yang diberikan sebenarnya juga tidak terlalu mahal dengan mempertimbangkan bahan baku yang digunakan. Dimana usaha ini berpatokan pada harga-harga dari pasar dan pemasok bahan baku sebagai bahan dasar produksi. Dari sini dilakukan perhitungan sehingga dapat ditentukan harganya. Untuk mempertimbangkan harga bahan baku tidak jauh dari harga pokok penjualan hal itu yang dikatakan oleh pemilik usaha *Catering Lily Tumpeng*. Kemudian dikurangi dengan biaya untuk karyawan dan menghasilkan harga untuk pesanan yang dipesan.

Tempat usaha dari *Catering Lily Tumpeng* memiliki lokasi yang strategis karena mudah dijangkau dan ditemukan. Berlokasi di daerah perkotaan tepatnya di dekat Masjid Jami Kauman Kota Lama Pasarpon di Jalan Parang Centung No. 12 Patihan Wetan Kecamatan Babadan Ponorogo. Lokasi yang mudah ditemukan menjadi hal yang dapat menguntungkan pemilik usaha. Apalagi lokasi dekat dengan masjid jadi ketika orang-orang melakukan ibadah secara otomatis akan mengetahui lokasi usaha *catering* ini.

Usaha *Catering Lily Tumpeng* melakukan promosi dengan beberapa cara yaitu pertama dilakukan secara online dengan membuat *website*. Di akun tersebut kemudian dilakukan semacam *repost* mengenai pesanan yang pernah dibuat. Hal ini bertujuan untuk meyakinkan konsumen dengan bukti *repost* tersebut. Sehingga akan terjadi transaksi secara personal dengan pemilik usaha untuk menentukan harga dan hiasan yang diinginkan. Kedua melibatkan tamu jamaah, bahwasannya *catering* ini berada di dalam pondok sehingga memiliki jamaah yang begitu banyak yang disebut Jamaah Hasbunallah. Menurut pendapat dari pemilik usaha hal ini memang tidak maksimal tetapi cukup efektif. Dan yang ketiga promosi dilakukan dengan memberikan pelabelan pada setiap produk bertujuan agar semua orang yang mendapatkan dapat mengetahuinya dan juga secara tidak langsung dapat memperluas pemasaran.

Dari paparan aspek pasar dan pemasaran di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa usaha *Catering Lily Tumpeng* dalam penerapan mengenai pasar dan pemasaran sudah sesuai dengan teori dari Philip Kotler bahwa segmentasi pasar yang terbagi menjadi empat yaitu segmentasi geografis, segmentasi demografis,

segmentasi psikografis dan segmentasi perilaku. Semua hal tersebut telah digunakan oleh *Catering Lily Tumpeng* dalam menjalankan usahanya. Selain itu juga sesuai teori pemasaran yaitu bauran pemasaran (produk, harga, tempat, dan promosi) merupakan seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran.

Penelitian ini juga didukung oleh penelitian terdahulu dari Yudha Pratama⁸³ yang melakukan studi kelayakan usaha pada usaha air minum dalam kemasan yang dilihat dari aspek pasar dan manajemen yang menggunakan analisis segmentasi pasar dan strategi pemasaran (produk, harga, tempat dan promosi) dan telah dinyatakan layak dalam penelitiannya. Usaha *Catering Lily Tumpeng* juga dapat dikatakan usaha ini layak dimana pemilik usaha menentukan pasar sasaran dan strategi pemasaran terlebih dahulu agar dapat diketahui pasar yang dituju dan perusahaan dapat menyesuaikan dengan pasar sasarnya. Walaupun *Catering Lily Tumpeng* menyadari itu setelah adanya problem yang ada. Seharusnya pasar sasaran ditentukan lebih awal sebelum memulai usaha agar pangsa yang dituju langsung menuju sasarnya.

