

Studi Kelayakan Bisnis Makanan Pisang Nugget Topping Kekinian di Daerah Solo

Aisya Shabilla Hermawati¹, Isnaini Munawaroh², Lita Agustina³

S1 Manajemen, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta

Jl. Pinang Raya 47, Cemani, Sukoharjo 57552

Telp. (0271) 7470050

E-mail: 190414003@fhb.udb.ac.id

Abstrak

Pisang sebagai bahan pangan merupakan bahan energi (Karbohidrat), namun dimanfaatkan sebagai olahan kekinian yaitu pisang nugget . Pisang Nugget adalah cemilan yang terbuat dari pisang dengan campuran tepung terigu dan juga susu. Pisang Nugget dapat dikonsumsi oleh semua kalangan, disamping rasanya yang crispy ketika masih hangat juga harganya murah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan bisnis dari usaha Pisang Nugget untuk mengembangkan bisnis yang sudah ada. Usaha ini merupakan usaha homemade yang nantinya akan dipromosikan melalui sosial media (instagram, facebook, line, dll) dan akan dipasarkan langsung disekitar daerah Solo, terutama pada kalangan anak muda khususnya mahasiswa. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan melakukan observasi terhadap usaha Pisang Nugget. Hasil penelitian berdasarkan perhitungan kelayakan bisnis usaha Pisang Nugget adalah layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Karena dari hasil perhitungan kelayakan bisnis di atas bahwa nilai hasil penjualan lebih besar dari Break Event Point (BEP) dan nilai presentase nya lebih besar dari Bunga Deposito dan risiko.

Kata Kunci: pisang nugget, cemilan, mahasiswa, kelayakan bisnis

Abstract

Bananas as a food ingredient are energy materials (carbohydrates), but they are used as a contemporary preparation, namely banana nuggets. Banana Nuggets are a snack made from bananas mixed with wheat flour and milk. Banana nuggets can be consumed by everyone, besides they taste crispy when they are still warm, they are also cheap. The purpose of this study was to determine the business feasibility of the Banana Nugget business to develop an existing business. This business is a homemade business which will later be promoted through social media (Instagram, Facebook, Line, etc.) and will be marketed directly around the Solo area, especially among young people, especially students. This research method uses qualitative methods by observing the business of Banana Nuggets. The results of the research based on the calculation of the feasibility of the Banana Nugget business are feasible to run and develop. Because from the results of the business feasibility calculations above, the sales result value is greater than the Break Event Point (BEP) and the percentage value is greater than Deposit Interest and risk.

Keywords: banana nuggets, snacks, students, business feasibility

1. Pendahuluan

Latar belakang yang membahas mengenai Studi Kelayakan Bisnis Makanan Pisang Nugget Topping Kekinian di Daerah Solo. Tujuan dalam memilih penelitian ini yaitu untuk mengembangkan usaha yang sudah ada menjadi usaha yang besar lagi, serta untuk

membuka cabang Pisang Nugget di beberapa daerah. Perumusan masalah penelitian ini yaitu mengetahui bagaimana menghadapi banyaknya pesaing yang menjual produk yang sama. Pemecahan masalah dalam menghadapi masalah tersebut dengan menambah inovasi produk usaha dan memberikan promosi yang menarik untuk mengambil kembali pelanggan dari pesaing tersebut.

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2012). Menurut Husein Umar (2007) aspek-aspek yang ada di dalam studi kelayakan bisnis adalah aspek pasar, aspek yang paling utama dan yang pertama kali dilakukan dalam proses pendirian bisnis.

Aspek Pemasaran

Segmen pasar, Target pasar, dan Positioning

Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah sebagai proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik (Tjiptono dan Chandra, 2012:150).

Pisang Nugget mengelompokkan segmentasi pasar berdasarkan segmentasi demografi yaitu sebagai berikut

1. Segmentasi berdasarkan demografis : Pisang Nugget memilih segmentasi usia 7 tahun ke atas.
2. Segmentasi berdasarkan ekonomi : menengah dan menengah ke bawah.

