

## Analisis Kelayakan Bisnis UMKM “Peyek Mbok Tun”

Hartanto,

Manajemen, Fakultas Hukum Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta  
Jl. Ki Mangun Sarkoro No.20, Nusukan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah  
Telp. 0271-710552  
Email : [Hitento89@gmail.com](mailto:Hitento89@gmail.com)

### Abstrak

*Studi kelayakan bisnis dapat digunakan untuk mendapatkan gambaran apakah suatu perusahaan yang ada atau yang akan datang layak untuk dijalankan. Penelitian bertujuan sebagai tolak ukur apakah bisnis “Peyek Mbok Tun” sudah dikatakan layak atau tidak untuk dijalankan. Terdapat beberapa aspek yang digunakan untuk menilai kelayakan bisnis tersebut. Evaluasi tersebut mengevaluasi hasil kelayakan perusahaan berdasarkan beberapa aspek. Diantaranya adalah aspek pasar & pemasaran, aspek lokasi & produksi, aspek struktur manajemen, dan aspek finansial.*

*Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah memakai rumus analisis biaya, hasil dan laba. sedang dalam proses menghitung kelayakan usaha tersebut menggunakan rumus Return On Investment (ROI), Revenue Cost Ratio (R/C), Break Even Point (BEP). Hasil dari penelitian tersebut menemukan bahwa bisnis “Peyek Mbok Tun” dapat dikatakan layak untuk dijalankan dan memiliki prospek bisnis yang sangat baik untuk berkembang karena dari penelitian ini memperoleh rata-rata keuntungan bisnis “Peyek Mbok Tun” yakni Rp. 4.954.165/bulan. Sedangkan perhitungan kelayakan bisnis adalah R/C 1,49, ROI 49,3 %, BEP Produksi 2010 pcs, BEP Harga Rp. 100.460*

**Kata Kunci :** Kelayakan Usaha, Peyek, Bisnis

### Abstract

*A business feasibility study can be used to get an idea of whether an existing or future company is worth running. The research aims to be a benchmark for whether the "Peyek Mbok Tun" business is said to be worth running or not. There are several aspects used to assess the feasibility of the business. This evaluation evaluates the company's feasibility results based on several aspects. Among them are market & marketing aspects, location & production aspects, management structure aspects, and financial aspects.*

*The data analysis method used in this research is the cost, results and profit analysis formula. is in the process of calculating the feasibility of the business using the Return On Investment (ROI), Revenue Cost Ratio (R/C), Break Even Point (BEP) formula. The results of this research found that the "Peyek Mbok Tun" business can be said to be feasible to run and has very good business prospects for development because from this research the average profit of the "Peyek Mbok Tun" business was Rp. 4,954,165/month. Meanwhile, the business feasibility calculation is R/C 1.49, ROI 49.3%, BEP Production 2010 pcs, BEP Price Rp. 100,460*

**Keywords:** Business Feasibility, Peyek, Business

## 1. Pendahuluan

Perekonomian merupakan prioritas utama bagi setiap negara. Membangun perekonomian yang kuat memerlukan pertimbangan segala upaya. Salah satunya adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian negara. UMKM juga memainkan peran penting di berbagai negara yang berupaya meningkatkan perekonomiannya untuk mengurangi kemiskinan, pengangguran, lapangan kerja, dan pemerataan pendapatan. Pengusaha harus cukup pintar untuk mengenali peluang di lingkungan mereka dan memanfaatkan peluang tersebut dengan cara yang berbeda. Salah satunya adalah menciptakan produk bernilai tambah yang menarik dan diminati konsumen serta mendorong mereka untuk membelinya. Lingkungan kewirausahaan penuh dengan peluang bisnis yang dapat Anda manfaatkan sebagai sebuah perusahaan. Salah satunya adalah bisnis memasak. Usaha yang ada sekarang ini sudah terbilang banyak dan beraneka ragam usaha yang berkembang, jumlah penduduk yang terus bertambah, perekonomian yang semakin sulit dan lapangan kerja yang peluangnya semakin sedikit, membuat penduduk semakin banyak pengangguran. Dengan membuka usaha seperti berdagang menjual barang langsung kepada konsumen, terutama bagi masyarakat pedesaan dalam hal ini banyak sekali keuntungannya ketika membuka ataupun mau menjual berupa makanan ringan seperti salah satunya Rempeyek Kacang.

