

## Studi Kelayakan Bisnis Angkringan Seblak Prasmanan di Boyolali

Fakhry Adam Prayogo<sup>1</sup>, Hesti Agusti Anita Sari<sup>2</sup>, Lista Trya Deo Damayanti<sup>3</sup>,  
Muhammad Habib<sup>4</sup>

S1-Manajemen, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta  
Jl. Pinang Raya, NO.97 Jati, Cemani, Grogol, Sukoharjo, 57552  
Telp (0271) 7470050  
E-mail: 190414012@fhb.udb.ac.id

### Abstrak

Pada saat ingin mendirikan suatu bisnis pasti akan ada hambatan, oleh karena itu perlu dilandasi dengan Studi Kelayakan Bisnis untuk terhindar dari kegagalan dan resiko yang mungkin bisa terjadi. Studi ini di latar belakang oleh pembangunan bisnis Angkringan Seblak di Boyolali. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui gambaran layak atau tidaknya bisnis ini dijalankan. Metode penelitian ini menggunakan perhitungan Break Event Point (BEP) dan juga Return On Investment (ROI). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan karena ditinjau dari hasil *Break Event Point* menunjukkan hasil penjualan (S) > BEP dengan jumlah nilai penjualan Rp 16.800.000 lebih besar dari *Break Event Point* Rp 11.338.498,59. Selanjutnya untuk perhitungan *Return On Investment* (ROI), menunjukkan hasil sebesar 74,2% dengan waktu balik modal selama 1,3 tahun. Maka dapat disimpulkan secara keseluruhan usaha bisnis Angkringan Seblak Prasmanan di Boyolali layak untuk dijalankan.

*Kata Kunci: Studi Kelayakan, Bisnis Seblak, Break Event Point*

### Abstract

*When you want to set up a business there will definitely be obstacles, therefore it needs to be based on a Business Feasibility Study to avoid failures and risks that might occur. This study is motivated by the development of the Seblak Angkringan business in Boyolali. The purpose of this research is to find out whether or not this business is feasible. This research method uses the calculation of Break Even Point (BEP) and also Return On Investment (ROI). The results of this study indicate that this business is feasible to run because in terms of the results of the Break Event Point it shows sales results (S) > BEP with a total sales value of IDR 16,800,000 greater than the Break Event Point of IDR 11,338,498.59. Furthermore, for the calculation of Return On Investment (ROI), it shows a result of 74.2% with a payback period of 1.3 years. So it can be concluded that overall the Angkringan Seblak Buffet business in Boyolali is feasible to run.*

*Keywords: Feasibility Study, Seblak Business, Break Event Point*

## 1. Pendahuluan

### 1.1 Latar Belakang

Makanan khas merupakan bagian dari wujud budaya yang berciri kedaerahan yang mencerminkan potensi alam daerah masing-masing. Maka terciptalah makanan di Indonesia yang beragam jenis, rasa dan bahan rempahnya, (Marwanti, 2000). Makanan juga dapat menjadi bagian dari kebudayaan yang mencirikan identitas suatu bangsa dan atau suatu daerah yang diciptakan oleh sekelompok manusia didaerahnya. Berdasarkan hal tersebut maka makanan sendiri dapat

disebut sebagai makanan tradisional karena diciptakan disuatu daerah tertentu. Salah satu makanan tradisional yang sudah terkenal dikalangan masyarakat adalah Seblak yaitu makanan khas atau kuliner Kota Bandung (Andayani, 2006). Seblak adalah salah satu makanan Indonesia, yang umumnya adalah makanan khas dari Bandung Jawa Barat yang bercita rasa gurih dan pedas, yang terbuat dari kerupuk basah yang dimasak dengan sayuran dan sumber protein seperti telur, ayam, atau olahan daging sapi, dan dengan bumbu yang di racik menggunakan ciri khas kencur. Seblak memiliki berbagai macam menu yaitu, seblak basah, seblak lembab dan seblak kering. Menu merupakan salah satu susunan daftar pada makanan yang sudah tersusun dengan harga yang sangat menarik, agar konsumen tertarik dengan menu yang ditawarkan. Menu yang di sediakan sangatlah bervariasi di antaranya yakni seblak mie komplit, seblak cekeker kerupuk, seblak mie, seblak kerupuk, seblak cuanki. Keunikan pada seblak prasmanan Boyolali ini memiliki cita rasa khas tersendiri salah satu menu yaitu seblak jamur enoki.