B. Kelayakan Usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* dilihat dari Aspek

Manajemen/Organisasi

Aspek manajemen/organisasi merupakan cara untuk perusahaan mengatur semua kegiatan yang ada di dalamnya. Manajemen adalah bagaimana

⁸³ Yudha Pratama, "Analisis Kelayakan Bisnis pada Usaha Air Minum dalam Kemasan (Studi Kasus pada BUM Desa Lancar Jaya Desa Lambur Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga)", *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2019).

perusahaan mampu menata dan mengelola sumber daya agar dapat berjalan semestinya. Menurut pendapat dari Griffin yang mengatakan manajemen adalah sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengawasan terhadap sumber daya untuk mencapai sasaran secara efektif dan efisien.⁸⁴ Dalam sebuah usaha memang perlu dilakukan perancangan dan penentuan job deskripsi sesuai dengan bidangnya agar pekerjaan dapat berjalan dengan lancar. Manajemen memiliki tujuan untuk meningkatkan pelayanan, meminimalisir kerusakan, meningkatkan peluang, mencapai efisiensi dan meningkatkan produktivitas. Manajemen erat berkaitan dengan sumber daya manusia (SDM) yang berperan penting di dalamnya. Sumber daya manusia yang menjalankan segala manajemen yang telah ditentukan oleh pemilik usaha.

Pada usaha *Catering Lily Tumpeng* telah menjalankan suatu manajemen untuk mengatur usaha yang diatur oleh pemilik usaha yaitu Ibu Nailly Farikhah. Memang manajemen yang dibuat dalam usaha ini masih bersifat sederhana tetapi telah dilaksanakan secara tertib. Manajemen tersebut diawal dengan perencanaan terlebih dahulu, perencanaan ialah proses menentukan arah yang akan ditempuh untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, menentukan apa yang harus dilakukan, kapan dan bagaimana melakukan serta dengan cara apa hal tersebut dilakukan.⁸⁵ Usaha *Catering Lily Tumpeng* telah menerapkan perencanaan atau *planning* terlebih dahulu sebelum melakukan produksi. Hal ini

⁸⁴ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Revisi), (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 51.

⁸⁵ Annisa Nur Fatimah, "Aspek Kelayakan Bisnis pada Usaha Kecil, dan Menengah (UKM) Produk Jadi Rotan "Jawet Niang" Kota Palangkaraya, *Skripsi* (Palangkaraya: IAIN Palangkaraya, 2019), 62.