Rempeyek disukai hampir semua kalangan mulai dari anak – anak hingga orang dewasa. Rempeyek atau peyek adalah sejenis makanan pelengkap yang juga bisa dijadikan sebagai salah satu pilihan camilan di waktu senggang. Rempeyek dibuat dengan mencampurkan tepung beras dengan air untuk membuat adonan, kemudian menambahkan bumbu seperti garam, rempah-rempah, bawang putih, dan kemiri sebelum digoreng. Rempeyek merupakan hidangan menggugah selera dengan tekstur yang renyah. Rempeyek banyak dijumpai dengan menggunakan pengisi kacang tanah, kacang hijau, ebi, dan lainnya. Rempeyek selain mempunyai tekstur yang renyah dan gurih biasanya juga mempunyai harga yang cukup terjangkau.

## 2. Metode Penelitian

Metode penelitian deskriptif digunakan dalam penelitian ini. Metode penelitian deskriptif dalam proses pengumpulan datanya dilakukan melalui observasi dan memuat deskripsi kelayakan pada berbagai aspek spesifik perusahaan atau perusahaan yang diteliti. Ada 5 aspek yang digunakan yaitu aspek pasar & pemasaran, teknik & teknologi, manajemen, finansial. Rumus analisis biaya, pendapatan dan keuntungan juga digunakan pada penelitian ini sebagai metode analisisnya. Revenue Cost Ratio (R/C), Break Even Point (BEP) dan Return On Investment (ROI) adalah rumus yang digunakan untuk mengitung suatu kelayakan bisnis.

## 3. Hasil Dan Pembahasan

### 3.1 Konsep Usaha “Peyek Mbok Tun”.

Rempeyek Usaha ini berdiri secara spontan, karena tidak ada penetapan tanggal maupun bulan. Peyek ini sebelumnya usaha milik Ibu Mertua, Saya dan istri hanya meneruskan berhubung ibu juga sudah semakin menua. Sebelum berdirinya, Usaha ini hanya memproduksi rempeyek jika ada pesanan saja. Namun seiring berjalannya waktu, banyak konsumen yang berharap rempeyek ini bisa diberi nama dan dipatenkan. Akhirnya pada sekitar tahun 2022, Kami mematenkan dan memberi nama rempeyek ini dengan sebutan “Peyek Mbok Tun”. Di beri nama tersebut karena di produksi ala rumahan yang sederhana dan lezat, oleh mbok Tun dengan perlengkapan usaha yang cukup sederhana untuk digunakan. Rempeyek kacang ini pun bisa dijual di beberapa rumah makan atau warung. Adapun visi dari usaha kuliner ini yaitu “Menjadi sebuah Usaha yang ternama dan mengutamakan kualitas rasa dan kepercayaan konsumen.”. Sedangkan untuk Misinya adalah (1) Melestarikan makan ringan khas Indonesia. (2) Menjaga kualitas rasa dengan memastikan proses produksi. (3) Mengutamakan kepuasan konsumen dengan prinsip konsumen adalah

raja. (4) Membangun dan mengembangkan system kerjasama yang kuat yang saling menguntungkan demi terwujudnya kemakmuran dan keberkahan bersama.

### **3.2 Aspek-Aspek Analisis Kelayakan Usaha**

Dalam Kajian ini memperhitungkan beberapa aspek penting kelayakan bisnis. Syarat-syarat usaha yang akan dilakukan disesuaikan dengan variabel-variabel tertentu yang berkaitan dengan aspek kelayakan usaha.

### **3.3 Aspek Pasar dan Pemasaran**

Pasar dan Pemasaran juga mempengaruhi perkembangan suatu usaha.

