

Analisis Kelayakan Usaha pada Bisnis Chipskuy

Bayu Sugiyarti¹, Fina Hana Sajidah², Lurusati Putri Azzahra^{3*}, Tomy Rizky Izzalqurny⁴
^{1,2,3,4} Universitas Negeri Malang

[*lurusati.putri.1904226@students.um.ac.id](mailto:lurusati.putri.1904226@students.um.ac.id)

Abstrak

Sebagai negara yang beriklim tropis, Indonesia memiliki beragam sumber daya alam yang melimpah seperti buah-buahan dan umbi-umbian. Sumber daya tersebut dapat dijadikan *chips* yang digemari oleh masyarakat luas. Dengan adanya studi ini, peneliti ingin menganalisis apakah bisnis “Chipskuy” layak untuk dijalankan atau tidak. Metode yang digunakan dalam analisis kelayakan bisnis ini yaitu metode kuantitatif dan kualitatif. Dalam menganalisis aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, sumber daya manusia, hukum, dan lingkungan, peneliti menggunakan metode kualitatif. Sedangkan, metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan seperti analisis metode *Net Present Value*, *Payback Period*, *Profitability Index*, *Internal Rate of Return*, *Break Event Point*, dan proyeksi. Hasil yang diperoleh dari analisis tersebut yaitu bisnis “Chipskuy” layak untuk dijalankan bagi pemilik usaha karena memiliki manfaat baik di bidang finansial maupun sosial.

Kata Kunci: Umbi-umbian, Buah-buahan, Kripik, Bisnis, Kelayakan

Abstract

As a country with a tropical climate, Indonesia has a variety of abundant natural resources such as fruits and tubers. These resources can be used as chips that are favored by the wider community. With this study, researchers want to analyze whether the "Chipskuy" business is feasible or not. The methods used in this business feasibility analysis are quantitative and qualitative methods. In analyzing aspects of market and marketing, technical and technology, human resources, law, and environment, the researcher uses qualitative methods. Meanwhile, quantitative methods are used to analyze financial aspects such as the analysis of the Net Present Value, Payback Period, Profitability Index, Internal Rate of Return, Break Event Point, and projection methods. The results obtained from the analysis are that the "Chipskuy" business is feasible for business owners to run because it has benefits both in the financial and social fields.

Keywords: Tubers, Fruits, Chips, Business, Feasibility

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara beriklim tropis dengan sumber daya alam yang melimpah dan beraneka ragam, diantaranya yaitu pangan. Buah-buahan, ubi- ubian dan umbi-umbian termasuk bahan pangan yang mudah ditemui diberbagai daerah, khususnya daerah dataran tinggi. Buah dan ubi memiliki kandungan vitamin dan mineral yang penting bagi tubuh sebagai zat pengatur.

Buah memiliki kandungan air yang tinggi sehingga mudah mengalami pembusukan. Hal ini terjadi akibat terjadinya perombakan zat-zat nutrisi yang terkandung didalam buah dan ubian setelah dipanen petani. Dalam mengatasi permasalahan ini diperlukan inovasi pangan terhadap buah, ubi, dan umbi-umbian yang tidak tahan lama menjadi produk-produk olahan yang tahan lama dan memiliki nilai plus di mata masyarakat seperti olahan keripik (Wawolangi & Permatasari, 2021). Keripik merupakan olahan makanan dari buah dan umbi yang memiliki tekstur garing, ringan, dan renyah. Tingkat konsumsi olahan keripik di Indonesia tergolong tinggi. Hal ini dikarenakan olahan ini banyak digemari masyarakat Indonesia dari berbagai kalangan dan usia.

Dalam pengolahan buah dan umbi menjadi keripik bukanlah hal yang mudah. Kandungan air yang tinggi dalam buah dan ubian menyebabkan pengolahan keripik tidak dapat menggunakan cara penggorengan seperti pada umumnya. Sehingga diperlukan metode alternatif

yang tepat dalam menurunkan kadungan air dalam buah dan umbi yaitu dengan menggunakan Vacuum Frying Machine. Vacuum Frying Machine adalah mesin penggorengan dalam ruang hampa, sehingga hasil keripik akan lebih bagus, tetap cerah, tidak gosong serta kandungan vitamin tidak mudah rusak. Dengan menggunakan metode penggorengan vakum, warna dari bahan baku tidak akan berubah, ketahanan produk akan lebih kuat, produk akan memiliki rasa yang enak dan lebih renyah, dan tampilan dari produk yang dihasilkan akan lebih menarik (Herminingsih, 2018). Maka dari itu, kami memilih metode ini agar produk chipskuy memiliki kualitas yang terbaik.