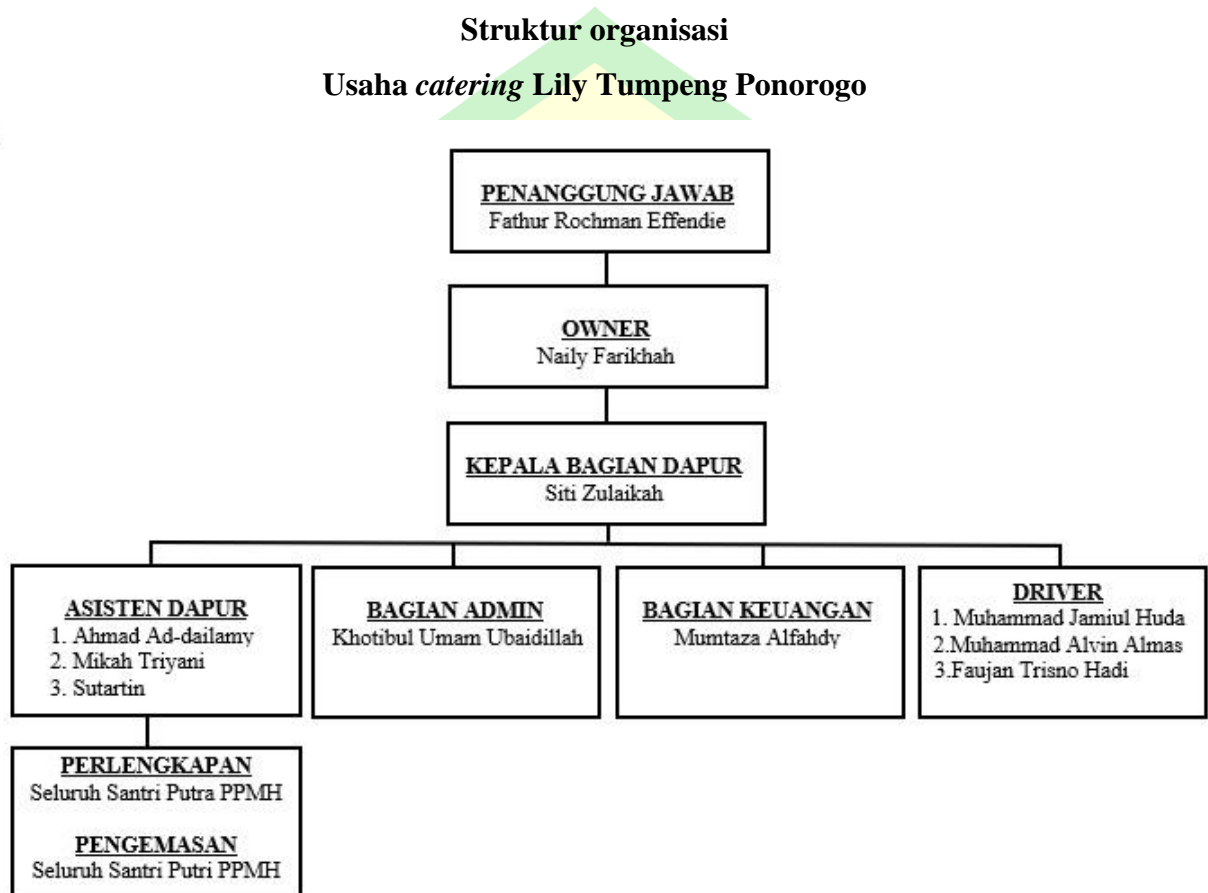
dimaksudkan agar produksi yang dilakukan dapat sesuai dengan perkiraan mulai dari bahan baku maupun waktu dalam pengirimannya.

Ketika terdapat orderan masuk secara otomatis karyawan akan melakukan rapat kecil-kecilan yang membahas mengenai pesanan mulai dari bahan baku, memasak, *packing*, hingga pengiriman pesanan. Semua karyawan memiliki job deskripsi masing-masing dan telah disesuaikan dengan keahliannya. Dalam usaha *Catering Lily Tumpeng* mengutamakan kualitas, rasa dan higienis sehingga pelanggan yang cocok dengan *catering* ini akan selalu melakukan pemesanan di *Catering Lily Tumpeng* dengan harga yang diberikan bervariasi sesuai dengan permintaan dari pelanggan. Terkadang tak jarang konsumen yang melakukan pemesanan secara mendadak padahal dari pihak usaha pemesanan dilakukan minimal satu atau dua hari sebelum acara. Namun, demi memberikan pelayanan yang maksimal pesanan tersebut dapat dikerjakan dengan melakukan perencanaan terlebih dahulu.

Usaha yang baik seharusnya memiliki pengorganisasian yang jelas. Pengorganisasian merupakan proses pembagian kerja ke dalam tugas-tugas yang lebih kecil, membebaskan tugas-tugas kepada orang yang sesuai dengan kemampuannya, mengalokasi sumber daya serta koordinasi dalam rangka efektifitas pencapaian tujuan organisasi.⁸⁶ Usaha *Catering Lily Tumpeng* telah memiliki pengorganisasian yang terbagi menjadi beberapa yaitu penanggung jawab usaha, pemilik usaha, kepada dapur, asisten dapur, bagian admin, bagian keuangan, bagian pengiriman, perlengkapan, dan pengemasan. Semuanya dibuat

