

Study Kelayakan Bisnis Pada Usaha Supplier KelapaUD Tunas Kelapa Pacitan

Rizal rifai¹

Manajemen, Fakultas Hukum Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta
Jl. Ki MangunSarkoro No.20, Nusukan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta,
Jawa Tengah
Telp. 0271-710552
Email : rifairizal119@gmail.com

Abstrak

Studi kelayakan adalah studi yang dilakukan seseorang untuk menentukan apakah suatu bisnis layak untuk dilakukan. Studi kelayakan ekonomi digunakan untuk meningkatkan proses pengambilan keputusan mengenai apakah suatu bisnis atau proyek dapat dilakukan atau harus dipertimbangkan kembali. Studi kelayakan adalah penyelidikan, analisis, dan penyelidikan mengenai layak tidaknya suatu usaha dijalankan dengan tujuan mencapai keuntungan sebesar-besarnya. Studi kelayakan dapat membantu Anda dan pengusaha lain, terutama pemula, mengambil keputusan yang tepat tentang masa depan bisnis Anda. Penelitian ini akan meminimalkan risiko kerugian yang mungkin terjadi selama operasional bisnis. Tujuan utama analisis kelayakan usaha adalah untuk mengevaluasi kelayakan suatu proyek usaha. dari sini Anda bisa mempertimbangkan apakah layak untuk melanjutkan bisnis Anda..Analisis kelayakan usaha secara menyeluruh diperlukan untuk membantu pemilik usaha dalam menjalankan usahanya serta mengetahui kelebihan dan kekurangan usahanya. Keuntungan laba berssih pada usaha ini adaah Rp. 4.800.000 per bulanya dan berdasarkan analisis BEP dan ROIusaha supliier ini di katakan layak untuk di jalankan karena s lebih dari BEP 3.937.500>2.187,5 , ROI 13,9 %.

Kata Kunci: kelayakan, kelapa, bisnis.

Abstract

A feasibility study is a study that someone carries out to determine whether a business is worth pursuing. Economic feasibility studies are used to improve the decision-making process regarding whether a business or project can be pursued or should be reconsidered. A feasibility study is an investigation, analysis and inquiry into whether or not a business is worth running with the aim of achieving maximum profits. A feasibility study can help you and other entrepreneurs, especially start-ups, make informed decisions about the future of your business. This research will minimize the risk of losses that may occur during business operations. The main purpose of business feasibility analysis is to evaluate the feasibility of a business project. From here you can consider whether it is worth continuing your business.A comprehensive business feasibility analysis is needed to help business owners run their business and find out the advantages and disadvantages of their business. The net profit in this business is IDR. 4,800,000 per month and based on BEP and ROI analysis, this supplier's business is said to be feasible because it is more than BEP 480,000>2,187.5, ROI 13.9%.

Keywords: feasibility, business, coconut

1. Pendahuluan

Pohon kelapa adalah tanaman asli daerah tropis. Tumbuhan ini hampir selalu dapat ditemukan di kawasan sepanjang garis khatulistiwa. Selain tumbuh liar, pohon kelapa juga tumbuh subur dengan melalui pembudidayaan. Buah kelapa adalah buah tropis yang dihasilkan dari tanaman *Cocos nucifera*, termasuk dalam keluarga *Arecaceae* atau palem- palem. Buah kelapa berbentuk bulat pada beberapa sisinya agak menyudut, berukuran kira-kira sebesar kepala manusia. Warna buah kelapa ada yang hijau dan ada yang kuning tergantung varietasnya. Daging buah kelapa terbungkus kulit bagian luar berupa serabut yang tebal dan bagian dalam berupa kayu keras atau tempurung. Tempurung kelapa membungkus daging buah berwarna putih bersih dan air buah. Air yang terdapat dalam buah berwarna bening sedikit keruh, rasanya manis menyegarkan. Habitat tanaman kelapa adalah dataran rendah tropis. Maka dari itu Pacitan adalah salah satu wilayah yang banyak sekali di tumbuhi kelapa. Khususnya daerah tumpak watu, widoro, donorojo. Maka dari itu masyarakat sekitar memanfaatkan buah kelapa tersebut untuk di jual kepada pengepul yang berada di wilayah tersebut. Dengan melihat potensi kelapa yang melimpah maka dengan itulah usaha ud tunas kelapa ini berdiri karena melihat peluang bisnis yang menjanjikan dan ingin membantu para petani dalam proses penjualannya.