Seblak merupakan salah satu jajanan kuliner atau disebut dengan makanan pengganti masa luang yang sangat di minati oleh generasi muda salah satunya pada remaja perempuan maupun laki-laki. Kepuasan konsumen merupakan suatu rasa suka atau kecewa ketika muncul dalam hal membandingkan sebuah kinerja atau hasil yang diharapkan (kolter, 2016). Kepuasan konsumen dikatakan dapat memuaskan konsumen dengan hasil kinerja yang di harapkan konsumen akan merasa puas dan senang. Hal ini yang membuat konsumen membeli suatu produk secara berulang-ulang kali. Jika sebuah kinerja ini tidak sesuai dengan harapan konsumen, maka akan menyebabkan konsumen tidak merasa puas dan pada akhirnya konsumen tidak berkunjung kembali. Menurut Nitisetmito dan Burhan (1995), Studi Kelayakan Bisnis merupakan suatu metode penjajagan dari suatu gagasan usaha tentang kemungkinan layak atau tidaknya gagasan usaha tersebut dilaksanakan. Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan, maka penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul "Studi Kelayakan Bisnis Angkringan Seblak Prasmanan di Boyolali"

## **1.2 Tinjauan Pustaka**

### **1.2.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kajian ilmu yang menilai pengerjaan suatu bisnis untuk dilihat layak atau tidak layak (*feasible or infeasible*) dilaksanakan dengan menempatkan ukuran-ukuran baik secara kualitatif dan kuantitatif yang akhirnya terangkum dalam sebuah rekomendasi (Fahmi, 2014). Aspek sumber daya manusia dimaksudkan untuk membantu pihak perusahaan untuk menyediakan dan mendefinisikan kebutuhan tenaga kerja dengan kualitas dan kuantitas yang diperlukan. Jika suatu usaha tidak memiliki kelayakan dalam aspek manajemen sumber daya manusia dapat berakibat fatal pada usaha tersebut karena perencanaan tenaga kerja yang buruk dapat menghambat proses dalam mencapai tujuan perusahaan. (Aditya, dkk, 2014).

### **1.2.2 Aspek Pemasaran**

Untuk melakukan analisis aspek pasar dan pemasaran dilakukan analisis data kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan kondisi pasar dan strategi pemasaran yang akan dijalankan berupa keinginan konsumen sedangkan analisis kuantitatif menggunakan analisis permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) untuk menentukan besarnya permintaan dan penawaran produk yang dihasilkan. Analisa kuantitatif adalah analisis statistik untuk memproyeksikan besarnya permintaan. *Matriks House of Quality* dapat diketahui beberapa atribut atau alternatif seperti keinginan

konsumen, kebutuhan konsumen, hubungan keduanya dan lainnya yang satu dengan yang lain saling berhubungan untuk memberikan kontribusi untuk penelitian pengembangan produk ( Imam Djati, 2003 ).

### **1.2.3 Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia**

Marwansyah (2014) berpendapat bahwa manajemen sumber daya manusia dapat diartikan sebagai pendayagunaan sumber daya manusia di dalam organisasi, yang dilakukan melalui fungsi-fungsi perencanaan sumber daya manusia, rekrutmen dan seleksi, pengembangan sumber daya manusia, perencanaan dan pengembangan karir, pemberian kompensasi dan kesejahteraan, keselamatan dan kesehatan kerja, dan hubungan industrial.

### **1.2.4 Aspek Hukum**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), untuk memulai studi kelayakan suatu usaha pada umumnya dimulai dari aspek hukum, walaupun banyak pula yang melakukan aspek lain. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki.

### **1.2.5 Aspek Teknis dan Operasi**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003) secara umum ada beberapa hal yang harus dicapai dalam penilaian aspek teknis/operasi yaitu agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat, agar perusahaan dapat menentukan layout yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga dapat memberikan efisiensi dan agar perusahaan bisa menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya.

## **2 Metodologi**

Metode Penelitian ini menggunakan perhitungan *Break Event Point* (BEP) dan *Return On Investment* (ROI), *Break even point* adalah posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan atau *revenue* (penghasilan) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Sedangkan menurut Fahmi (2012) *Return On Investment* (ROI) adalah melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan.

## **3 Hasil dan Pembahasan**

### **3.1 Analisis Kelayakan Usaha**

#### **1. Aspek Pemasaran**

Miratia Afriani (2022) saat melakukan penelitian dengan tanya jawab mendapatkan presentase sebesar 86% menyatakan bahwa rata-rata generasi anak muda saat ini seblak sangat diminati, maka dari itu potensi pasar untuk makanan seblak di kota Boyolali sangat baik karena banyaknya minat konsumen. Angkringan Prasmanan menggunakan strategi pemasaran diberbagai platform sosial media dan endorsement ke influencer yang ada di kota Boyolali.

## 2. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Perencanaan tenaga kerja dilakukan dengan tugas menganalisis jumlah tenaga kerja berdasarkan deskripsi pekerjaan dan spesifikasi pekerjaan sehingga perusahaan bisa mendapatkan tenaga kerja dengan kuantitas dan kualitas yang sesuai.