⁸⁶ Sadono Sukirno, *Pangantar Manajemen* (Jakarta: Kencana, 2017), 98.

oleh pemilik usaha untuk menyukseskan usaha dan diharapkan dapat memperlancar jalannya produksi. Berikut ini adalah struktur organisasi dari usaha *Catering* Lily Tumpeng:



Gambar: IV Struktur Organisasi Usaha *Catering*

Dari hasil data yang ada dilapangan bahwa karyawan telah menjalankan sesuai dengan tanggung jawabnya. Sehingga pekerjaan dapat berjalan dengan baik dan terkadang terjadi kendala dari bagian memasak yang tidak terduga sehingga pengiriman yang sedikit mengalami keterlambatan. Karena usaha *catering* melakukan segala sesuatu secara mendadak setelah adanya pesanan

sehingga wajar jika terkadang mengalami sedikit keterlambatan dalam pengiriman.

Pelaksanaan atau pengkoordinasian ialah proses untuk menjalankan organisasi para pemimpin/manajer dalam organisasi. Seorang pimpinan harus memberi perintah, memberi petunjuk, dan memberi motivasi.⁸⁷ Hal tersebut telah dilakukan oleh pemilik usaha dengan memberikan tugas kepada karyawannya. Namun pada lapangan pelaksanaan dari usaha ini sering terjadi kendala yaitu kurangnya bahan baku sehingga memakan waktu lama lagi untuk menunggu proses pembeliannya, juga terkadang perlengkapan dari proses *packing* yang tidak lengkap. Hal ini menghambat proses manajemen organisasi pada tahap selanjutnya.

Sedangkan untuk pengawasan memang tidak ada tetapi usaha *Catering Lily Tumpeng* ini untuk pengawasan cukup sederhana yaitu dengan saling mengingatkan dalam membuat pesanan. Dengan begitu ketika ada yang salah, karyawan lainnya akan mengingatkan bagaimana semestinya. Hal ini membuat karyawan lebih enjoy dan menikmati dalam setiap pembuatan pesanan. Namun dilain sisi juga tetap mengkondisikan seefektif mungkin dalam mengerjakan suatu pesanan dari pelanggan. Pada aspek manajemen/organisasi telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Griffin yang menyatakan bahwa manajemen merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian dan pengawasan terhadap sumber daya untuk mencapai

⁸⁷ Annisa Nur Fatimah, “Aspek Kelayakan Bisnis pada Usaha Kecil, dan Menengah (UKM) Produk Jadi Rotan “Jawet Niang” Kota Palangkaraya, *Skripsi* (Palangkaraya: IAIN Palangkaraya, 2019).

sasaran seefektif dan efisien.⁸⁸ Selain itu penelitian ini sesuai juga dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Annisa Nur Fatimah yang melakukan penelitian pada usaha kecil dan menengah produk jadi rotan “Jawet Niang” pada aspek manajemennya yang menggunakan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaa, dan pengawasan dan telah dikatakan layak. Sedangkan pada usaha *Catering Lily Tumpeng* sebenarnya dapat dikatakan layak, sudah melakukan proses manajemen seperti yang dikemukakan oleh Griffin yaitu melalui peencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian (pelaksanaan), dan pengawasan. Namun pada proses pelaksanaan usaha ini perlu di perhatikan agar tidak terjadi kesalahan-kesalahan pada proses pelaksanaannya. Karena pada dasarnya suatu manajemen yang baik dilaksanakan secara berkesinambungan tidak dapat berjalan sendiri-sendiri agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

C. Kelayakan Usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* dilihat dari Aspek

Keuangan

Aspek keuangan merupakan aspek yang berkaitan dengan biaya-biaya dalam suatu perusahaan. Keuangan dalam perusahaan juga diperlukan pembukuan agar dapat diketahui biaya-biaya yang dikeluarkan dan biaya yang diperoleh. Selain itu jika terjadi permasalahan dalam keuangan kita dapat menelusuri dengan melihat pembukuan keuangan tersebut. Dalam *Catering Lily Tumpeng* telah menerapkan sistem pembukuan yang dilakukan secara periodik. Dilakukan oleh bagian keuangan yaitu Mumtaza Alfahdy walaupun tidak terjun

