

## Studi Kelayakan Bisnis D'Family Catering Untuk Kelanjutan Bisnis

**Dyva Kusuma Harja S<sup>1</sup>, Alpian Winarso A<sup>2</sup>, Anisha Miftahul J<sup>3</sup>**

Jurusan Manajemen, Fakultas Hukum Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta

Jl. Pinang Raya No. 47 Cemani Sukoharjo, 57522

Telp. 089680840623

E-mail: 190414010@fhb.udb.ac.id

### Abstrak

*D'Family Catering adalah bisnis kuliner yang menjual bermacam-macam masakan jawa mulai dari hidangan utama sampai hidangan penutup. D'Family Catering merupakan bisnis yang memanfaatkan keahlian warga sekitar dalam mengolah makanan. Dengan bekerjasama dengan para ibu sebagai warga lokal, kami ingin memperdayakan dan menunjukan perempuan bisa berbisnis hingga sukses, dengan melihat peluang dan kebutuhan yang ada di masyarakat. Diharapkan usaha home industry ini mampu menghasilkan banyak konsumen yang selalu terkait dengan usaha ini, konsumen bisa kembali lagi terus menerus sebagai wujud tujuan keberhasilan usaha yang baru kami kembangkan. Diutamakan untuk acara-acara atau event masyarakat seperti rapat pegawai kantoran, pernikahan, hajatan dan bisnis ini cukup mudah namun diperlukan ketelitian dalam mengatur bahan baku dan keuangan usaha serta sumber daya manusia. Promosi yang dilakukan melalui mulut ke mulut dan penggunaan media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram dan melalui email sebagai media pengiklanan. Usaha ini berlokasi di Kadilangu RT 1 RW 4, Kecamatan Baki, Kabupaten Sukoharjo. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan bisnis dari usaha catering D'Family untuk keberlanjutan bisnis. Metode penelitian yang digunakan ini adalah menggunakan metode kualitatif dengan penentuan studi kelayakan bisnis. Hasil penelitian ini adalah catering D'Family layak dijalankan karena modal pemilik akan kembali dalam waktu 2,7 tahun pada saat usaha berjalan dan hasil penjualan diatas BEP.*

*Kata Kunci: Studi Kelayakan Bisnis*

### Abstract

*D'Family Catering is a culinary business that sells a variety of Javanese dishes, from main dishes to desserts. D'Family Catering is a business that utilizes the expertise of local residents in processing food. By working with mothers as local residents, we want to empower and show women how to do business successfully, by seeing the opportunities and needs that exist in the community. It is hoped that this home industry business will be able to produce many consumers who are always associated with this business, consumers can return again and again as a form of the goal of the success of the business we have just developed. Preferably for community events or events such as office staff meetings, weddings, celebrations and business this is quite easy but requires accuracy in managing raw materials and business finances as well as human resources. Promotion is done through word of mouth and the use of social media such as Facebook, Twitter, Instagram and via email as advertising media. This business is located in Kadilangu RT 1 RW 4, Baki District, Sukoharjo Regency. The purpose of this research is to determine the business feasibility of the D'Family catering business for business continuity. The research method used is to use a qualitative method by determining a business feasibility*

*study. The results of this study are that D'Family catering is feasible because the owner's capital will return within 2.7 years when the business is running and sales results are above BEP.*

*Keywords: Business Feasibility Study*

## **A. Sistematika Penulisan**

Kerangka utama artikel penelitian :

### **1. Pendahuluan**

Latar Belakang

Sekarang ini sudah terbilang banyak dan beraneka ragam usaha yang berkembang, meraih keuntungan adalah tujuan pencapaian bagi setiap pengusaha. Bermula ketika melihat home industry kue dan roti yang dikelola beberapa ibu-ibu rumah tangga di daerah tempat saya tinggal mereka mampu memproduksi berbagai aneka kue dan roti dengan banyak, nampun kelemahannya mereka belum memiliki koneksi bisnis yang luas, sehingga setiap kali melakukan produksi hanya terjual oleh warga-warga sekitar, bahkan ketika tersisa lalu dibuang begitu saja. Berbeda halnya ketika saya melihat kondisi di kampus saya yang memiliki banyak organisasi tentunya memiliki banyak kepentingan, program kerja yang harus terlaksana dengan melibatkan banyak orang, tak jarang bila event organisasi tersebut terbilang dadakan dan pasti konsumsi tidak di produksi sendiri melainkan pembelian instan