KAJIAN PUSTAKA

Gambaran Usaha Chipskuy

Usaha keripik buah dan umbi memiliki peluang yang cukup tinggi dilihat dari tingkat konsumen dan ketersediaan bahan baku. Penyajian keripik yang terbilang beda dengan biasanya dapat menjadi produk yang bersaing dengan produk keripik yang lain.

“Chipskuy” adalah produk keripik buah pisang dan apel serta ubi yang memiliki rasa nikmat dengan manis asli buah dan ubi jalar, bertekstur renyah, garing, ringan, tidak berminyak dan terjangkau oleh semua kalangan. “Chipskuy” diproduksi dengan bahan yang fresh dan berkualitas dari para petani untuk tetap menjaga kandungan nutrisi yang baik bagi konsumen.

“Chipskuy” beroperasi produksi dikawasan kota Malang. Kota Malang dikenal dengan kota penghasil buah dan ubi yang baik sesuai dengan letaknya didaerah dataran tinggi. Hal ini memiliki dampak yang baik bagi proses produksi terkait ketersediaan bahan baku. Selain itu banyaknya tempat wisata dan pendidikan, menjadikan “Chipskuy” sebagai salah satu oleh-oleh khas daerah Malang. Kemasan “Chipskuy” yang menarik dan simple mudah dibawa kemana-mana cocok untuk teman perjalanan wisata maupun teman nongkrong dengan teman. Penawaran produk dilakukan dengan menggunakan berbagai media mulai dari media online seperti Instagram, Twitter, TikTok serta media offline seperti brosur. Pemasaran juga dilakukan dengan konsep konsinyasi pada toko-toko kuliner oleh-oleh. Selain itu, “Chipskuy” juga dapat dibeli secara online melalui aplikasi belanja seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada untuk kemudahan pelanggan diseluruh Indonesia.

Visi dan Misi Usaha Chipskuy

Agar usaha berjalan dengan baik dan sesuai dengan tujuan pemilik, visi dan misi harus dibentuk sejak awal pembuatan bisnis sebagai pedoman kegiatan usaha. Visi dari bisnis chipskuy ini yaitu dapat menjadi produsen keripik yang dapat menjual produk sesuai dengan selera konsumen serta menjadi usaha keripik buah dan ubi nomor 1 di Indonesia. Untuk mencapai visi tersebut, misi yang akan digunakan dalam aktivitas bisnis ini yaitu sebagai berikut:

1. Berorientasi pada kepuasan konsumen
2. Mengutamakan kualitas pelayanan terhadap konsumen.
3. Mengembangkan inovasi dan kreatifitas dalam pemberian pelayanan dan penjualan produk

Analisis Kelayakan Bisnis

Analisis atau studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan yang dilakukan dengan cara analisis mendalam mengenai suatu bisnis untuk mengetahui apakah bisnis tersebut layak atau

tidak untuk dijalankan lebih lanjut (Yanuar, 2016). Studi kelayakan bisnis sendiri memiliki beberapa tujuan dalam aktivitasnya, yaitu untuk menghindari adanya resiko terjadi kerugian, sebagai pedoman bagi pemilik untuk melakukan perencanaan, pengawasan, dan pengendalian (Sugiyanto et al., 2020). Analisis studi kelayakan dapat dilakukan sesuai aspek-aspek yang ada dalam bisnis, seperti, aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, sumber daya manusia, hukum, dan lingkungan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode kualitatif dan kuantitatif. Kami menggunakan kedua metode ini agar hasil yang dicapai dapat lebih maksimal sesuai dengan kebutuhan tiap aspeknya. Metode kualitatif digunakan pada saat menganalisis aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, sumber daya manusia, hukum, dan lingkungan. Sedangkan, metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan seperti analisis metode Net Present Value, Payback Period, Profitability Index, Internal Rate of Return, Break Event Point, dan proyeksi. Penelitian ini akan dilaksanakan pada usaha startup “Chipskuy” yang berlokasi di Kota Malang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. ASPEK PASAR & PEMASARAN