2. Metodologi

Metode yang di gunakan pada penelitian ini adalah metode observasi, yang mana teknik pengumpulannya yang dilakukan melalui sesuatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Konsep Usaha Ud Tunas Kelapa

Usaha ini dirintis di tahun 2021, pada waktu Rizal Rifai melihat potensi kelapa yang sangat melimpah di wilayah tumpak watu, widoro, donorojo, Pacitan. Yang mana pada waktu itu hanya terdapat pengepul kelapa muda saja, sedangkan kelapa tua belum ada yang mengepul. Oleh karena itu Rizal Rifai memberanikan diri untuk merintis usaha kelapa tua dengan nama “TUNAS KELAPA”. Kelapa yang di beli dari para petani kemudian di jual di area Karanganyar, karena wilayah tersebut banyak peminatan kelapa tua untuk kebutuhan konsumsi masyarakat. Dan sudah banyak di ketahui bahwa kelapa Pacitan mempunyai banyak sekali keunggulan dari pada kelapa dari daerah lain, yaitu buah lebih tebal, santan lebih banyak, dan lebih tahan lama. Dengan segala kelebihan yang di miliki dari produk kelapa tersebut maka usaha ini akan mampu bersaing dengan para supplier yang sama.

3.2 Aspek analisis kelayakan usaha

Berpedoman pada aspek aspek yang menjadi syarat agar usaha ini di katakana layak kajian ini di lakukan dengan memperhitungan beberapa aspek penting kelayakan bisnis.

3.3 Aspek pasar dan pemasaran

3.3.1 Gambaran usaha dan lingkungan usaha

Di wilayah Pacitan banyak sekali perkebunan kelapa yang melimpah sedangkan belum banyak pengepul kelapa tua yang ada tumpak watu widoro donorojo, yang mana membuat para pemilik lahan kelapa bingung akan menjualnya kemana. Maka dari itu tunas kelapa berdiri dengan memanfaatkan potensi kelapa yang melimpah di wilayah tersebut kemudian menjualnya ke wilayah yang banyak sekali peminatan yang saat ini di jual di daerah Jaten Karanganyar.

3.3.2. Kondisi pasar

Di dalam suatu usaha pastinya banyak para pelaku usaha yang bergerak di bidang yang sama. Contohnya yang menjadi kompetitor dari kelapa Pacitan, adalah kelapa wates dan Kebumen. Dari setiap wilayah mempunyai kelebihan yang berbeda. Maka dengan itu dengan ketatnya persaingan “TUNAS KELAPA” akan memberikan produk yang terbaik

dengan menganalisa kebutuhan konsumen .

3.3.2.1. Pasar sasaran

Sasaran utama adalah Pamarut, karena biasanya harga beli produk relative lebih tinggi ketimbang para pengepul.

3.3.2.2. Peluang pasar

Kebutuhan kelapa tua bisa di katakan sebagai kebutuhan pokok bagi sebagian orang , apalagi bagi pemilik usaha rumah makan karena olahan makanan yang mereka jual tentunya akan membutuhkan kelapa sebagai pelengkap nya . dengan kita bisa memasuki para pamarut yang ada di daerah yang peminatan kelapanya tinggi tentu saja akan menjamin usaha supplier kelapa tersebut berjalan sesuai dengan yang di harapkan, namun kita harus paham kebutuhan para konsumen tentang produk kelapa yang mereka cari . contohnya saat bulan idul adha para konsumen akan mencari kelapa yang tua (kemangrang) , yang mana kita harus mencari produk sesuai harapan mereka.

3.3.3. Estimasi pangsa pasar

Peluang dalam usaha ini bisa di katakan sangat menjanjikan karena melihat potensi kelapa yang melimpah di daerah tumpak wau widoro donorojo pacitan , tentunya harga untuk mendapatkannya tidak relative tinggi , namun ketika produk kelapa itu di jual di wilayah yang membutuhkan contohnya jaten karanganyar kita bisa menjualnya dengan harga yang sesuai dengan laba yang kita inginkan . dan usaha ini pasti akan terus berkembang ketika produk yang kita berikan sesuai dengan yang konsumen harapkan

3.3.4. Rencana pemasaran

Penetapan Harga Produk

Harga produk kelapa tentunya berbeda beda sesuai dengan ukuran yang telah umum di ketahui oleh para penjual maupun pembeli , biasanya di bedakan menjadi 3 harga

- Kelapa ab (Rp.5000)
- Kelapa c (Rp.2500)
- Kelapa d (Rp 2000)

Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran dengan menjual produk dengan kualitas yang terbaik , dan harga yang stabil, ketika kita tahu apa yang konsumen butuhkan dengan itu maka produk kita akan di terima oleh para konsumen dan tidak akan berpaling kepada produk yang sejenis.