Tujuan,

Dengan bekerjasama dengan para ibu sebagai warga lokal, kami ingin memperdayakan dan menunjukkan perempuan bisa berbisnis hingga sukses, dengan melihat peluang dan kebutuhan yang ada di masyarakat. Diharapkan usaha home industry ini mampu menghasilkan banyak konsumen yang selalu terkait dengan usaha ini, konsumen bisa kembali lagi terus menerus sebagai wujud tujuan keberhasilan usaha yang baru saya kembangkan

Perumusan masalah,

Untuk mengetahui nilai usaha D'Famili Catering ini layak atau tidak untuk dilanjutkan

### **Tinjauan Pustaka.**

Studi kelayakan usaha adalah suatu kegiatan untuk menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan dengan mempelajari secara mendalam usaha atau bisnis yang sedang dijalankan (Kasmir & Jakfar, 2020). Pengertian selanjutnya study kelayakan (Feasibility study) adalah kegiatan yang dalam praktiknya menelaah suatu usulan proyek atau gagasan usaha agar usaha yang dijalankan berjalan dan berkembang sesuai dengan tujuan dan target (Sobana, 2018). Adapun usulan proyek usaha disebut dengan subject matters atau objek, usulan proyek ini akan diteliti, diselidiki dan juga dikaji dari berbagai aspek, apakah usaha tersebut memenuhi syarat atau tidak. Sederhanya kelayakan bisnis merupakan penelitian tentang suatu usaha dapat atau tidak berhasil jika dilaksanakan. Studi kelayakan merupakan bentuk penelitian terhadap ide bisnis untuk direalisasikan jika layak dan tidak direalisasikan jika tidak layak. (Nurul & Warana, 2017). Sedangkan menurut Ibrahim dalam (Khamaludin et al., 2019) studi kelayakan adalah pelaksanaan suatu kegiatan usaha yang mendatangkan seberapa jauh nilai dan manfaat yang diberikan. Sebelum pelaksanaan studi kelayakan menentukan aspek apa saja yang akan diteliti merupakan kegiatan pertama, hal ini dimaksudkan untuk menentukan apakah proyek tersebut layak atau tidak layak untuk dilaksanakan. Salah satu aspek untuk menentukan kelayakan usaha salah satunya adalah aspek finansial. R/C Ratio menurut Suratiyah (2005) (dalam Asnidar & Asrida, 2017) merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya.

### **Metodologi**

Metode penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan penentuan nilai kelayakan bisnis. Penelitian ini dilaksanakan pada usaha D'Family Catering yang beralamat di Kadilangu RT 1 RW 4, Baki, Sukoharjo

## 2. Hasil dan Pembahasan

### A. Perumusan Konsep Usaha

## D'Family Catering



Ide Usaha : Usaha catering

Konsep Usaha : Usaha catering ini bisnis kuliner yang menjual beraneka ragam makanan tradisional serta aneka makanan jawa, yang proses produksinya oleh ibu-ibu setempat dalam pemberdayaan ekonomi perempuan beralamat di Baki. Penyediaan konsumsi di acara-acara atau event berlangsung seperti hajatan, acara kajian dan kegiatan rapat.

#### a. Visi

Menjadikan D'Family Catering menjadi Catering nomor 1 dalam skala Nasional pada tahun 2035.