⁸⁸ Sadono Sukirno, *Pangantar Manajemen* (Jakarta: Kencana, 2017), 98-99

secara langsung tetapi untuk keuangan dari usaha *Catering Lily Tumpeng* selalu dibawah pengawasannya. Sehingga *Catering Lily Tumpeng* untuk keuangan telah melakukan pencatatan yang baik dan sesuai dengan yang diharapkan.

Selain itu peneliti juga melakukan penelitian mengenai aspek keuangan dengan cara perhitungan *revenue cost ratio*. Untuk menggunakan perhitungan tersebut diperlukan biaya yang dikelompokkan menjadi dua yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel yaitu biaya yang akan selalu berfluktuasi sejalan dengan perubahan volume produksi. Jika volume produksi bertambah biaya variabel juga akan bertambah secara proporsional begitu sebaliknya. Sedangkan biaya tetap adalah biaya yang relatif tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan volume produksi dalam batas tertentu. Selain biaya tersebut juga memerlukan data mengenai biaya pendapatan atau *revenue*.

Untuk melakukan analisis tentang pendapatan usaha dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa perhitungan untuk menentukan rasio yang menilai dari biaya yang dipergunakan seperti perhitungan dengan *revenue cost ratio* (R/C) yang dapat menunjukkan besarnya penerimaan yang diperoleh dengan pengeluaran dalam satu satuan biaya⁸⁹. *Revenue cost ratio* adalah perbandingan antara penerimaan usaha dengan biaya yang dikeluarkan untuk usaha tersebut.⁹⁰ Semakin besar hasil nilai R/C *ratio* akan semakin besar keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut. Perhitungan tersebut

⁸⁹ Fazar Siddiq, "Analisis Kelayakan Usaha Keripik Pisang Sale (Studi Kasus: Desa Sumber Makmur, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara, Sumatra Utara)", *Skripsi* (Sumatra Utara: Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara, 2019)

⁹⁰ Heru Irianto dan Endang Siti Rahayu, *Kinerja UMKM* (Surakarta: CV Indotama Solo, 2020), 30.

digunakan sebagai dasar penilaian kelayakan sebuah usaha. Dimana suatu usaha dapat dikatakan memenuhi kriteria kelayakan usaha apabila R/C bernilai positif ($R/C > 1$) dengan perbandingan sebagai berikut:

$R/C < 1$ maka usaha tidak layak

$R/C = 1$ maka usaha ada pada titik impas

$R/C > 1$ maka usaha memenuhi kelayakan.

Untuk melakukan perhitungan *revenue cost ratio* ada dua komponen yang menjadi dasar perhitungan yaitu biaya dan pendapatan atau *revenue*. Dari hasil perhitungan yang sudah ada menunjukkan biaya yaitu sebesar Rp 320.086.000 dan total pendapatan sebesar Rp 384.103.000. Melihat data biaya dan pendapatan tersebut maka untuk mengetahui nilai *revenue cost ratio* (R/C) digunakan rumus sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

R/C = *Revenue cost ratio*

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya (biaya tetap dan biaya variabel)⁹¹

Analisis perhitungan *revenue cost ratio* dari *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* adalah sebagai berikut:

$$R/C = \frac{RP.384.103.000}{RP.320.086.000} = 1,2$$

⁹¹ Agus Andoko dan Harmono, *Budaya dan Peluang Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2005), 68.