## 3. Aspek Hukum

Usaha Seblak Angkringan Prasmanan merupakan usaha individu sehingga seluruh modal usaha tersebut dikelola oleh pemilik usaha itu sendiri. Pendirian usaha Seblak Angkringan Prasmanan dilakukan setelah mendapat perijinan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan pemerintah kota Boyolali.

## 4. Aspek teknis dan operasi

Lokasi dimana bisnis akan dijalankan sesuai dengan Penentuan lokasi bisnis menggunakan beberapa variabel-variabel yaitu daya beli, ketersediaan bahan mentah, letak pasar, ketersediaan sumber energi dan air, ketersediaan tenaga kerja, ketersediaan fasilitas transportasi, ketersediaan fasilitas kesehatan. Analisis fasilitas lokasi dilakukan menggunakan metode faktor rating. Berdasarkan analisis dengan menggunakan metode faktor rating, maka lokasi bisnis terpilih yaitu daerah Simpang Lima Boyolali dengan score tertinggi. Lokasi usaha sangat diperhatikan sesuai dengan target konsumennya. Target konsumen yaitu segala kalangan dengan berbagai tingkat ekonomi.

### 3.2 Perhitungan BEP dan ROI

#### 1. Modal Investasi (MI)

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Per unit (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan per Bulan
1.	Meubel					
	a. Gerobak	1	1.200.000	1.200.000	36	33.400
	b. Meja Kursi	4	400.000	1.600.000	36	44.400
	c. Tenda	1	1.500.000	1.500.000	24	62.500
	d. Etalase	1	150.000	150.000	36	4.200
	e. Meja Kompor	1	200.000	200.000	36	5.600

	Jumlah			4.650.000		87.600
<b>2.</b>	<b>Perkakas Peralatan</b>					
	a. Kompor	1	250.000	250.000	24	10.500
	b. Wajan	2	100.000	200.000	24	8.400
	c. Pisau	2	20.000	40.000	12	3.400
	d. Mangkok	24	5.000	120.000	24	5.000
	e. Gelas	24	7.000	168.000	24	7.000
	f. Sendok	36	2.000	72.000	24	3.000
	g. Garpu	36	2.000	72.000	24	3.000
	h. Spatula	2	8.000	16.000	12	1.400
	i. Termos	1	200.000	200.000	36	5.600
	j. Nampan	10	6.000	60.000	24	2.500
	k. Prasmanan Set	15	40.000	600.000	36	1.700
	l. Capitan	8	6.000	48.000	12	4.000
	Jumlah			1.846.000		55.000
	Jumlah 1 + 2			6.496.000		143.100

Dari hasil perhitungan di atas menunjukkan total pengeluaran untuk jenis Meubel senilai Rp 4.650.000, kemudian penyusutan perbulan Rp 87.600. untuk biaya Perkakas memerlukan biaya sebesar Rp1.846.000 dan biaya penyusutan senilai Rp 55.000. Dengan jumlah keseluruhan tersebut biaya Meubel dan Perkakas Peralatan menjadi senilai Rp 6.496.000 dan biaya penyusutan sejumlah Rp 143.100 per bulan.

## 2. Modal Kerja (MK)

### A. Biaya Tidak Tetap ( BTT)

a. Alat Tulis Kantor			30.000
b. Bahan Pembersih			30.000
c. Pembelian Bahan Seblak			
• Sosis	4Kg	25.000	100.000
• Krupuk	5 Kg 4 Kg	20.000	100.000
• Sawi	1 Dus 1	11.000	44.000
• Mie	Krat 3Kg	88.000	88.000

• Telur	2,5Kg	350.000	350.000
• Bakso	3Kg	45.000	135.000
• Ceker	1Dus	12.000	30.000
• Makroni	1.5Kg	16.000	48.000
• Jamur Enoki	2 kg	1,5	250.000
• Dumpling	1,5 kg	1,5	60.000
• Fish Roll	150p	cs	90.000
• Baso Ikan	1 kg	64.000	128.000
• Otak-Otak	30	62.000	93.000
• Cuanki	pcs	64.000	96.000
• Crabs Stick		237	35.500
• Rempah-Rempah		80.000	80.000
• Teh		450.000	450.000
		3.400	102.000
d. Pembelian Gas	6 tabung	19.000	114.000
Jumlah			2.393.500

Dari hasil perhitungan modal biaya tidak tetap diatas menghasilkan biaya senilai Rp 2.393.500

#### B. Biaya Tetap (BT)

a. Sewa Tempat		300.000
b. Upah & Gaji		4.500.000
• Pemilik	150.000	4.200.000
• Karyawan 2 Orang	30.000	
c. Biaya Operasional		
• Biaya Transportasi	150.000	
• Biaya Listrik	50.000	
• Biaya Air	180.000	
• Biaya Lain-Lain	300.000	
		580.000
		9.580.000
d. Biaya Penyusutan		143.000

Jumlah BT	9.723.100	
Jumlah MK	12.116.600	

Dari Hasil perhitungan diatas dapat di simpulkan total dari Biaya Tetap Rp 9.732.100 dan Modal Kerja sejumlah Rp 12.116.600.