Target Pasar

Target Pasar atau Pasar Sasaran adalah proses mengevaluasi dan memilih satu atau beberapa segmen pasar yang dinilai paling menarik untuk dilayani dengan program pemasaran spesifik perusahaan (Tjiptono dan Chandra, 2012:162).

Pisang Nugget memilih target pasarnya yakni kalangan remaja dan mahasiswa serta pelajar.

Positioning

Menurut Assauri (1999) Positioning adalah cara untuk meningkatkan dan menempatkan produk yang kita buat dengan pesaing kita dalam pikiran konsumen, dengan kata lain positioning dipakai untuk mengisi serta memenuhi keinginan konsumen dalam kategori tertentu.

Positioning dari Pisang Nugget adalah menjadikan sebagai cemilan sehat, unik, dan pas di mulut pas di kantong. Karena Pisang Nugget memiliki kelembutan dan teksturnya sangat lembut di lidah sehingga konsumen ketagihan untuk memakannya.

Kegiatan Pasar dan Pemasaran dalam beberapa Lingkup Usaha

1.1. Lingkungan Usaha

Hal-hal yang menjadi pendukung dalam kegiatan wirausaha ini adalah yang paling utama lokasi usaha yang didirikan. Selain menentukan lokasi yang tepat, kami juga menjual Pisang Nugget dengan harga relatif terjangkau yang standar dengan kantong mahasiswa. Oleh karena itu kami bertekad untuk mengembangkan usaha ini dengan menerapkan ilmu berwirausaha dengan berjualan Pisang Nugget, karena usaha ini hanya membutuhkan modal yang tidak terlalu besar tetapi cukup menjanjikan.

1.2. Lingkungan Pasar

Menurut Rambat Lupiyoadi (2001). Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang dibedakan menurut kebutuhan dilihat dari lingkungan pasarnya, Pisang Nugget adalah suatu jenis makanan ringan yang sangat banyak dijual di pinggir-pinggir jalan dan disekitaran kampus. Namun, kami membuat usaha ini terlihat berbeda dengan usaha pesaing dengan memunculkan

ide-ide kreatif untuk berani tampil beda. Kami berencana akan berjualan dengan memberikan topping yang lebih banyak dari usaha pesaing dan gerobak akan didesain dengan semenarik mungkin supaya pelanggan bisa mendapat kenyamanan sembari menunggu pesanan. Selain itu kami juga akan membuka cabang-cabang Pisang Nugget lainnya di daerah Solo dan di beberapa daerah kampus atau sekolah yang banyak kalangan anak muda.

1.3. Lingkungan Pemasaran

Suatu usaha pasti membutuhkan suatu pemasaran, maka dari itu kami memasarkan Pisang Nugget kami melalui sosial media yaitu melalui FB, Instagram, WhatsApp, Line dan Twitter. Selain menggunakan sosial media kami juga memberikan promo diskon dan promo buy one get one bagi yang membeli langsung di kedai kami.

Analisis SWOT

a. Strength (Kekuatan)

- Menjual produk untuk semua kalangan (anak-anak, remaja dan orang tua)
- Memiliki keunikan rasa dari Pisang Nugget yang pernah ada, karena topping melimpah dan berbagai macam
- Baik bagi kesehatan, karena kandungan yang terdapat dalam buah pisang itu sendiri
- Cocok untuk teman santai atau mengerjakan tugas

b. Weakness (Kelemahan)

- Mudah untuk dibuat sendiri, sehingga orang memilih untuk membuatnya sendiri
- Cara pembuatannya juga terbilang sangat mudah di tiru

c. Opportunity (Peluang/kesempatan)

