

Studi Kelayakan Bisnis Pada Bisnis Donut House

Afifah Ayu Wulandari¹, Retno Nurjanah²

Program Studi S1 Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bnagsa
Surakarta

Jl. Bhayangkara No.55, Tipes, Kec.Serengan, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57154
HP 085869373433

E-mail: 190101128@fikom.udb.ac.id

Abstrak

Donut House adalah usaha yang memproduksi makanan atau jajanan donat dengan konsep terkini yang mengikuti perkembangan zaman. Penerapan konsep era sekarang ini terlihat pada proses pelayanan dari awal hingga pelayanan selesai. Ide usaha ini dilatarbelakangi oleh pemilik usaha pada saat pandemi. Target usaha ini ialah kalangan mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Berdasarkan analisa kelayakan usaha, Apabila hasil penjualan (S) lebih besar dari hasil BEP, diketahui bahwa (S) = 5.200.000 dan hasil dari BEP = 330.430, sehingga usaha Donut House ini layak untuk dijalankan karena sudah memenuhi uji kelayakan bisnis. Jadi presentase hasil lebih besar dari deposito bank dan resiko, maka usaha ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Donut, Teknologi, Donut House..

Abstract

Donut House is a business that produces donut food or snacks with the latest concepts that keep up with the times. The application of the concept of the current era can be seen in the service process from start to finish. The background for this business idea was the business owner during the pandemic. The target of this business is people ranging from children to adults. Based on the business feasibility analysis, if the sales results (S) are greater than the BEP results, it is known that (S) = 5,200,000 and the results from BEP = 330,430, so the Donut House business is feasible to run because it has fulfilled the business feasibility test. So the percentage of results is greater than bank deposits and risks, so this business is feasible to run.

Keywords: Donut, Technology, Donut House..

1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi dan industri membawa dampak bagi kehidupan manusia terutama pada dunia usaha saat ini. Di samping itu, banyaknya usaha bermunculan baik perusahaan kecil maupun besar berdampak pada persaingan yang ketat antar perusahaan, terutama persaingan yang berasal dari perusahaan sejenis. Salah satu yang dianggap cukup ramai dalam persaingan yang semakin ketat ini adalah bisnis di bidang makanan. Padatnya aktivitas di zaman modern dewasa ini menyebabkan kebanyakan orang tidak mempunyai banyak waktu luang untuk mempersiapkan sendiri makanan di rumah dan cenderung ingin menikmati makanan yang siap saji. Bisnis ini cukup menjanjikan karena kebutuhan utama yang harus dipenuhi setiap orang adalah makanan. Salah satu perkembangan zaman era globalisasi saat ini sangat mendorong masyarakat untuk kreatif dalam mengolah bahan makanan. Contohnya adalah

meningkatnya minat masyarakat untuk memulai usaha / bisnis UKM (Usaha Kecil dan Menengah) dalam bidang makanan.

Bisnis kuliner memang tak ada matinya. Setiap hari ada saja kreasi baru di dunia kuliner yang membuat masyarakat tergiur untuk mencicipinya. Banyak pula kalangan masyarakat yang gemar berwisata kuliner untuk mencicipi ragam kuliner unik khas Indonesia. Bisnis kuliner boleh dikatakan sebagai bisnis yang gampang-gampang susah. Modal yang relatif kecil dan diiringi dengan inovasi yang kreatif bukan mustahil menjadi langkah awal kesuksesan bisnis kuliner (Anonim(a), 2015).

Donat merupakan salah satu makanan selingan atau kudapan yang cukup populer di Indonesia. Donat adalah jenis roti yang proses memasaknya dengan cara digoreng dan memiliki bentuk khas dengan lubang di tengah seperti cincin atau berbentuk bola (Subagjo, 2007). Donat merupakan suatu jenis olahan bahan makanan yang terbuat dari bahan dasar terigu dan bentuknya bulat, olahan makanan ini sangat dikenal di masyarakat baik untuk dikonsumsi anak-anak maupun dewasa..

Adapun perumusan masalah dari penelitian ini adalah : 1) Bagaimana kelayakan bisnis pada usaha donat?