1.1 Aspek Pasar

a) Deskripsi Pasar

Berdasarkan luas wilayah kota Malang, olahan keripik di kota Malang memiliki wilayah pasar yang luas terutama untuk kawasan daerah tempat wisata. Tempat wisata kota Malang yang terbilang sangat banyak memberikan akses kemudahan distribusi produk keripik buah dan ubian sebagai produk buah tangan yang wajib dibawa oleh wisatawan. Selain distribusi di daerah pasar sekitar, olahan keripik daerah kota Malang memiliki penilaian yang baik diberbagai daerah yang menjadikan keripik kota Malang didistribusikan keluar daerah bahkan provinsi Jawa Timur.

Melihat luasnya daerah pemasaran terutama pasar tempat wisata menjadikan “Chipskuy” memiliki peluang yang tinggi dalam menarik hati konsumen. Salah satu pembeda yaitu olahan keripik di Kota Malang umumnya lebih berorientasi kepada 1 jenis keripik dalam setiap kemasannya. Selain itu, pengelolaan keripik di daerah Malang menggunakan Vacuum Frying cukup jarang ditemui menjadikan “Chipskuy” sebagai produk berdaya saing. Penilaian baik yang diterima oleh olahan keripik dari kota Malang akan mendorong meningkatkan permintaan penjualan produk seiring waktu dari berbagai daerah.

b) Analisis Permintaan Dulu dan Sekarang

Permintaan penjualan produksi keripik kota Malang diperkirakan dapat mencapai 1 ton perbulan dan terus bertambah seiring waktu. Melihat kemajuan teknologi saat ini menjadikan produk keripik lebih mudah dipasarkan dan dipromosikan diberbagai daerah hanya dengan menggunakan media sosial. Perkembangan tempat wisata sebagai lahan pasar penjualan keripik untuk oleh-oleh yang terus meningkat, menjadi salah satu faktor meningkatnya permintaan keripik buah dan ubian, karena dengan adanya tempat wisata yang

beragam maka jumlah wisatawan yang berkunjung ke kota Malang akan terus meningkat.

Namun di masa pandemi ini permintaan keripik melalui tempat wisata cukup menurun dikarenakan kurangnya pengunjung. Dalam mengikuti perkembangan persaingan agar dapat bersaing dengan produk lain untuk memenuhi permintaan. “Chipskuy” menawarkan produk melalui media sosial seperti twitter, instagram, shopee, Tokopedia, Lazada, dan tiktok untuk menjangkau konsumen terutama di masa pandemi ini.

c) Analisis Penawaran Dulu dan Sekarang

Melihat permintaan yang terus meningkat menjadikan persaingan dalam penawaran produk keripik semakin tinggi. Selain itu persaingan ini juga dapat dilihat dari persaingan harga yang ditawarkan sangat bervariasi. Mulai dari 20.000 hingga 25.000 untuk per 100 gram dan 45.000 hingga 60.000 untuk per 500 gram. Strategi pemasaran yang dilakukan pesaing yaitu dengan mengemas produk menggunakan kemasan aluminium besar sehingga menjadi pengecoh konsumen untuk membeli produk tersebut, dikarenakan anggapan isi produk yang banyak. Namun seiring berkembangnya waktu strategi ini mulai tidak berpengaruh bagi konsumen. Hal ini disebabkan, produk yang dijual kurang berkualitas, tidak dapat dilihat secara langsung, serta isi produk yang kadang tidak sesuai seperti sedikit alot, memiliki rasa hambar, dan isi produk sedikit.