- Mudah dalam pemasaran, karena banyak orang yang tertarik kepada makanan sehat yang berbasis buah-buahan
- Alat dan bahan mudah di temukan, sehingga tidak kesulitan dalam pembuatan cemilan Pisang Nugget ini
- Modal yang dibutuhkan tidak besar, sehingga mampu memproduksi terus-menerus
- Harga terjangkau

d. Threat (Hambatan)

- Jika terdapat pesaing yang membuat produk sama seperti kami
- Pesaing menambah varian topping yang sulit
- Melakukan strategi pemasaran yang lebih kompetitif

2. Metodologi

Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif dengan melakukan observasi. Dalam metode ini kami melakukan observasi terhadap usaha Pisang Nugget yang sudah ada di daerah Solo, observasi ini dilakukan saat dimana usaha tersebut sudah dibuka atau sudah ada beberapa yang membeli produk Pisang Nugget. Usaha ini ditujukan pada kaum muda khususnya mahasiswa, maka dari itu kami membuka usaha ini disekitaran kampus daerah Solo atau dengan online seperti di sosial media Facebook, Instagram, WhatsApp, dll. Teknik pengumpulan datanya kami melakukan wawancara langsung terhadap pemilik usaha Pisang Nugget.

3. Hasil dan Pembahasan

Perhitungan Kelayakan Bisnis

Modal Usaha

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Per Unit (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan Per Bulan
----	-------------	--------	---------------------	------------------	-----------------------	----------------------

1 Peralatan						
	Kompor gas	1	200.000	200.000	10	20.000
	Gas	1	20.000	20.000	10	2.000
	Baskom Plastik	3	10.000	30.000	6	5.000
	Wajan	1	80.000	80.000	10	8.000
	Susuk / Spatula	1	15.000	15.000	10	1.500
	Talenan	2	17.500	35.000	10	3.500
	Pisau	2	15.000	30.000	12	2.500
	Parutan Keju	1	15.000	15.000	6	2.500
	Kardus	60	500	30.000	1	30.000
	Jumlah			455.000		75.000
2 Bahan						
	Pisang	4 sisir	15.000	60.000	2	30.000
	Telur	2 kg	27.000	54.000	2	27.000
	Tepung Parnir	1 kg	20.000	20.000	2	10.000
	Tepung Terigu	1 kg	6.000	12.000	2	6.000
	Minyak Goreng	2 Liter	20.000	40.000	2	20.000
	Susu	2 kaleng	7.500	15.000	3	5.000
	Keju	1 batang	20.000	20.000	2	10.000
	Coklat	1 batang	18.000	18.000	3	6.000
	Selai strawberry	1 bks	14.000	14.000	2	7.000
	Selai Mocca	1 bks	12.000	12.000	3	4.000
	Toping coffee	1 botol	12.000	12.000	3	4.000
	Toping Green tea	1 botol	15.000	15.000	3	5.000
	Toping Vanilla	1 botol	14.000	14.000	2	7.000
	Jumlah			306.000		141.000
	Jumlah 1+2			761.000		216.000

Modal kerja

1. Biaya Tidak Tetap (BTT)		
a. Pembelian bahan makanan	306.000	
b. Pembelian sabun cuci piring	200.000	
c. Pembelian alat masak (peralatan)	<u>455.000</u>	
	Jumlah BTT	961.000
2. Biaya Tetap (BT)		
a. Sewa tempat	3.000.000	250.000
b. Setting tempat	1.500.000	125.000
c. Upah dan Gaji Tenaga		
1. Pemilik	200.000	
2. Capster 2 orang	<u>150.000</u>	
		350.000
d. Biaya Operasional lain		
1. Biaya persiapan	200.000	
2. Biaya transportasi	150.000	
3. Biaya lain-lain (Umum)	<u>100.000</u>	

e. Biaya Penyusutan	450.000	
	216.000	
		Jumlah BT
		1.391.000
Jumlah (MK)		2.352.000