Tujuan penelitian ini adalah untuk : 1) Untuk mengetahui kelayakan bisnis pada usaha donat.

2. Metodologi

Penelitian ini dilakukan di Kota Karanganyar yaitu pada Usaha Donut House. Yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah pemilik atau pendiri dari usaha donat tersebut. Penelitian ini menggunakan populasi menjadi sebagai seluruh sampel penelitian.

Sumber data dalam penelitian ini meliputi data primer yang berasal dari penyebaran kuesioner kepada responden yaitu pengusaha Usaha Donut House. Dalam hal ini, data primer yang digunakan adalah hasil jawaban responden atas kuesioner yang dibagikan. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari instansi-instansi yang terkait dengan studi kepustakaan terhadap bahan-bahan publikasi secara resmi, buku-buku, majalah, serta laporan lain yang berhubungan dengan penelitian.

Teknik pengumpulan data yaitu dengan melakukan penelitian di lapangan dengan menggunakan kuisisioner dan pengamatan langsung atau observasi terhadap responden.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Aspek Produksi

3.1.1 Bahan Baku Produksi

Usaha yang saya jalankan ini berupa pembuatan distribusi dan penjualan “DONAT”.

Dalam proses produksi ini membutuhkan bahan, antara lain :

1. Tepung Terigu
2. Telur
3. Mentega
4. Gula Pasir
5. Ragi + SP
6. Garam

7. Air Mineral

3.1.2 Peralatan

Peralatan adalah alat yang digunakan untuk memproduksi produk yang saya produksi. Berikut adalah beberapa peralatan yang saya butuhkan dalam memproduksi donat :

- a. Kompor Gas
- b. Panci dan Pengaduk
- c. Cetakan donat beraneka bentuk
- d. Plastik mika atau plastik bening
- e. Label
- f. Nampan atau Loyang

3.1.3 Proses Produksi

Berikut ini saya akan menguraikan proses produksi pembuatan dan penjualan DONAT :
Pembuatan serta kemasan sebagai berikut :

1. Campur tepung terigu, ragi instan, sp, dan gula pasir. Aduk rata. Tambahkan telur dan air sedikit-sedikit sambil diuleni sampai kalis. Masukkan margarin dan garam. Uleni sampai elastis. Diamkan 15 menit.
2. Kempiskan adonan. Timbang masing-masing 40 gram. Bulatkan dan diamkan 10 menit.
3. Pipihkan adonan dan lubangi tengahnya. Letakkan diloyang yang ditabur tepung terigu. Diamkan 30 menit sampai mengembang.
4. Goreng dalam minyak padat yang sudah dipanaskan sampai matang. Angkat dan tiriskan
5. Celup ke coklat masak pekat leleh. Tabur meises.

Tahap selanjutnya yaitu kemasan, cara mengemas Donat sangat mudah, Donat yang telah di celup ke coklat masak pekat leleh dan di taburi meises dimasukkan kedalam plastik kemasan lalu yang sudah diberi logo.

3.2 Aspek Keuangan

3.2.1 Modal Investasi (MI)

Modal yang dikeluarkan oleh pemilik untuk membuka usahanya yaitu modal sendiri. Modal sendiri yaitu modal yang diperoleh dari pemilik usaha.

Tabel 3.1 Modal Investasi

No.	Nama	Jumlah	Harga Per Unit Rp.	Total Harga Rp.	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan Per Bulan
1.	Perkakas dan peralatan : a) Kompor gas b) Panic / wajan c) Wadah d) Pengaduk	1	365.000	365.000	36	14.380
2.	Mebel dan perlengkapan : a) Meja-kursi b) Etalase c) Peralatan tambahan	1	1.192.000	1.192.000	36	23.840
Jumlah			1.557.000	1.557.000		38.220

