

Analisis Kelayakan Usaha Zero Cal

Arlen Aditya Santoso^{1*}, Alfa'uzun Nisak², Tomy Rizky Izzalqurny³
^{1,2,3}Universitas Negeri Malang

[*arlen.aditya.2004226@students.um.ac.id](mailto:arlen.aditya.2004226@students.um.ac.id)

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini yaitu ingin menunjukkan kelayakan bisnis dari bisnis makanan salad buah sehat yang dikembangkan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif, metode kuantitatif menggunakan analisis aspek keuangan dengan menggunakan perhitungan rasio keuangan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), dan *Break Even Point* (BEP). Sedangkan untuk metode kualitatif menggunakan analisis aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek lingkungan. Hasil dari penilaian ini adalah terciptanya usaha Salad Buah "Zero Cal" yang dinilai layak berdasarkan aspek keuangan serta aspek pasar dan pemasaran.

Kata Kunci : aspek, industri pangan, *mixed method*, rasio, studi kelayakan bisnis

ABSTRACT

The purpose of this research is to show the business feasibility of a healthy fruit salad food business developed by students of the Faculty of Economics, State University of Malang. This research uses qualitative and quantitative methods, quantitative methods use financial aspect analysis using the calculation of financial ratios of Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI), and Break Even Point (BEP). Meanwhile, the qualitative method uses analysis of market and marketing aspects, legal aspects, technical and technological aspects, management and human resources aspects, and environmental aspects. The result of this research is the creation of a "Zero Cal" Fruit Salad business which is considered feasible based on financial aspects as well as market and marketing aspects.

Keywords : aspects, food industry, mixed method, ratio, business feasibility study.

PENDAHULUAN

Bisnis kuliner dari zaman dahulu sampai sekarang merupakan suatu peluang bisnis yang masih menjanjikan, meskipun dalam kondisi pandemi ataupun disaat yang normal tetap menjadi salah satu peluang bisnis yang menjanjikan. Pandemi COVID-19 telah banyak merubah pola hidup bahkan aktivitas masyarakat di dalam rumah. Hal – hal seperti memakai masker, mencuci tangan, dan menjaga jarak atau yang kita kenal sebagai gerakan 3M sekarang adalah kegiatan mutlak yang wajib kita terapkan dalam keseharian kita selama masa pandemi. Akan tetapi, hal tersebut masih belum cukup untuk memerangi virus COVID-19, diperlukan juga pola makan yang sehat untuk mendapatkan imunitas yang baik agar terhindar dari paparan virus COVID-19.

Dalam hal ini, banyak orang yang bersaing untuk mencari hal-hal baru dan juga inovatif untuk menyajikan makanan yang mampu menarik perhatian dan minat dari konsumen yang menjadi target. Untuk menjaga imunitas tubuh tetap kuat, Anda perlu mengonsumsi makanan bergizi seimbang. Namun, utamakan makanan yang mengandung protein, vitamin, mineral, dan antioksidan. Aneka

makanan sehat yang bisa anda pilih antara lain adalah buah, sayuran, ikan, telur, susu, biji-bijian, serta kacang-kacangan, seperti kacang hijau, edamame, dan kedelai. Makanan lain, seperti seafood, keju, dan yoghurt, juga baik dikonsumsi untuk memperkuat daya tahan tubuh (dr. Kevin Adrian, 2021)

Oleh karena banyaknya masyarakat yang sudah menyadari akan pentingnya menjaga pola hidup sehat, hal itu membuat bisnis makanan sehat semakin dilirik banyak pelaku usaha maupun masyarakat luas. Bisnis makanan sehat sendiri sebenarnya telah ada sejak lama. Awalnya industri makanan sehat ini berkembang dikarenakan kebutuhan untuk dapat hidup sehat yang bertujuan supaya terhindar dari adanya penyakit. Akan tetapi di masa pandemi ini bisa dikatakan bahwa pola hidup sehat dapat dijadikan peluang bisnis yang sangat menguntungkan. Disamping menguntungkan juga dan menjanjikan.

Sebelum melakukan bisnis usaha perlu dilakukan studi kelayakan bisnis agar dapat diketahui apakah bisnis ini layak atau tidak untuk dijalankan. Dalam studi kelayakan bisnis terdapat beberapa hal yang harus dianalisis antara lain aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek manajemen sumberdaya manusia, aspek keuangan, aspek lingkungan industri, aspek yuridis, dan aspek lingkungan

KAJIAN PUSTAKA

Salah satu aktivitas usaha yang utama dalam menunjang perkembangan ekonomi adalah bisnis. Kata “bisnis” diambil dari bahasa Inggris “business”. Menurut Prof.L.R.Dicksee, bisnis adalah suatu bentuk aktivitas yang utamanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan bagi yang mengusahakan atau yang berkepentingan dalam terjadinya aktivitas tersebut. Sebelum menjalankan bisnis kita bisa menganalisis kelayakan dari bisnis yang kita punya. Studi kelayakan bisnis sudah menjadi tolak ukur yang berguna sebagai dasar penilaian keberhasilan suatu rencana bisnis seperti investor lembaga keuangan sebelum member dana atau modal. Dengan demikian, Studi kelayakan bisnis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan.