Perhitungan Kelayakan usaha, BEP dan ROI	
a) Modal Investasi (MI)	761.000
b) Modal Kerja (MK)	
1. Biaya tidak tetap (BTT)	961.000
2. Biaya tetap (BT)	1.391.000
c) Modal usaha (MU) = MI + MK	3.113.000
d) Asumsi pisang nugget 10@12.000 x 30 (S)	3.600.000
e) Laba usaha = S – MK	1.248.000
$\text{Presentase (X\%)} = \frac{\text{Laba usaha}}{\text{(MU)}} \times 100\%$ $= \frac{1.248.000}{3.113.000} \times 100\% = 40\%$	
f) BEP (Break Event Point)	
$\text{BEP} = \frac{\text{BT}}{1 - \frac{\text{S}}{\text{S}}}} = \frac{\text{BT} \times \text{S}}{\text{S} - \text{BTT}} = \frac{1.391.000 \times 3.600.000}{3.600.000 - 961.000} = 1.897.536$	
g) Kelayakan usaha	
1. Ditinjau dari BEP	
Hasil penjualan (S) > BEP	
= 3.600.000 > 1.897.536	
2. (X%) > Bunga deposito Bank + risiko (2% + 5%)	
= 40% > 7%	
Hasilnya Layak, Untuk dijalankan	
h) ROI (Return of Investation)	
$\text{ROI} = \frac{\text{Laba} + \text{Penyusutan}}{\text{Total Investasi}} \times 100\%$ $= \frac{1.248.000 + 216.000}{761.000} \times 100\% = 192\%$	
$\text{Waktu balik modal} = \frac{1}{\text{ROI}} = 0,005 \text{ tahun}$	

Hasil dari penelitian ini adalah studi kelayakan bisnis yang kami pilih layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih besar lagi. Karena dari hasil perhitungan kelayakan bisnis di atas bahwa nilai hasil penjualan lebih besar dari Break Event Point (BEP) yaitu 3.600.000 > 1.897.536 dan nilai presentase nya lebih besar dari Bunga Deposito dan risiko yaitu 40% > 7. Dengan nilai Return of Investation (ROI) yaitu 192%, jadi waktu balik modal nya kurang lebih selama 0,005 tahun.

4. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Dari pembahasan mengenai Studi Kelayakan Bisnis Pisang Nugget Topping Kekinian di Daerah Solo dapat disimpulkan bahwa :

1. Usaha yang dijalankan tertuju pada kalangan anak muda yaitu anak sekolah dan mahasiswa
2. Usaha ini layak untuk dijalankan karena dari hasil perhitungan kelayakan bisnis pisang nugget bahwa nilai hasil penjualan lebih besar dari Break Event Point (BEP) yaitu $3.600.000 > 1.897.536$

Saran

Dalam penulisan artikel ini kami menyadari bahwa dalam penulisan artikel ini masih banyak kekurangan baik itu dalam penulisan kalimat, pemilihan kata, materi yang kami tulis ataupun yang lainnya. Kami sangat berterimakasih jika ada saran dan kritik yang disampaikan untuk membuat artikel kami menjadi lebih baik. Demikian artikel ini kami buat, semoga dapat bermanfaat untuk menjadi acuan dan bahan pembelajaran dalam mempertimbangkan mendirikan usaha. Terima kasih

Daftar Pustaka

- Kasmir dan Jakfar (2012), *Study Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Fajar Interpratama Off set.
Umar Husein (2007), *Studi Kelayakan Bisnis*, PT SUN, Jakarta
Z Heflin Frinces. (2004). *Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis*. Darussalam. Yogyakarta
Lupiyoadi, R., *Manajemen Pemasaran Jasa*, Penerbit, Salemba Empat , Jakarta, 2004
Tjiptono, Fandy. (2008). *Strategi Pemasaran*. Edisi Tiga. Yogyakarta: Andi Offset.
Dan Gregorius Chandra. (2012). *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Andi.
Assauri, Sofjan. (1999). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.