Estimasi Penjualan

Dalam proses penjualan produk kelapa dari “ TUNAS KELAPA ” mampu bertahan dalam waktu yang berbeda beda sesuai dengan jenis kelapanya sebagai berikut

- Kelapa botok (3 hari)
- Kelapa gubahan (4 hari)
- Kelapa semanten (5 hari)
- Kelapa kemangrang (7 hari)

Sebetulnya ketika melewati batas waktu tersebut bisa saja di konsumsi karena hanya terjadi perubahan warna kulit luarnya saja namun biasanya ketika warna berubah akan menurunkan daya minat pembeli maka dari itu biasanya setiap pengiriman adalah 900 butir dan di targetkan 3- 4 hari habis guna menjaga kualitas produk kelapa tersebut.

3.4 Aspek lokasi dan produksi

3.4.1 Analisis Lokasi Usaha

“ TUNAS KELAPA ” terletak di rt 01 rw 08 , dsn tumpak watu , ds widoro, kec donorojo

, kab pacitan . yang mana lokasi ini sangat strategis terletak berdekatan dengan wilayah wilayah yang mempunyai lahan kelapa yang luas antara lain kalak , sukoharjo, gunturharjo dll, yang menjamin keberlangsungan usaha ini tetap bisa berjalan karena lahan kelapa yang luas.

3.4.2 Fasilitas Dan Peralatan Produksi

Perlatan yang di gunakan di dalam pemetikan kelapa sangatlah sederhana yaitu , sabit dan alatpengelupas kelapa (slumbat)

3.4.3 Kebutuhan Bahan Baku

Ketika tersedianya lahan kelapa yang memadai maka kebutuhan bahan baku pun akan tercukupi . kita harus bisa mencari wilayah dengan potensi kelapa yang tinggi namun dengan harga yang relative rendah supaya sesuai dengan harapan keuntungan kita.

3.4.4 Kebutuhan Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang di butuhkan dalam proses pemetikan kelapa tua saat ini adalah tiga orang yang di berada di tiga wilayah yang berbeda

<i>Nama</i>	<i>Wilayah</i>
<i>Suprianto</i>	Dsn. Dringo ,Ds Gunturharjo , Kec. Paranggupito,Kab.Wonogiri
<i>Winarto</i>	Dsn Sukoharjo , Ds Widoro ,KecDonorojo Kab Pacitan Dsn Krajan kulon , Dskalak , Kec Donorojo , Kab Pacitan
<i>Suyanto</i>	

3.4.5 Proses Produksi

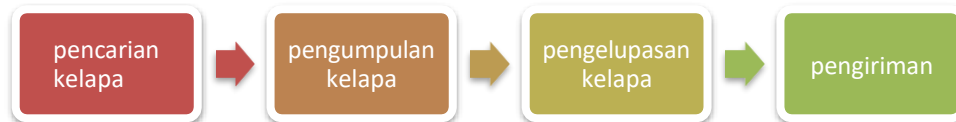
Adapun tahapan-tahapan dalam proses pemetikan hingga pengelupasan kelapa ini :

- A. Pencaraian lahan kelapa, dengan melihat wilayah mana yang mempunyai kelapa yang banyak
- B. Pemanjatan pohon kelapa , ketika sudah menemukan wilayah dengan potensi kelapa yang banyak kemudian di lakukanlah proses pemanjatan
- C. Pemilihan buah yang siap panen, ketika sudah sampai di atas di pilih buah kelapa dengan cara di goyangkan kelapanya ketika suara saat di goyangkan semakin keras maka semakin tua juga kelapa tersebut
- D. Penurunan buah kelapa, setelah tau mana yang sudah siap panen maka di petik buah kelapa menggunakan sabit
- E. Pengumpulan buah kelapa , setelah proses penurunan selesai maka buah buah yang jatuh akan di kumpulkan menjadi satu guna mempermudah proses pengelupasan
- F. Pengelupasan buah kelapa , setelah terkumpul dan sudah waktunya pengiriman kemudian para pemetik akan mengelupas kelapanya sesuai target yang di berikan

3.4.5 Kapasitas Produksi

Kebutuhan pamarut kelapa yang di supply oleh tunas kelapa adalah 300 perhari , dan untuk menjaga kualitas produk biasanya pengiriman di lakukan 3-4 hari sekali dengan jumlah rata rata 900 butir setiap kirimnya. Maka dari itu para pemetik biasanya di targetkan tiga hari sebanyak 300 butir guna mencukupi kebutuhan dari pamarut yang di layani

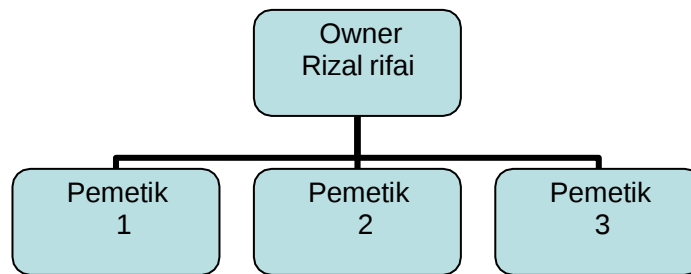
3.4.6 Struktur Produksi



Gambar. I. Struktur produksi ud tunas kelapa

3.5 Aspek Manajemen dan organisasi

Aspek manajemen di gunakan untuk menata struktur sdm yang terdapat dalam suatu organisasi. Pada ud tunas kelapa struktur yang di gunakan masih sangat sederhana yang mana struktur ini buat untuk memperjelas tugas setiap sdm yang tergabung berikut adalah gambarnya