Dapat disimpulkan bahwa nilai *revenue cost ratio* lebih besar dari satu atau lebih tepatnya 1,2 dimana setiap 100 Rupiah yang dikeluarkan oleh perusahaan akan menghasilkan 120 Rupiah. Sesuai dengan teori *revenue cost ratio* yaitu perbandingan antara penerimaan usaha dengan biaya yang dikeluarkan untuk usaha tersebut. Dan apabila perhitungan tersebut menghasilkan nilai lebih dari satu akan dinyatakan layak. Dari penelitian terdahulu dari Fazar Siddiq⁹² yang melakukan penelitian terhadap usaha keripik pisang sale dimana kelayakan usaha dilihat dari aspek keuangannya yang dihitung dengan menggunakan *revenue cost ratio* yang menghasilkan perhitungan 1,23 dan dinyatakan layak karena memiliki hasil lebih dari satu. Oleh karena itu usaha *Catering Lily Tumpeng* sudah memenuhi kriteria kelayakan usaha dengan hasil 1,2 dan dapat dinyatakan layak berdasarkan perhitungan *revenue cost ratio*.

D. Kelayakan Usaha *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* dilihat dari Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan aspek yang mengkaji mengenai ketentuan-ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha. Ada beberapa hal yang perlu dilengkapi sebagai izin usaha. Usaha *Catering Lily Tumpeng* telah memiliki izin usaha tetapi usaha ini belum mampu berdiri sendiri dan masih menjadi anak bawahan dari CV Siamatrah yang berada di bidang kuliner. CV Siamatrah sendiri menaungi beberapa bidang usaha, CV ini

⁹² Fazar Siddiq, "Analisis Kelayakan Usaha Keripik Pisang Sale (Studi Kasus: Desa Sumber Makmur, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara, Sumatra Utara)", *Skripsi* (Sumatra Utara: Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara, 2019)

semacam CV keluarga. Dengan adanya izin usaha ini bertujuan untuk saling membantu agar usaha-usaha yang berada di bawah naungan CV Siamatrah dapat berkembang hingga sama dengan induknya.

Kelengkapan hukum dari usaha *Catering Lily Tumpeng* yaitu memiliki SIUP, NPWP, dan surat berharga lainnya seperti surat tanah dan surat kendaraan. Dengan kelengkapan surat-surat usaha tersebut dapat menjamin dari aspek hukum usaha walaupun belum berdiri sendiri dan masih dibawah naungan CV Siamatrah.

Hal ini sesuai dengan teori dari Suliyanto bahwa aspek hukum adalah aspek yang mengkaji ketentuan-ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha.⁹³ Usaha *Catering Lily Tumpeng* telah memiliki izin usaha yaitu SIUP, NPWP, Surat Tanda Perusahaan (TDP), dan surat domisili. Pada penelitian terdahulu dari Ratna Puspita Sari⁹⁴ yang menganalisis kelayakan bisnis di *Home Industry* Emping Melinjo dilihat dari aspek hukum masih belum dikatakan layak karena usaha tersebut belum mengurus mengenai izin-izin usaha, berbeda dengan usaha *Catering Lily Tumpeng* yang telah memiliki izin-izin usaha karena agar usaha tersebut mendapat perlindungan hukum dan resmi diakui keberadaannya. Sehingga dari aspek hukum usaha *Catering Lily Tumpeng* telah memenuhi kriteria dengan surat-surat yang dimiliki sehingga dapat dikatakan secara aspek hukumnya.

⁹³ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Revisi), (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 33.