#### **Kebutuhan Konsumen**

Konsumen sangat penting dalam pemasaran karena mereka memberikan dasar dalam mengevaluasi produk yang dijual dan dipasarkan. Masukan kritik dan saran konsumen mengenai kualitas makanan “Peyek Mbok Tun” merupakan data yang dapat dipakai sebagai evaluasi aspek pasar pada produk bisnis makanan yaitu “Peyek Mbok Tun”. Uji respon konsumen yang baik adalah dengan menyelidiki tanggapan konsumen terhadap beberapa poin penting mengenai kualitas, harga, rasa, warna, kemasan, dan faktor lokasi strategis yang mendukung strategi pemasaran “Peyek Mbok Tun” menggunakan pendapat yang di terima dari pelanggan sebagai referensi untuk perbaikan di masa depan.

#### **Analisis Pasar**

Prospek usaha rempeyek sangat cerah dan menguntungkan. Dimana melalui bisnis rempeyek dapat mendatangkan keuntungan besar. Bisnis olahan rempeyek memiliki prospek sangat bagus dalam jangka ke depan. Usaha rempeyek yang sejak dahulu tumbuh hingga sekarang masih berkembang juga tak pernah sepi akan konsumen.

Beberapa aspek pemasaran yang digunakan yaitu memasarkan usaha di berbagai media sosial seperti Whatapps dan memperkenalkan kepada semua orang supaya peyek yang dibuat bisa lebih diminati dan dikenal oleh seluruh orang atau masyarakat. agar proses pemasaran dapat berjalan dengan lancar maka perlu memperhatikan produk, harga, lokasi, cara periklanan, dan lain-lain, agar konsumen tertarik dan mendapat dukungan untuk pengembangan lebih lanjut.

### **3.4 Aspek Lokasi dan Produksi**

#### **Lokasi**

“Peyek Mbok Tun” berlokasi di Gabungan Tanon Sragen, Usaha rumahan ini dekat pasar Gabungan yang ramai setiap harinya, Deretan kios membujur dari barat ke timur di pasar Gabungan Tanon Sragen. Pasar yang memiliki lebih dari 70 kios tersebut dikelola Pemerintah Desa (Pemdes) Gabungan.

Lokasi pasar itu berada berdekatan dengan simpang empat Gabungan, Jalan milik provinsi tersebut ke barat tembus hingga Gemolong, Sumberlawang, bahkan sampai ke Kabupaten Semarang, Salatiga, dan Grobogan. Sementara jalur ke utara dari persimpangan itu menghubungkan ke Kecamatan Mondokan, Sukodono, hingga ke wilayah Grobogan. Kemudian arah selatan dari perempatan itu menghubungkan ke Kecamatan Plupuh, Masaran, hingga Solo.

#### **Peralatan Produksi**

Kompor	Wadah
Gas LPG	Telenan
Penggorengan	Alat lain-lain
Pisau	
Saringan	
Spatula	
Panci	

### Peralatan Produksi

Tepung Beras  
Santan  
Daun Jeruk  
Kacang  
Kapur Sirih  
Kemiri  
Bawang Putih  
Ketumbar  
Kencur  
Kaldu Bubuk  
Garam  
Bahan Lainnya

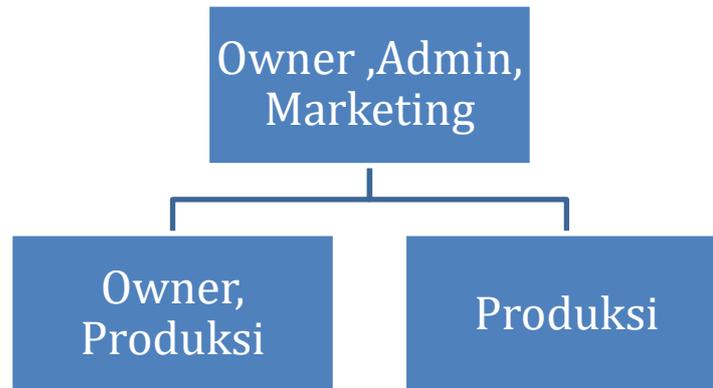
### Proses Produksi



**Gambar. I. Alur Proses Pembuatan “Peyek Mbok Tun”**

### 3.5 Analisis Aspek Manajemen dan Organisasi

Analisis ini digunakan sebagai pengetahuan suatu penjabaran dari struktur organisasi, deskripsi jabatan, agar usaha yang dijalankan selalu terarah dan berjalan sesuai yang diinginkan. Usaha “Peyek Mbok Tun” ini masih sangat sederhana yang terdapat beberapa personil pada teamnya yakni 3 orang.