“Zero Cal” merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang makanan, khususnya makanan sehat. Visi dari usaha ini yaitu Memperkenalkan dan mempertahankan kualitas produk makanan sehat yang kami produksi yaitu salad buah yang mampu menjadi makanan yang berkualitas, menarik dan diterima oleh kalangan masyarakat sebagai makanan sehat. Sedangkan misi dari usaha ini yaitu mengutamakan kualitas dalam pelayanan, berorientasi kepada kepuasan konsumen, mengembangkan inovasi-inovasi baik dalam produk maupun pelayanan, memberikan peluang kerja bagi orang lain, dan mengembangkan usaha di beberapa tempat strategis lainnya untuk memperluas usaha.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini kamu menggunakan dua metode penelitian, yaitu metode kuantitatif dan metode kualitatif. Untuk metode kualitatif pada penelitian ini menggunakan beberapa aspek, seperti aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya manusia, hukum dan lingkungan. Jika metode kuantitatif, menggunakan aspek keuangan. Di dalam aspek keuangan berisi tentang *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), *profitability index* (PI) dan *break event point* (BEP). Objek dalam penelitian ini merupakan perusahaan rencana bisnis kami dalam bidang kuliner dengan nama Zero Cal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bagaimana kelayakan bisnis dari rencana bisnis Salad Buah “Zero Cal” untuk dijalankan kedepannya. Sebelum memulai usaha harus memiliki perencanaan yang matang agar usaha lancar dan mampu menarik banyak pembeli. Maka dari itu perusahaan melakukan analisis dari berbagai aspek.

Adapun hasil dan pembahasan terkait dengan penulisan artikel ini sebagai berikut :

Aspek Pasar dan Pemasaran

Bisnis salad buah ini mempunyai jangkauan pasar yang luas sekali, bisa dibuat offline atau online. Namun, kami memilih untuk berbisnis secara online saja dikarenakan agar modalnya lebih sedikit. Untuk menjual online kami menjual di berbagai marketplace seperti Tokopedia, Shopee, dan Tiktokshop, Selain di market place salad buah tersebut dijual lewat media sosial seperti Instagram dan Facebook. Lalu kami juga menggunakan Grab Food, GoFood, Shopee Food, dan juga Maxim Food. Untuk cara pemasaran produk salad buah ini yang menjadi fokus utama adalah promosi melalui media sosial. Segmentasi pasar dari produk ini adalah segmentasi Target dari produk salad buah “Zero Cal.” ini adalah segmen menengah keatas maupun menengah kebawah. Lalu yang menjadi target pasar adalah para pelajar SMP hingga SMA, mahasiswa, sampai masyarakat sekitar yang menginginkan hidup sehat.

Aspek Teknis dan Tekonolgi

Produksi akan kami buat di rumah sendiri dengan tempat pembelian persediaan yang terjangkau dekat dari lokasi. Lalu kami hanya menjual secara online, dijual pada Shopee, Shopee Food, Grab Food, Go Food. Lalu jika ada pemesanan dalam kota maka akan dikirim menggunakan ojek online. Produk kami cukup simple proses pembuatannya sehingga teknologi atau alat yang digunakan dalam kegiatan produksi yaitu teknologi sangat sederhana seperti pisau, parutan keju, dan sendok. Meskipun dengan teknologi yang sedikit itu sudah mampu untuk menghasilkan output yang banyak Kami juga menggunakan sarung tangan untuk menjaga kesterilan buah. Kemudian untuk mencatat alur penjualan dan pembelian disediakan sebuah komputer yang mendukung dan dalam upaya pemasaran disediakan motor. Lalu kami bisa memproduksi banyak produk tergantung pesanan dan kapasitas pabrik, serta modal usaha. Sebab proses produksinya juga manual. Untuk Kapasitas produksi perharinya kami buat maksimal 100 pesanan perhari.

Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Dalam mendirikan usaha “Zero Cal” ini mestinya dibutuhkan barang , keuangan, dan tenaga yang baik agar hasil yang diharapkan dapat dicapai. Sebelum melakukan proses produksi, perlu disampaikan bahwa kepemilikan usaha ini bersifat dua orang serta bentuk usaha kami adalah firma. Mengenai Bahan Produksi kami membelinya di Pasar Gadang tepatnya di Jl. Ps. Gadang, Gadang, Kec. Sukun, Kota Malang yang lokasinya dekat dengan lokasi produksi. Untuk Tenaga kerja dibutuhkan beberapa dengan jam kerja dari jam 07.30 – 18.00 dengan bagian tugas masing-masing. Bisnis ini dimiliki bersama 2 orang dengan system bagi modal. Manajemen sumber daya manusia didasari pada suatu konsep bahwa setiap karyawan adalah manusia, bukan mesin dan bukan semata menjadi sumber daya. Kualifikasi Sumber Daya Manusia Untuk dapat meningkatkan penjualan produk tenaga kerja yang dibutuhkan di “Zero Cal.” adalah orang-orang yang jujur, memiliki kemampuan dan niat kerja. Dalam menjalankan kegiatan usaha ini, kami memperkerjakan 1 tenaga kerja yang bertugas untuk membantu dalam kegiatan pembuatan salad buah dan juga bertanggung jawab atas ketersediaan bahan baku pembuatan salad buah. Dalam usaha peran pegawai sangatlah penting. Untuk itu, usaha “Zero Cal.” Melakukan perekrutan dengan cara promosi di social media. Untuk mengendalikan usaha, akan dilakukan rapat evaluasi perbulan yang akan dilakukan oleh semua anggota usaha yang meliputi pemilik dan pekerja.

Lalu juga terdapat evaluasi kinerja. Evaluasi kinerja adalah penilaian dan peninjauan berkala terhadap karyawan di tempat kerja. Umumnya, pimpinan akan melakukan evaluasi kinerja setiap tahun atau periode tertentu secara reguler. Evaluasi kinerja memungkinkan pemberi kerja untuk mengukur keberhasilan karyawan. Informasi yang dikumpulkan melalui evaluasi kinerja ini nantinya dapat membantu pengambilan keputusan terkait kenaikan gaji, promosi, dan pemutusan hubungan kerja. Dalam bisnis salad buah “Zero Cal” ini evaluasi kinerja yang dilakukan adalah memberikan saran dan kritik yang membangun kepada karyawan. Kalau karyawan yang bersangkutan mengikuti saran-saran tersebut, maka kinerja akan membaik pada penilaian berikutnya.

Aspek Hukum

Usaha “Zero Cal.” Didirikan dan dikelola bersama oleh dua orang dengan system bagi modal sehingga badan usaha kami adalah Firma. Untuk mendirikan firma dapat dilakukan dengan dua cara yaitu melalui akta resmi yang proses selanjutnya sampai di berita negara dan melalui akta dibawah tangan yaitu kesepakatan antara pihak pihak yang terlibat Untuk pertama usaha kami akan melakukan pembuatan akta dibawah tangan. Jika “Zero Cal. Sudah mulai berkembang maka kami akan membuat akta resmi. Kepemimpinan firma sepenuhnya ditangan pemilik. sekaligus segala resikonya. Proses pemotongan buah dilakukan di Rumah Produksi. Sedangkan untuk Proses pengemasan dilakukan di Stand dengan isian seperti umumnya atau sesuai pesanan pelanggan. Jika persediaan buah kupas habis maka akan diantar dari rumah produksi. Uang dari pelanggan selanjutnya diberikan ke bagian keuangan. Selanjutnya keuangan yang melakukan penjurnalan dan pemberian gaji diberikan oleh pemilik.

Aspek Lingkungan

Lingkungan yang akan dibuat sebagai tempat berjualan adalah tempat yang ramai, Secara garis besar bisnis “Zero Call” tidak memiliki pengaruh negative kepada lingkungan karena bisnis kami tidak menggunakan mesin yang menimbulkan polusi. Proses produksi juga menggunakan manual. Limbah yang berasal dari buah pun bisa diproses menjadi pupuk, sehingga tidak mengotori lingkungan. Lingkungan yang akan dibuat sebagai tempat berjualan adalah tempat yang ramai, Secara garis besar bisnis “Zero Call” tidak memiliki pengaruh negative kepada lingkungan karena bisnis kami tidak menggunakan mesin yang menimbulkan polusi. Proses produksi juga menggunakan manual. Limbah yang berasal dari buah pun bisa diproses menjadi pupuk, sehingga tidak mengotori lingkungan. Iklim di Malang ini cenderung dingin dan makanan yang hangat sangat cocok untuk lidah. Akan tetapi tidak menutup kemungkinan akan panas dan membutuhkan sesuatu yang dingin. Bisnis “Zero Call” menyajikan buah yang segar dengan saus mayo dan juga yogurt serta dengan taburan keju pasti akan mengundang pembeli untuk beli. Stand “Zero Cal.” Berada di teman krida yang tempatnya sangat ramai pengunjung.