### 3.Perhitungan Kelayakan Usaha BEP & ROI

a. Modal Investasi (MI)		6.496.000
b. Modal Kerja (MK)		
• Biaya Tidak Tetap (BTT)		2.393.500
• Biaya Tetap (BT)		9.723.100
c. Modal Usaha (MU) = MI + MK		18.612.600
d.Asumsi Pelanggan 35 @ 16.000 X 30 (S)		16.800.000
e.Laba Usaha = S – MK		4.683.400
• Presentase (X%)	$= \frac{4.683.400}{18.612.600} \times 100\%$	
	$= 25,1 \%$	

#### f. BEP ( Break Event Point)

$$\text{BEP} = \frac{\text{BT} \times \text{S}}{\text{S} - \text{BTT}} = \frac{9.732.100 \times 16.800.000}{16.800.000 - 2.393.000}$$

$$= \frac{163.348.080.000.000}{14.406.500}$$

$$= 11.338.498,59$$

#### g.Kelayakan Usaha

- Ditinjau dari BEP  
Hasil Penjualan (S) > BEP
- (X%) > Bunga Deposito Bank + Risiko ( 2% +5%)  
Hasilnya LAYAK untuk di jalankan

#### h.ROI ( Return On Investment)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba} + \text{Penyusutan}}{\text{Total Investasi}} \times 100\%$$

$$\text{ROI} = \frac{4.683.400 + 193.100}{6.496.000}$$

$$= 74,2 \%$$

$$\text{Waktu balik modal} = \frac{1}{0,742} = 1,3 \text{ Tahun}$$

#### 4 Kesimpulan dan Saran

##### a. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan dari *Break Event Point* menunjukkan nilai BEP sebesar Rp 11.338.498,59,-, nilai presentase penjualan 25,1% > bunga deposito bank+resiko (2%+5%), dan nilai *Return On Investment* sebesar 74,2% dengan waktu balik modal 1,3 tahun. Dari hasil Analisis Aspek Pemasaran , Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia , Aspek Hukum , Aspek Teknis dan Operasi tersebut menyatakan bahwa kelayakan usaha pada bisnis Angkringan Seblak Prasmanan layak untuk dijalankan.

##### b. Saran

Menurut Hasil dari Analisis Studi Kelayakan Bisnis Seblak Angkringan Prasmanan di Boyolali yang akan dijalankan , maka saran yang dapat diusulkan adalah :

1. Usaha Seblak Angkringan Prasmanan di Boyolali diharapkan dapat segera dijalankan , karena dari hasil Analisis Studi Kelayakan Bisnis diatas sangat layak untuk didirikan.
2. Diharapkan mampu bersaing dan selalu konsisten untuk memenuhi kepuasan konsumen agar dapat menghasilkan Prospek yang baik .
3. Usaha Seblak Angkringan Prasmanan di Boyolali harus terus meningkatkan promosi penjualan baik melalui sosial media atau secara langsung , agar produknya semakin dikenal oleh konsumen .

#### Daftar Pustaka

- Aditya, B. (n.d.). Analisis Kelayakan Usaha Lemari / Rak Simple and Easy Delivery di Kecamatan Cikarang. Online Institut Tekhnolgi Nasional.
- Andayani, R. (n.d.). "*Makanan Tradisional Masyarakat Betawi*" dalam Ani Rostiyati dan Toto Sucipto, *Budaya Masyarakat Betawi*. Bandung: Balai Kajian Sejarah dan Nilai Tradisional.
- Fahmi, I. (2012). Analisis Kinerja Keuangan. *Bandung: Alfabeta*.
- Fuad, M. (2006). Pengantar Bisnis . Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kasmir, J. (2012). Studi Kelayakan Bisnis. In *Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana.
- Kotler, P. a. (2016). Marketing Manajemen. *15th Edition, Parson Education , Inc .*
- Marwansyah. (2014). *Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi Kedua*. Bandung: Alfabeta.
- Marwati. (2000). *Pengetahuan Masakan Indonesia*. Yogyakarta: Adicita Karya Nusa .
- Widodo, I. D. (2003). Perencanaan dan Perkembangan Produk (Product Planning and Design). Yogyakarta: UII Pres Indonesia.