**Gambar. II.** Struktur Organisasi “Peyek Mbok Tun”

### 3.6 Aspek Finansial

Analisis finansial digunakan dalam penelitian ini yang berguna dalam kelayakan bisnis sehingga dapat diketahui apakah bisnis “Peyek Mbok Tun” ini sudah layak secara finansial atau belum layak. Aspek finansial yang teliti meliputi :

#### Modal Investasi

Merupakan suatu perencanaan dengan mempertimbangkan terhadap beberapa faktor atau aspek yang menghasilkan keuntungan dari adanya investasi.

**Tabel I.** Total Modal Investasi

<i>Peralatan</i>	<i>Qty</i>	<i>Harga (Rp)</i>
<i>Kompor</i>	<i>1 Unit</i>	<i>600.000</i>
<i>Gas LPG</i>	<i>2 Tabung</i>	<i>100.000</i>
<i>Penggorengan</i>	<i>2 Unit</i>	<i>300.000</i>
<i>Pisau</i>	<i>2 Unit</i>	<i>100.000</i>
<i>Saringan</i>	<i>2 Unit</i>	<i>50.000</i>
<i>Spatula</i>	<i>2 Unit</i>	<i>50.000</i>
<i>Panci</i>	<i>2 Unit</i>	<i>200.000</i>
<i>Wadah</i>	<i>5 Unit</i>	<i>150.000</i>
<i>Telenan</i>	<i>3 Unit</i>	<i>100.000</i>
<i>Alat lain-lain</i>		<i>200.000</i>
<b><i>Total Investasi</i></b>		<b><i>1.850.000</i></b>

#### Biaya Tetap

Biaya tetap yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap pada kisaran volume kegiatan tertentu dan tergantung macam kegiatan usahanya. Biaya tetap dalam “Peyek Mbok Tun” adalah biaya penyusutan peralatan.

**Tabel II.** Total Biaya Tetap

<i>Peralatan</i>	<i>Penyusutan/Bln</i>	<i>Harga(Rp)</i>	<i>Nilai(Rp)</i>
<i>Peny. Kompor</i>	<i>12</i>	<i>600.000</i>	<i>50.000</i>
<i>Peny. Gas LPG</i>	<i>12</i>	<i>100.000</i>	<i>8.333</i>
<i>Peny. Wajan</i>	<i>12</i>	<i>200.000</i>	<i>16.667</i>

<i>Peny. Pisau</i>	12	100.000	8.333
<i>Peny. Saringan</i>	12	50.000	4.167
<i>Peny. Spatula</i>	12	50.000	4.167
<i>Peny. Panci</i>	12	200.000	16.667
<i>Peny. Wadah</i>	12	150.000	12.500
<i>Peny. Telenan</i>	12	100.000	8.333
<i>Peny. Peralatan Tambahan Lain2</i>	12	200.000	16.667
<b>Total Peny Biaya Tetap</b>			<b>145.835</b>
<i>Gaji Karyawan(per bulan)</i>			2.340.000
	<b>Total Biaya Tetap</b>		<b>Rp. 2.485.835</b>

Disimpulkan dari Tabel II diatas yang dikeluarkan pada biaya tetap berupa jumlah penyusutan peralatan yaitu Rp. 2.485.835,- perbulan

### Biaya Variable

Biaya variabel adalah biaya yang besarnya berubah sebanding dengan perubahan jumlah aktivitas. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku dan biaya lain-lain Perincian dan perhitungan average biaya variabel yang dipakai oleh bisnis “Peyek Mbok Tun” , dapat diperhatikan pada tabel 3 dibawah ini:

**Tabel III.** Jumlah Biaya Variabel bisnis Rempyek “Peyek Mbok Tun”

<b>Nama Barang</b>	<b>Harga (Rp)</b>	<b>Perhitungan Per Bulan</b>	<b>Nilai</b>
<i>Tepung Beras</i>	50.000	30	1.500.000
<i>Santan</i>	25.000	30	750.000
<i>Daun Jeruk</i>	10.000	30	300.000
<i>Kacang</i>	50.000	30	1.500.000
<i>Kapur Sirih</i>	7.000	30	210.000
<i>Kemiri</i>	10.000	30	300.000
<i>Bawang Putih</i>	20.000	30	600.000
<i>Ketumbar</i>	10.000	30	300.000
<i>Kencur</i>	5.000	30	150.000
<i>Kaldu Bubuk</i>	10.000	30	300.000
<i>Garam</i>	5.000	30	150.000
<i>Bahan Lainnya</i>	10.000	30	300.000
<i>Label</i>	5.000	30	150.000
<i>Kemasan</i>	7.000	30	210.000
<i>Sabun Cuci</i>	500	30	15.000
<i>Gas 3 kg</i>	20.000	30	600.000
<i>Listrik</i>	7.500	30	225.000
<b>Total Biaya Variabel</b>			<b>Rp. 7.560.000</b>

Dari tabel diatas bisa dilihat bahwa rincian biaya variabel yang digunakan sebesar Rp.7.560.000,- per bulan.

### Total Biaya

Total biaya yaitu jumlah menyeluruh dari biaya yang mencakup pada biaya variabel dan biaya tetap. Setiap bisnis mempunyai jumlah biayanya tidak sama, dimana besarnya total biaya pada bisnis ditetapkan terhadap besarnya biaya variabel dan biaya tetap yang digunakan dibisnis “Peyek Mbok Tun” yang menjadi objek pada penelitian ini.

**Tabel IV.** Perincian penggunaan Total Biaya “Peyek Mbok Tun”

<i>Uraian Biaya</i>	<i>Jumlah Biaya/Bln</i>
<i>Total biaya tetap</i>	<i>2.485.835</i>
<i>Rata – rata total biaya variabel</i>	<i>7.560.000</i>
<i>Total Biaya Operasional</i>	<i>Rp. 10.045.835,-</i>

### Analisis Pendapatan pada Bisnis “Peyek Mbok Tun”

Pendapatan ialah jumlah nilai pada produk yang perjualkan pada tempo waktu yang ditentukan lalu dikali oleh harga jual. Usaha “Peyek Mbok Tun” menargetkan penjualan per hari yaitu 100pcs dan dijual Rp. 5.000/pcs

**Tabel V.** Perincian Pendapatan Usaha per Bulan

<i>Estimasi Target Penjualan/Hari</i>		<i>Harga Jual/pcs</i>
<i>100 pcs</i>	<i>x 30</i>	<i>5.000</i>
<i>Total Pendapatan/Bln</i>		<i>Rp. 15.000.000</i>

### Analisis Keuntungan

Keuntungan merupakan hasil pengurangan jumlah pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan pada bisnis “Peyek Mbok Tun”, Sebuah bisnis dapat dikatakan untung apabila jumlah pengeluaran lebih kecil dibandingkan jumlah pendapatan yang diperoleh. Rincian laba yang diperoleh pada bisnis “Peyek Mbok Tun” dapat dilihat pada tabel dibawah :

**Tabel VI.** Perincian Keuntungan Usaha per Bulan

<i>Uraian</i>	<i>Jumlah</i>
<i>Total Pendapatan (TR)</i>	<i>15.000.000</i>
<i>Total Biaya (TC)</i>	<i>10.045.835</i>
<i>Keuntungan rata-tata/Bln</i>	<i>Rp. 4.954.165</i>

**Analisis  
Kelayakan  
Break Event  
Point**

BEP merupakan kondisi stagnan, yaitu disaat perusahaan tidak menghasilkan laba/keuntungan dan tidak juga mengalami kerugian.