⁹⁴ Ratna Puspita Sari, "Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Emping Minjoo Di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur", *Skripsi* (Metro: IAIN Metro, 2019), 3



IAIN
PONOROGO

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan/analisis dari data penelitian di atas dapat disimpulkan mengenai kelayakan usaha pada *Catering Lily Tumpeng Ponorogo* yaitu sebagai berikut:

1. Aspek pasar dan pemasaran dapat dikatakan layak karena telah mampu memanfaatkan potensi pasar yang ada. Dan memiliki tujuan yang terarah sehingga dapat diharapkan mampu mencapai pasar dan pemasaran yang lebih luas dan maksimal.
2. Aspek manajemen/organisasi untuk aspek ini usaha *Catering Lily Tumpeng* juga dapat dikatakan layak karena dalam usaha telah menjalankan sistem organisasi dan memiliki tanggung jawab masing-masing serta telah dijalankan secara tertib. Namun perlu mendapat perhatian dalam proses pelaksanaannya agar usaha dapat berjalan dengan baik. Karena manajemen yang baik proses satu dengan yang lainnya saling berkesinambungan.
3. Aspek keuangan. Dilihat dari penerimaan pendapatan, biaya variabel dan biaya tetap yang diperoleh pada masa pandemi usaha ini mengalami peningkatan yang tinggi dibandingkan dengan usaha sebelumnya. Setelah dilakukan perhitungan menggunakan *revenue cost ratio* usaha *catering Lily Tumpeng* menghasilkan yaitu sebesar 1,2 dari hasil tersebut telah melebihi angka 1 sehingga dapat dikatakan usaha tersebut layak untuk dijalankan.

4. Aspek hukum, aspek ini menjadi hal yang harus dimiliki pada setiap usaha. Sebagai pelindung usaha ketika terdapat suatu hal yang tidak terduga dikemudian hari. Adanya surat ini telah menandakan usaha telah memiliki izin berdiri dan resmi diakui oleh pemerintah. Usaha *Catering Lily Tumpeng* telah memiliki izin usaha tetapi *catering* ini masih menjadi anak dari perusahaan induk yaitu CV Siamatrah dalam bidang kuliner.

B. Saran

Saran dari peneliti yang dapat dijadikan masukan bagi peneliti selanjutnya pada *Catering Lily Tumpeng* Ponorogo adalah sebagai berikut:

1. Bagi usaha *catering*

Kegiatan promosi sebaiknya lebih ditingkatkan lagi agar pangsa pasar lebih luas dan pelanggan menjadi lebih banyak. Selain itu juga sumber daya manusia perlu dilakukan pelatihan ketrampilan guna untuk mengasah kemampuan yang dimiliki sehingga memiliki keahlian yang ahli pada bidangnya.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan acuan maupun rujukan ilmiah yang dapat bermanfaat bagi mereka dalam melakukan penelitian. Dan untuk mengembangkan penelitian ini dapat dengan menganalisis strategi perkembangan usaha *catering* sehingga dapat diperoleh cara untuk mengembangkan dan memaksimalkan usaha tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifudin, Beni Ahmad Saebani. *Model Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2018.
- Afrizal. *Metode Penelitian Kualitatif, Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu*. Jakarta: Rajawali Pers, 2017.
- Amir, Amri, Junaidi dan Yulmardi. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Penerapannya*. Bandung: IPB Press, 2009.
- Andoko, Agus dan Harmono. *Budaya dan Peluang Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka, 2005.
- Dewi, Sofia Prima. *Akuntansi Biaya*. Bogor: In Media, 2017.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan Solusi*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Gunawan, Imam. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2003.
- Harahap, Nursapia. *Penelitian Kualitatif*. Sumatra: Wal Ashri Publishing, 2020.
- Harahap, Sunarji. *Studi Kelayakan Bisnis*. Sumatera Utara: Febi UIN-SU Press, 2018.
- Irianto, Heru dan Endang Siti Rahayu. *Kinerja UMKM*. Surakarta: CV Indotama Solo, 2020.
- Kasmir dan Jakfar. *Studi Kelayakan Bisnis (Revisi)*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Kotler, Philip, Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Indeks, 2005.
- Lexy, Meleong J. *Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008.
- Mamik. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015.
- Muhajir, Neong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Rake Sarasin, 1998.