Gambar. II. Struktur organisasi ud tunas kelapa

3.5 Aspek finansial

Aspek finansial di gunakan untuk menata ssistem kuangan yang terdapat dalam suatu organisasiberikut adalah gambarannya

3.5.1 Tahap Perencanaan

Di dalam proses produksi dari produk kelapa di mulai dari proses pencarian produk ,pengumpulan produk, dan pengiriman produk. Kegiatan produksi tersebut di lakukan dengan periode waktu 3 hari sekali karena mengikuti permintaan dari pamarut yang di layanidengankebutuhan 900 butir per 3 hari.

3.5.2 Rincian Biaya Produksi

Berikut adalah biaya produksi dari “ TUNAS KELAPA”

Harga Beli

Nama	Barang	Satuan	Harga	Jumlah
Suprianto	Kelapa ab	225 butir	Rp .3.500	Rp 787.500
	Kelapa c	75 butir	Rp 2.200	Rp 165.000
Winarto	Kelapa ab	225 butir	Rp .3.500	Rp 787.500
	Kelapa c	75 butir	Rp 2.200	Rp 165.000

Suyanto

Kelapa ab	225 butir	Rp .3.500	Rp 787.500
Kelapa c	75 butir	Rp 2.200	Rp 165.000

Jumlah	Rp 2. 857.500
--------	---------------

Harga jual

Barang	Satuan	Harga	Jumlah
Kelapa ab	675 butir	Rp 5000	Rp 3.375.000
Kelapa c	225 butir	Rp 2500	Rp 562.500.

Jumlah	Rp 3.937.500
--------	--------------

Biaya Pengiriman

Nama	Jumlah
Sopir	Rp. 100.000
Konsumsi	Rp 100.000
Sewa mobil	Rp 150.000
Bensin	Rp 250.000

Perhitungan Kelayakan Usaha Bep Dan Roi

- A. Modal Kerja (Mk)
 - 1. Biaya Tidak Tetap (Btt) 2.857.500
 - 2. Biaya Tetap (Bt) 600.000
- B. Modal Usaha (Mu) 3.457.500
- C. Asumsi Penjualan Barang (S) 3.937.500
- D. Laba Penjualan (S-Mk) 480.000

$$\text{Presentase (X\%)} = \frac{\text{LABA USAHA}}{\text{Mu}} \times 100\% = 13.9 \%$$

- E. Bep (Break Event Point)

$$\text{Bep} = \frac{\text{BT}}{\text{Btt}} = \frac{\text{BT} \times \text{S}}{\text{S} - \text{Btt}} = 2.187,5$$

- F. Kelayakan Usaha

- 1. Di Tinjau Dengan Bep Usaha Ini Layak Di Jalankan Karena Nilai S Lebih Dari Bep
- 2. Di Tinjau Dengan Bunga Deposito Bank + Resiko (7%) Presentse Laba Lebih Dari Yaitu 13.9 %

- G. ROI

$$\frac{\text{LABA}}{\text{Total Modal}} \times 100\% = 13.9\% , \quad \left(\frac{1}{\text{Roi}} \right) \text{ (23 Hari)}$$

Karena Di Dalam Usaha Ini Tidak Ada Investasi Hanya Modal Usaha Saja Dan Modal Usaha Sejumlah 3.457.500 , Dengan Periode Waktu Penjualan 3 Hari Jadi Jika Di Hitung Dengan Roi Modal Usaha Akan Kembali Pada Hari Ke 23 , Atau 7,2 Periode Pengiriman.

4. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan kajian berikut yang telah dilakukan, usaha supplier kelapa ud tunas kelapa dinyatakan layak untuk dijalankan. Karena telah memenuhi beberapa syarat untuk kelayakan usaha. Berdasarkan laporan laba rugi , laba yang diperoleh dari penjualan produk adalah Rp. 4.800.000 per bulannya. Ditinjau dari analisis BEP usaha dinyatakan layak karena nilai $S > BEP$ yaitu $3.937.500 > 2.187,5$, ROI 13,9 %.. dan saran terhadap usaha ini adalah supaya meningkatkan penjualan produk dengan menambah pemasok yang di supply akan meningkatkan laba penjualan

Daftar Pustaka

Natalia, 2023, marketing & manajemen , akses online 16 desember 2023, URL <https://accurate.id/marketing-manajemen/studi-kelayakan-bisnis/> .