#### b. Misi

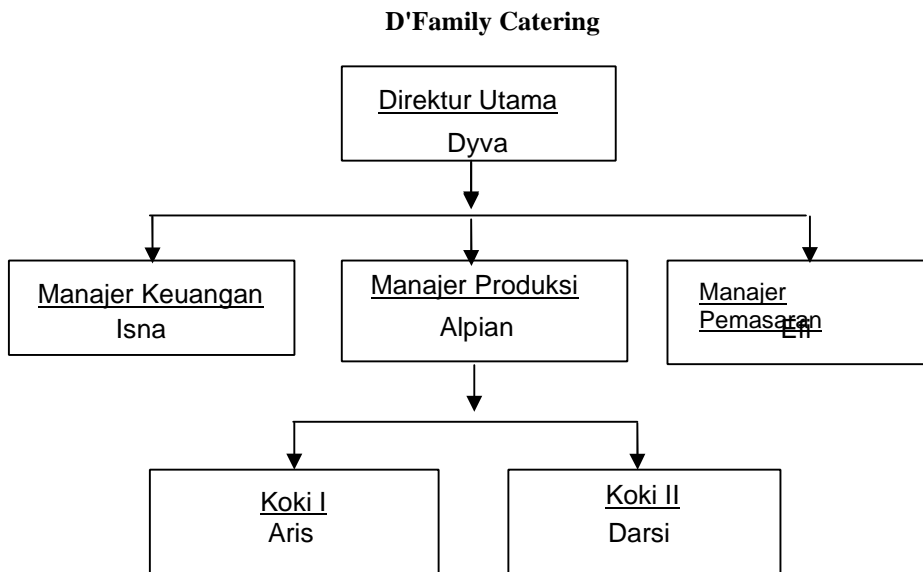
1. Memperkenalkan aneka produk kue dan roti pada masyarakat umum melalui ajang membuka usaha baru.
2. Menjamin prioritas mutu, kualitas, dan harga.
3. Mengembangkan inovasi-inovasi baik dalam produk maupun pelayanan yang diharapkan mampu memahami perilaku konsumen.

### B. Analisis SWOT

Internal	Strategi Strength	Strategi Weakness
/	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mutu produk yang dihasilkan halal dan bersih</li> <li>2. Kualitas pelayanan</li> <li>3. SDM yang berkualitas dan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketersediaan modal</li> <li>2. Fungsi manajemen secara keseluruhan</li> <li>3. Koordinasi dalam</li> </ol>

<p><b>Eksternal</b></p>	<p>terlatih</p> <p>4. Komunikasi efektif antara pemilik, pemasok, karyawan dan konsumen</p>	<p>pembagian tugas</p>
<p><b>Opportunities</b></p> <p>1. Luasnya cakupan pemasaran</p> <p>2. Tingginya permintaan jasa katering</p>	<p><b>Strategi SO</b></p> <p>1. Meningkatkan kapasitas produksi yang disertai dengan keunggulan kualitas pelayanan</p> <p>2. Meningkatkan promosi usaha dan memperluas kerja sama bisnis dalam rangka memperluas distribusi dan peningkatan penjualan</p>	<p><b>Strategi WO</b></p> <p>1. Membangun relasi dengan pihak perbankan dan pemerintah di dalam memperoleh kemudahan akses peningkatan pemodalannya</p> <p>2. Melakukan pemberdayaan karyawan sebagai marketing public relation dalam upaya terus menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan</p>
<p><b>Threats</b></p> <p>1. Banyaknya pesaing di bidang jasa katering</p> <p>2. Kenaikan harga bahan baku</p> <p>3. Kenaikan harga bahan bakar (elpiji)</p>	<p><b>ST</b></p> <p>1. Meningkatkan intensitas koordinasi dengan relasi bisnis &amp; konsumen dalam rangka mengatasi solusi dan kendala bisnis</p> <p>2. Melakukan inovasi berkelanjutan dalam rangka peningkatan kualitas dan pengembangan produk untuk meraih kepuasan dan loyalitas pelanggan</p>	<p><b>WT</b></p> <p>1. Menciptakan struktur organisasi yang efektif dan efisien sehingga memudahkan pengontrolan kualitas dan mengantisipasi kendala</p> <p>2. Melakukan efisiensi biaya produksi dan distribusi</p>

### C. Struktur Organisasi



#### D. Analisis Pasar

##### a. Segmentasi Pasar

Segmentasi berdasarkan demografis : D'Family Catering memilih segmentasi pasar untuk semua usia karena jenis makanan jawa dapat dikonsumsi pada semua tingkat usia. Segmentasi berdasarkan ekonomi : kalangan menengah ke atas maupun menengah ke bawah.

##### b. Target Pasar

Target pasarnya yakni terkhususkan untuk acara seperti ulang tahun, hajatan, pengajian, dan lain-lain atau kegiatan organisasi seperti acara kegiatan di kampus, seminar, pelatihan, dan lain-lain.

##### c. Positioning

Inovasi yang dilakukan pada usaha ini, ialah memperhatikan kebutuhan konsumen, konsumen tidak akan kesulitan mengambil pesannya karena akan diantar sampai tempat tujuan. Juga menyediakan aneka makanan jawa.