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi (pcs)} &= \text{Total Biaya} / \text{Harga Jual} \\ &= 10.045.835 / 5.000 \\ &= 2010 \text{ pcs} \\ &= 2010 / 100 = 20 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga (Rp)} &= \text{Total Biaya} / \text{Jumlah Produksi} \\ &= 10.045.835 / 100 \\ &= \text{Rp. } 100.460 \\ &= \text{Rp. } 100.460 / \text{Rp. } 5.000 = 20 \text{ hari} \end{aligned}$$

**Return On Investment (ROI)**

Return On Investment (ROI) adalah suatu analisis yang dapat melihat seberapa banyak labayang bisa diterima dari total modal yang investasikan pada suatu usaha.

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \text{Laba Usaha} / \text{Modal Usaha} \times 100\% \\ &= 4.954.165 / 10.045.835 \times 100 \% \\ &= 49,3 \% \end{aligned}$$

**Revenue Cost Ratio**

Merupakan suatu hipotesis analisa kelayakan dengan perbandingan antara jumlah pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan.

$$\begin{aligned} \text{Revenue Cost Ratio (R/C)} &= \text{TR} / \text{TC} \\ &= 15.000.000 / 10.045.835 \\ &= 1.49 \end{aligned}$$

Berdasarkan pemaparan diatas, bisa disimpulkan bahwa bisnis Peyek Mbok Tun” hasilnya menguntungkan dan layak sebagai usaha yang dijalankan. Karena memiliki hasil angka 1,49 > 1 yang didapat dari perbandingan jumlah pendapatan lebih besar dari total biaya yakni lebih dari satu. Dengan kata lain nilai R/C sebesar 1,49 bermakna, untuk setiap Rp. 100 biaya yang dikeluarkan, maka menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 1,49.

**4. Kesimpulan dan Saran**

Bisnis “Peyek Mbok Tun” menunjukkan kalau bisnis ini menghasilkan dengan total keuntungan sebanyak Rp. 4.954.165. Dari akumulasi BEP didapatkan BEP produksi ialah 2010 pcs, BEP harga Rp. 100.460, dengan nilai ROI diperoleh 49,3 % dan nilai R/C sebesar 1,49 sehingga bisa disimpulkan kalau bisnis “Peyek Mbok Tun” layak untuk dijalankan.

### Daftar Pustaka

- Asnidar, Asnidar, and Asrida Asrida. "Analisis Kelayakan Usaha Home Industry Kerupuk Opak di Desa Paloh Meunasah Dayah Kecamatan Muara Satu Kabupaten Aceh Utara." *Jurnal Sains Pertanian* 1.2 (2017): 210854.
- Belajar bersama (2018) Makalah Rempeyek Kacang (Cara pembuatan rempeyek kacang).
- Di akses pada tanggal 15 November 2023  
<http://hasmabaubau.blogspot.com/2018/02/makalah-rempeyek-kacang-cara-pembuatan.html>
- Kasmir & Jakfar. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Depok: Kencana.
- Nitisemito, Alex S., Umar Burhan, 2009, *Wawasan Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Rahmadani, Siti. *Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan*. Diss. Universitas Pasir Pengaraian, 2020.
- Sukainah, W, E, 2020. *Analisis Kelayakan Usaha Pengembangan Agroindustri di koperasi Anika Usaha, Desa Aengdake Bluto, Sumenep*. Universitas Jember, Lumajang
- Sulasih, Sulasih, et al. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yayasan Kita Menulis, 2021 Husen Sobana, H. Dadang. "Studi kelayakan bisnis." (2018).
- Sulastri, L. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis untuk Wirausaha*. LGM-LaGood's Publishing.
- Suliyanto., 2010, *Studi Kelayakan Bisnis : Pendekatan Praktis*, Andi, Yogyakarta.
- Umar, H., 2007, *Studi Kelayakan Bisnis (Edisi 3 Revisi)*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.