Dalam menghadapi persaingan dalam penawaran tersebut “Chipskuy” menawarkan produk dengan mengambil kepercayaan konsumen atas produk yang dijual. Produk “Chipskuy” dijual dengan harga Rp 28.000 untuk per 250 gram. Produk dikemas dengan standing pouch dari nylon dengan ziplock di atasnya agar keripik dapat ditutup jika belum habis, tidak tumpah, tetap renyah dan dapat dikonsumsi lagi nantinya. Standing pouch ini juga dicetak full color dengan terdapat bagian yang bening sehingga produk dapat dilihat konsumen sebelum dibeli. Dengan penawaran harga yang terjangkau dan kemasan yang menarik serta menjadi kepercayaan konsumen. “Chipskuy” dapat melawan persaingan produk keripik di Malang.

d) Target Pasar

Target pasar adalah sekelompok konsumen yang mau untuk membelanjakan uangnya dalam memenuhi kebutuhan produk yang dijual produsen. Target pasar menjadi faktor penting keberhasilan suatu produk. Mengingat pentingnya pemasaran tersebut, “Chipskuy” tentunya harus menentukan segmen pasarnya.

- i. Usia : Segala usia
- ii. Jenis kelamin : Pria dan Wanita
- iii. Pendapatan : Rp 500.000/ bulan gaji pekerja

e) Perkiraan Permintaan yang Akan Datang

Meskipun permintaan pada saat ini sempat menurun akibat pandemi, diperkirakan permintaan akan kembali naik seiring kegiatan masyarakat yang mulai kembali berjalan normal. Saat ini tempat wisata mulai beroperasi kembali sehingga wisatawan di kota Malang akan kembali meningkat seiring berjalannya waktu. Peningkatan wisatawan menjadi tanda bahwa kemudahan akses distribusi diberbagai daerah sudah mulai beroperasi kembali. Dengan hal ini,

proses distribusi keripik buah dan ubi kepasar tempat wisata akan kembali meningkat akibat permintaan yang terus bertambah dan permintaan distribusi dari berbagai daerah.

1.2 Aspek Pemasaran

a) Produk

Produk yang diproduksi “Chipskuy” adalah keripik buah dan ubi dengan rasa nikmat, renyah, garing dan ringan, keripik “Chipskuy” dijual dengan harga terjangkau dan berkualitas tinggi karena berasal dari bahan fresh langsung dari petani. Produk yang dijual memiliki ukuran yang pas untuk dimakan dan kemasan standing pouch 18cm x 29cm yang dilengkapi fleksibel dengan ziplock terbuat dari nylon yang dicetak dengan bagian bening agar konsumen dapat melihat produk yang dijual memang berkualitas.

Produk keripik yang dijual yaitu keripik buah pisang, apel, dan ubi jalar. Salah satu alasan kami memilih pisan sebagai kripik chipskuy yaitu selain rasanya yang enak, pisan juga mengandung gizi yang tinggi, terdapat vitamin B6, dan Vitamin C yang tinggi (Wardhani et al., 2019). Hal ini dapat menjadi salah satu poin plus bagi produk kami. Produk memiliki tekstur yang sangat renyah karena pada dasarnya bahan memiliki kandungan air yang rendah. Produk “Chipskuy” memiliki rasa yang manis dikarenakan keripik dilapisi dengan lelehan coklat dan berisi 3 varian keripik dalam 1 kemasan. Hal inilah merupakan pembeda antara produk keripik biasanya dengan keripik “ChipsKuy”. Jika biasanya 1 bungkus keripik hanya berisi 1 varian, pada produk “Chipskuy” 1 bungkus keripik dapat memperoleh 3 varian keripik.

b) Price

Produk dijual dengan harga yang terjangkau untuk berbagai kalangan. Produk yang dijual memiliki harga yang terjangkau yaitu 28.000 /250 gramnya. Dibandingkan dengan produk keripik lain yang berharga 40.000-65.000 dalam 250 gram “Chipskuy” dapat bersaing dari segi harga. Ditambah dengan kemasan yang menarik dan berkualitas setara dengan produk yang akan diterima konsumen.

c) Place

Tempat penjualan dan pendistribusian produk dilakukan didaerah pasar kawasan tempat wisata. Tempat wisata dinilai sebagai tempat strategis penjualan, dikarenakan keripik buah dan ubi merupakan salah satu komoditas kuliner khas Malang yang cocok dijadikan sebagai oleh-oleh. Selain itu penjualan juga dilakukan melalui media sosial seperti Shoope, Tokopedia, dan Lazada untuk menjangkau pasar diluar kota Malang bahkan luar Provinsi.