#### Tingkat Persaingan

	D'Family Catering	Catering Hasanah	Sakinah Catering
Pendapatan	Rp 100.000.000	Rp 120.000.000	Rp 125.000.000
Karyawan	20	30	50
Harga	Rp 25.000/ porsi	Rp 25.000/ porsi	Rp 24.000/ porsi
Kualitas	Unggul Kemasan menggunakan box, pelayanan jasa antar	Unggul Kemasan box, pelayanan catering, jasa antar ditanggung	Unggul Kemasan box, pelayanan catering, jasa antar ditanggung

	( jarak 1- 5 km free )	pemesan	pemesan
Pilihan	Paket Wedding, Paket pengajian, Paket rapat	Paket Wedding, Paket rapat dll	Paket Wedding, Paket rapat, Paket Tumini ( Tumpeng mini )
Pengiriman	Jarak 1- 5 km Free	Biaya di tanggung pemesan	Biaya di tanggung pemesan

#### E. Analisis Produksi

Jenis Produk : Jenis produk yang didistribusi dalam usaha ini adalah aneka makanan jawa seperti nasi kuning, sop mantan, snack, ice cream dll, namun juga menyesuaikan orderan pelanggan.

Volume Produk akan dibuat

Di dalam kegiatan bisnis ini, kami menerima setiap pesanan dari setiap konsumen yang telah di pesan sebelum h-1 pengantaran pesanan. Jika porsi pesanan besar ( 100 - 300 ) minimal pemesanan 3 minggu sebelum pengantaran pesanan. Namun jika porsi pesanan dibawah 100 porsi pemesanan min. 1 minggu sebelum pengantaran pesanan.

Bahan dan Peralatan yang Dibutuhkan

Bahan Baku

Bahan baku atau penyediaan seperti bumbu bumbu masakan jawa menyesuaikan produk yang telah dipesan sebelumnya dan diproduksi oleh home industry kelompok ibu-ibu.

Peralatan

Peralatan merupakan alat memasak pada umumnya baik moderen dan tradisional seperti Kompor, Dandang, Pisau dapur, Penggorengan, Teflon, Panci, Baskom, Spatula, Nampan, dll.

#### F. Analisa resiko bisnis

Resiko yang dapat terjadi dalam bisnis catering. Ada dua faktor penyebab utamanya yaitu

1. Faktor masalah internal
  - a. Faktor cita rasa masakan kurang enak
  - b. Faktor kesalahan memilih bahan masakan tak berkualitas
  - c. Faktor kecerobohan karyawan
2. Faktor masalah eksternal
  - a. Faktor harga bahan makanan yang naik turun
  - b. Faktor persaingan perjuangan tak sehat
  - c. Perubahan selera konsumen.
  - d. Dan masih banyak yang memilih memasak sendiri dari pada memesan catering

## G. STRATEGI BISNIS

### Product

Produk D'Family adalah makanan dan camilan dalam box lengkap dengan cita rasa tradisional jawa. Setiap bulan akan ditambah 2 menu baru yang berupa hasil diskusi manajer, konsumen melalui feedback, dan divisi produksi.

### Price

Harga yang ditetapkan oleh D'Family disesuaikan dengan biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi menu makanan tertentu. D'Family menghitung total biaya, kualitas makanan, pelayanan, dan kemudahan dalam memesan melalui aplikasi, sehingga harga jual adalah keseluruhan nilai dari catering D'Family.

### Place

Saluran distribusi dari D'Family adalah direct marketing channel dengan menggunakan layanan pengantaran makanan langsung dari produsen ke konsumen, yaitu dengan motor atau mobil dari produksi D'Family.

### Promotion

Promosi utama D'Family adalah sistem loyalty point dimana konsumen dapat mengumpulkan 10 poin dengan 1 poin memiliki nominal belanja 50.000 rupiah yang bersifat akumulasi, dimana jika sudah mencapai 10 poin konsumen berhak mendapatkan makanan gratis dari D'Family. Sarana promosi pendukung lainnya adalah penyebaran brosur, pemasangan banner di lokasi operasi, internet (website, blog), dan diskon 15% selama 1 bulan pertama sejak grand opening.