- Prastowo, Andi. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: A-Ruzz Media, 2016.
- Purnomo, Rochmat Aldy, Riawan, La Ode Sugiato. *Studi Kelayakan Bisnis*. Ponorogo: Umuh Ponorogo Press, 2017.
- Samsu. *Metode Penelitian*. Sumatera Timur: Pustaka Jambi. 2017.
- Semiawan, Conny R. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Grasindo, 2010.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Alfabeta, 2008.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sugiyono. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2006.
- Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: PT Pustaka Baru, 2020.
- Sukirno, Sadono. *Pangantar Manajemen*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Sulastri, Lilis. *Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha*, ed. CReative Team LaGood's Publishing. *LaGood's*. 2016.
- Suwartono. *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: CV Andi Offset, 2014.
- Suwinto. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.
- Yusuf, Muri. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Kencana, 2017.

Jurnal

- Aeni, Nurul. Pandemi Covid-19: Dampak Kesehatan, Ekonomi, dan Sosial. *Jurnal Litbang*. Vol 17 No 1. 2021. 17.
- Hasanah, Emilian, Deviana Pertiwi, Slamet Satrio, dan Hendra Dwi Prasetya. Analisa Kelayakan Bisnis Terhadap UMKM Gila Cemilan dalam Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal MISSY (Management and Business Strategy)*. Vol.1. No.1. Juni 2020.
- Pakpahan, Aknolt Kristian. Covid-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Unpar*. April. 2020.

Santoso, Irfan. Studi Kelayakan Pendirian Usaha *Catering* Harian Ketagenik Makanan Jawa Timur. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, Vol.7 No.1. 2018.

Valerisha, Anggia. Pandemi Global Covid-19 dan Problematika Negara-Bangsa: Transparansi Data sebagai Vaksin Sosio-Digital. *Jurnal Unpar*. Vol 2 No. 1. April, 2020

Skripsi

Efendi, Imron. Analisis Kelayakan Usaha Keripik Singkong di Desa Wonosari Kecamatan Sukamaju Kabupaten Luwu Utara. *Skripsi*. Palopo: IAIN Palopo. 2019.

Fatihah, Annisa Nur. Aspek Kelayakan Bisnis pada Usaha Kecil, dan Menengah (UKM) Produk Jadi Rotan “Jawet Niang” Kota Palangkaraya. *Skripsi*. Palangkaraya: IAIN Palangkaraya. 2019.

Permatasari, Intan. Studi Kelayakan Bisnis Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM), Pembuatan Tahu di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam. *Skripsi*. Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2019.

Pratama, Yudha. Analisis Kelayakan Bisnis pada Usaha Air Minum dalam Kemasan (Studi Kasus pada BUM Desa Lancar Jaya Desa Lambur Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga). *Skripsi*. Purwokerto: IAIN Purwokerto.2019.

Sari, Ratna Puspita. Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Emping Mlinjo di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur. *Skripsi*. Metro: IAIN Metro. 2019.

Siddiq, Fazar. Analisis Kelayakan Usaha Keripik Pisang Sale (Studi kasus: Desa Sumber Makmur, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara, Sumatra Utara). *Skripsi*. Sumatra Utara: Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara. 2019.

Ummam, M. Afifatul. Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM. *Skripsi*. Semarang: UIN Walisongo Semarang. 2016.

Waluyono, Silung. Analisis Kelayakan dan Strategi Pengembangan Sentra Industri Konveksi di Desa Tambakboyo Kecamatan Pedan Kabupaten Klaten. *Skripsi*. Semarang: Universitas Negeri Semarang. 2011.

Sumber lainnya:

Fathur Rochman Effendie, *Wawancara*, 10 Maret 2022.

Fathur Rochman Effendie, *Wawancara*, 22 April 2022.

Fathur Rochman Effendie, *Wawancara*, 17 April 2022.

Naily Farikhah, *Wawancara*, 14 Maret 2022.

Naily Farikhah, *Wawancara*, 22 April 2022.

Siti Zulaikah, *Wawancara*, 22 April 2022