Aspek Keuangan

Hasil dari analisis aspek keuangan dalam laba selama 3 tahun semakin meningkat.

Tahun 1 = Rp. 3.143.000

Tahun 2 = Rp. 6.660.000

Tahun 3 = Rp. 12.003.000

Lalu untuk Laporan Arus Kas selama 3 tahun sebagai berikut :

Bulan	Tahun Ke -
--------------	-------------------

	1	2	3
Januari	Rp 1,180,000	Rp 2,005,000	Rp 2,255,000
Februari	Rp 1,500,000	Rp 1,965,000	Rp 2,865,000
Maret	Rp 1,655,000	Rp 2,285,000	Rp 2,185,000
April	Rp 1,255,000	Rp 2,165,000	Rp 2,385,000
Mei	Rp 1,325,000	Rp 1,935,000	Rp 2,245,000
Juni	Rp 1,120,000	Rp 2,246,500	Rp 2,095,000
Juli	Rp 1,355,000	Rp 1,365,000	Rp 2,345,000
Agustus	Rp 1,695,000	Rp 2,265,500	Rp 2,655,000
September	Rp 2,255,000	Rp 2,165,000	Rp 2,985,000
Oktober	Rp 2,345,000	Rp 2,385,000	Rp 3,150,000
November	Rp 2,155,000	Rp 2,455,000	Rp 3,050,000
Desember	Rp 2,015,000	Rp 2,385,000	Rp 2,865,000
Total	Rp 19,855,000	Rp 25,622,000	Rp 31,080,000

Dari perhitungan yang sudah dilakukan, akan terjadi balik modal dalam 1 tahun lebih 4 bulan. Sedangkan IRR diperoleh sebesar 32%, IRR digunakan untuk mengevaluasi apakah akan melanjutkan proyek atau investasi dengan memprediksi tingkat pengembalian uang dari suatu investasi. Lalu untuk Net Present Valuenya sebesar Rp. 12.696.643. Sedangkan dari perhitungan diperoleh profitability index sebesar 3,72% berarti positif, menandakan proyek bisa atau layak diterima.

SIMPULAN

Bisnis “Zero Cal.” Adalah bisnis yang bergerak pada usaha makanan sehat yaitu salad buah. Bentuk badan usahanya adalah Firma karena dikelola oleh dua orang yang saling berbagi modal, keuntungan dan resiko usaha. Lokasi Produksi berada di Jl. Satsui Tubun (Green Living Residence E/8) Kebonsari–Kecamatan Sukun–Kota Malang–Jawa Timur. Produk salad buah ini hanya dipasarkan hanya melalui online. Kami akan merekrut 1 pekerja dengan klasifikasi yang sudah ditentukan. serta Dokumen legalitas usaha akan segera di proses secepatnya. Secara garis besar usha kami tidak akan merusak lingkungan karena tidak menggunakan mesin yang menimbulkan polusi, serta limbah dari buah-buahan akan bisa diproses menjadi pupuk alami dan tak berdampak buruk pada lingkungan. Lalu bisnis ini tidak mempunyai dampak negatif bagi lingkungan maupun masyarakat sekitar. Untuk payback periodnya 1 tahun lebih 4 bulan, net present value (NPV) Rp. 12.696.643, internal rate of returnnya (IRR) sebesar 32% dan profitability index sebesar 3,72 yang berarti bisnis layak untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

Faradiba, B., & Musmulyadi, M. (2020). ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA WARALABA DAN CITRA MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN “ALPOKATKOCOK DOUBIG” DI MAKASSAR. *PAY Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 2(2). <https://doi.org/10.46918/pay.v2i2.751>.

Ibrahim Jones dan Sewu Lindawaty, *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, (Bandung:PT Refika Aditama, 2007), hal. 25.

Karinov. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis: Tujuan dan Manfaatnya*. Karinov.Co.Id.

Nurmalina, R., Sarianti, T., & Karyadi, A. (2018). *Studi kelayakan bisnis*. PT Penerbit IPB Press.

Siahaan, S. D. N., & Hasibuan, N. I. (2021). ANALISIS KELAYAKAN BISNIS RESTORAN CHICKEN CRUSH TUASAN MEDAN. *Niagawan*, 10(2). <https://doi.org/10.24114/niaga.v10i2.24843>.