### People (Orang)

Karyawan produksi memiliki pengetahuan dalam mengolah masakan tradisional jawa

### Process (Proses)

Menerapkan system GMP (Good Manufacturing Practise), dan menjalankan 6 prinsip

### Higiene Sanitasi Pangan

### Physical Evidence (Sarana Fisik)

Centralized Kitchen untuk standarisasi produk yang spesifikasi dan model alurnya mengikuti peraturan departemen kesehatan.

## H. Rencana Aktivitas dan Penjadwalan

### Tahap Pemesanan

Pada tahap ini ada pada pihak konsumen, konsumen menghubungi pihak admin

D'Family Catering, kemudian disambut baik oleh admin “D'Family Catering”, lalu admin akan menawarkan bantuan.

1. Daftar menu dan harga
2. Penyesuaian budget yang dimiliki konsumen
3. Cara pembayaran, kami menerapkan untuk DP terlebih dahulu dalam pemesanan besar maupun kecil. Cara pembayaran bisa dilakukan transaksi langsung maupun transfer.
4. Cara pengiriman barang, kami akan mengirim produk krg lebih 3 jam sebelum acara. Pengiriman barang dilakukan sesuai kesepakatan konsumen jika tempat pengiriman krg lebih 1 - 5 km biaya free, namun jika lebih dari itu biaya di tanggung pemesan.

#### Penginformasian Produsen

Setelah sepakat dengan konsumen, meskipun konsumen melakukan pemesanan dari seminggu sebelum hari pelaksanaan acara, pihak distributor tidak akan melakukan penginformasian produsen, dikhawatirkan akan menimbulkan kejadian pembatalan pesanan. Maka solusinya, batas konfirmasi sampai h-2 sebelum pelaksanaan kegiatan. Setelah itu, pihak kami akan melakukan penginformasian sesuai pesanan konsumen.

#### Tahap Penyediaan

Tahap penyediaan produk dilakukan oleh pihak produsen atau para ibu home industry yang berwirausaha sebagai supplier (penyedia). Kemudian, produk diantar ke rumah pemilik usaha.

#### Tahap Pengemasan

Kemasan yang dipakai ialah berbentuk box plastik food grade dengan sticker brand di atas lapisan bening penutup kemasan, tetapi jika pemesanan acara hajatan kami menyediakan peralatan seperti piring/sendok, lepek, gelas.

### I. MODAL INVESTASI

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Per Unit (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusunan Per Bulan
1	Meubel					
	a. Meja dan Kursi	3	150.000	450.000	24	18.750
	b. Meja masak	1	200.000	200.000	24	8.333
	c. Kursi Tunggu	5	50.000	250.000	24	10.416
	d. Rak Barang	1	1.500.000	1.500.000	24	62.500
	e. Lemari Bahan Masak	1	2.000.000	2.000.000	24	83.333
	f. Lemari Es	1	1.500.000	1.500.000	24	62.500

Jumlah				5.400.000		245.832
2	Perkakas dan Peralatan					
	a. Kompor gas dua tungku	2	285.000	630.000	24	26.250
	b. Sendok, Garpu, Sumpit	50	4.200	210.000	24	8.750
	c. Set Alat Masak dan Penyajian	1	4.000.000	4.000.000	24	166.666
	d. Oven Microwave	1	1.500.000	1.500.000	24	62.500
	e. Roll Top	5	1.100.000	5.500.000	24	229.166
Jumlah				11.840.000		493.332
Jumlah 1+2				17.240.000		739.164

#### J. MODAL KERJA

##### 1. Biaya Tidak Tetap

Beras wangi	10	10500	Rp	105,000.00
Gandum	10	10000	Rp	100,000.00
Kulit limpia	200	300	Rp	60,000.00
Daging ayam	6	35000	Rp	210,000.00
Jamur	3	25000	Rp	75,000.00
Telur ayam	10	25000	Rp	250,000.00
Telur puyuh	2	30000	Rp	60,000.00
Kentang	20	15000	Rp	300,000.00
Sosis daging	50	5000	Rp	250,000.00
Baso	5	20000	Rp	100,000.00
Mie bihun	10	12500	Rp	125,000.00
Roti tawar	20	11000	Rp	220,000.00
Jagung	15	11000	Rp	165,000.00
Tepung roti	4	25000	Rp	100,000.00
Garam	2	15000	Rp	30,000.00
Gula	10	12000	Rp	120,000.00
Bawang merah	10	30000	Rp	300,000.00
Bawang putih	10	20000	Rp	200,000.00
Cabai	10	35000	Rp	350,000.00
Merica	1	70000	Rp	70,000.00
Minyak goreng	10	12000	Rp	120,000.00
Wortel	5	30000	Rp	150,000.00
Kubis	4	7500	Rp	30,000.00