3.2.2 Modal Kerja (MK)

1. Biaya Tidak Tetap (BTT)	
a. Pembelian bahan makanan	206.900
b. Pembelian topping	300.000
Jumlah BTT	506.900
2. Biaya Tetap (BT)	
a. Pembayaran gaji sendiri (per bulan)	100.000
b. Pembayaran gaji pembantu (per bulan)	50.000
c. Biaya persiapan	50.000
d. Biaya transportasi (per bulan)	50.000
e. Penyusutan	38.220
f. Lain-lain (umum)	20.000
Jumlah BT	298.220
Jumlah MK	805.120

3.2.3 Perhitungan Kelayakan Usaha, BEP, dan ROI

a. Modal Investasi (MI)	1.557.000
b. Modal Kerja (MK)	
1. Biaya tidak tetap (BTT)	506.900
2. Biaya tetap (BT)	298.220
c. Modal Usaha (MU) = MI + MK	2.362.120
d. Asumsi penjualan produk (S)	5.200.000
e. Laba Usaha = S-MK	5.119.880

$$\text{Presentase (X\%)} = \frac{\text{lab a usaha}}{(\text{MU})} \times 100\% = 22,05\%$$

- f. BEP (break event point)

$$\text{BEP} = \frac{\text{BT} \times \text{S}}{\text{S} - \text{BTT}} = 330.430$$

- g. Kelayakan usaha

Apabila hasil penjualan (S) lebih besar dari hasil BEP, diketahui bahwa (S) = 5.200.000 dan hasil dari BEP = 330.430, sehingga hasil dari usaha (S) lebih besar dari hasil BEP.

Jadi dari hasil tinjauan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa usaha Donut House LAYAK untuk dijalankan karena sudah memenuhi uji kelayakan usaha yang dihitung menggunakan rumus diatas.

- h. ROI (return of investation)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba} + \text{penyusutan}}{\text{Total investasi}} \times 100\% = 0,39 \text{ tahun}$$

= 4 bulan

Jadi dilihat dari hasil diatas maka untuk mencapai waktu balik modal membutuhkan waktu 4 bulan lamanya untuk balik modal.

4. Kesimpulan

4.1 Kesimpulan

Usaha donat “Donut House”

Berdasarkan hasil dari analisis kelayakan usaha yang dilakukan dengan Metode BEP(Break Event Point) diperoleh hasil perhitungan Usaha Rumah Donat Apabila hasil penjualan (S) lebih besar dari hasil BEP, diketahui bahwa (S) = 5.200.000 dan hasil dari BEP = 330.430, sehingga usaha Donut House ini layak untuk dijalankan karena sudah memenuhi uji kelayakan bisnis. Perhitungan Nilai Kelayakan Usaha menunjukkan hasil penjualan lebih besar dari nilai BEP maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa Rumah Donat LAYAK untuk dijalankan. Serta hasil dari perhitungan ROI menunjukkan tingkat seberapa efektif usaha mempengaruhi dana dalam tanam modal berupa investasi balik modal dalam kurun waktu 0,39 tahun.

Daftar Pustaka

- Yusuf, D. N., & Qomariyah, S. N. (2021). Kelayakan Usaha UMKM dengan pendekatan Finansial (Studi Kasus di Brother Farming Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang. Jurnal SIMAGRI, 1(02), 112-120.
- Winanti Pupa Arum, Sudarma Widjaya, L. M. (2017). Kelayakan Usaha Dan Nilai Tambah Agroindustri Tempe. Agribisnis,5(2), 171-178.
- Nasir Tamara, 2011, Peluang Bisnis Iklan di Media Digital, Rabu, 30 November 2022, <https://www.antarnews.com/berita/259517/bagaimana-peluang-bisnis-iklan-di-media-digital->
- Okefine, 2017, Usaha Biro Iklan, 30 November 2022, <https://economy.okezone.com/read/2017/08/18/320/1758307/mau-usaha-biro-iklan-cara-ini-akan-bikin-bisnis-anda-sukses>
- M. Fadli S, 2021, Teknik teknik fotografi, 30 November 2022, <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13875/Fotografi-Bukan-Sekedar-Cekrek.html>
- Redaksi bisnis ukm, 2010, peluang publisher iklan, 30 November 2022, <https://bisnisukm.com/peluang-sukses-menjadi-publisher-iklan.html>