Selada	2	20000	Rp	40,000.00
Timun	5	10000	Rp	50,000.00
Brokoli	5	30000	Rp	150,000.00
Bawang bombay	10	25000	Rp	250,000.00
Kecap	10	15000	Rp	150,000.00
Saus tomat	5	20000	Rp	100,000.00
Mayonise	5	35000	Rp	175,000.00
Plastik makanan	10	7500	Rp	75,000.00
Susu	8	40000	Rp	320,000.00
Teh	10	6500	Rp	65,000.00
Coklat	10	25000	Rp	250,000.00
Pisang kepok	10	25000	Rp	250,000.00
Jahe	2	16000	Rp	32,000.00
Sari kedelai	7	16000	Rp	112,000.00
Kacang hijau	12	14500	Rp	174,000.00
Apel	10	35000	Rp	350,000.00
Pepaya	5	30000	Rp	150,000.00
Puding	10	4500	Rp	45,000.00
Tisu makan	2	7500	Rp	15,000.00
<b>Total bahan habis pakai</b>			<b>Rp</b>	<b>6,243,000.00</b>

## 2. BIAYA TETAP

e. Biaya sewa bangunan	Rp. -
f. Biaya listrik + air	Rp. 150.000
g. Gaji Karyawan (10)	Rp. 8.000.000
h. Biaya Transportasi	Rp. 1.000.000
i. Biaya Promosi	Rp. 300.000
j. Biaya Penyusutan	Rp. 739.164
k. Biaya lain-lain (Umum)	Rp. 2.000.000

### Jumlah Biaya Tetap

**Rp. 12. 189.164**

Jumlah Modal Kerja adalah Biaya Tidak Tetap + Biaya Tetap  
 = Rp. 7.238.000 + Rp. 12.189.164  
 = Rp. 19. 427.164

## K. Perhitungan Kelayakan Usaha, BEP & ROI

a. Modal Investasi (MI)	Rp. 17.240.000
b. Modal Kerja (MK)	
1. Biaya Tidak Tetap (BTT)	Rp. 7.238.000
2. Biaya Tetap (BT)	Rp. 12.189.164
c. Modal Usaha (MU)= MI + MK	Rp. 36.667.164
Rp. 17.240.000 + Rp. 19. 427.164	

- d. Asumsi Terjual 1000 paket @25.000 Rp. 25.000.000
- e. Laba Usaha = S-MK Rp 5.572.836  
 Presentasi (X%) = Laba Usaha/MU X 100%  
 Presentasi (X%) = 5.572.836/19. 427.164 X  
 100%  
 Presentasi (X%) = 28,68%
- f. BEP (Break Even Point) Rp. 17.156.238  
 BEP =  $BT \times S / S - BTT$
- g. Kelayakan Usaha  
 1. Ditinjau dari BEP  
 Hasil Penjualan (S) > BEP  
 2. (x%) > Bunga Deposito Bank +  
 Risiko (2%+5%)  
**Hasilnya Layak untuk dijalankan**
- h. ROI (Return of Investation)  
 ROI =  $\text{Laba} + \text{Penyusutan} / \text{Total Investasi} \times 100\%$   
 ROI =  $\text{Rp } 5.572.836 + \text{Rp. } 739.164 / \text{Rp. } 17.240.000 \times 100\%$   
 ROI = 36,6%  
 Waktu Balik Modal =  $1 / \text{ROI}$   
 2,7 Tahun

### 3. Kesimpulan dan Saran

Dalam usaha D'Family Catering ini, laba yang dihasilkan cukup menguntungkan mendapat laba bersih pada tahun pertama usaha ini bisa meraih keuntungan Rp. 5.572.836,-. Dan titik pengembalian modal dapat kembali pada jangka waktu 2,7 tahun sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

### Daftar Pustaka

- Kasmir, dan Jakfar. 2020. Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi. Jakarta: Prenada Media Group
- Sobana, D.H. 2018. Studi Kelayakan Bisnis. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.