d) Promosi

Dalam permulaan membangun bisnis promosi dilakukan dengan memberikan tester ketoko-toko oleh-oleh tempat wisata dan media sosial seperti instagram, twitter, dan titkok. Untuk menjangkau promosi dengan sekitar tester juga diberikan kepada rekan-rekan sebagai pembicaraan nantinya dengan rekan yang lain atau promosi dari mulut kemulut. “Chipskuy” juga melakukan promosi dengan mengikuti kegiatan-kegiatan pameran. Tentunya dengan pameran akan membantu menarik perhatian konsumen.

2. ASPEK TEKNIS & TEKNOLOGI

2.1 Strategi Produksi

Dalam memulai bisnis “ChipsKuy” tidak dapat langsung memproduksi dengan skala yang sangat besar. Produksi produk dilakukan secara berkala setiap minggu dengan alat yang digunakan dipastikan kapasitas produksi menjadi lebih besar dan cepat. Dengan target produksi sekitar 440 pack perbulan, maka setiap 1 minggu adalah 110 bungkus. Produk dikemas dengan standing pouch dan isi sebesar 250 gram. Total pegawai berjumlah 4 orang, dengan tugas yang berkala dimulai dari pengupasan dan pemotong hingga pengemasan. Hal ini bertujuan agar proses produksi tetap berjalan lancar dan tidak mengalami hambatan.

Pemasaran produk dilakukan diberbagai tempat mulai dari toko-toko kuliner hingga penjualan online melalui Shopee, Tokopedia, dan Lazada. Promosi yang dilakukan menggunakan sosial media dan juga pemberian tester melalui tokotoko dan pameran, nantinya seiring berjalannya waktu dan berkembangnya usaha. promosi akan dilakukan dengan mengendros beberapa selebgram maupun selebtiktok yang saat ini sedang naik daun. Dengan strategi pemberian diskon maka akan menarik dan meningkatkan hubungan baik dengan para konsumen.

2.2 Pemilihan Teknologi

Dalam produksi keripik buah dan ubi teknik yang digunakan adalah teknik penggorengan. Namun teknik penggorengan biasa tidak dapat menghasilkan keripik yang berkualitas, dikarenakan kandungan gizi yang rusak. Oleh karena itu, pemilihan teknologi sangat penting untuk menjaga kualitas dari segi izi dan rasa untuk konsumen. Teknik penggorengan menggunakan Vacum Frying machine merupakan cara pengolahan yang tepat untuk menghasilkan keripik buah dan ubi dengan kualitas tinggi. Penggorengan dengan mesin ini akan menghasilkan keripik yang lebih renyah dan tidak gosong. Warna keripik akan tetap sama seperti warna sebelum digoreng. Kerenyahan keripik diperoleh akibat penurunan kadar air dalam buah dan ubi.

Vacum Frying Machine adalah mesin penggorengan berbagai macam buah dan ubi dengan cara penggorengan hampa udara. Teknik penggorengan hampa adalah menggoreng bahan baku dengan menurubkan tekanan udara pada ruang penggorengan sehingga titik didih air turun hingga 50°C-60°C. Teknik penggorengan biasanya menggunakan suhu hingga titik didih air mencapai 100°C, hal ini mengakibatkan nutrisi pada buah dan ubi menjadi rusak. Sehingga teknik penggorengan menggunakan Vacum Frying Machine dinilai lebih baik untuk menjaga nutrisi dalam keripik buah dan ubi. Manfaat yang diperoleh dari menggoreng menggunakan Vacum Frying Machine, antara lain :

- Warna buah dan ubi tetap
- Keripik menjadi lebih renyah
- Aroma dari buah dan ubi tidak berubah
- Kandungan serat lebih tinggi dibanding keripik biasa

Sistem kerja Vacuum Frying Machine adalah menghisap kadar air dalam buah dan ubi dengan kecepatan tinggi agar pori-pori pada daging buah dan ubi tidak cepat menutup, sehingga kadar air dapat diserap dengan sempurna. Untuk menghasilkan produk dengan kualitas yang bagus dalam artian warna, aroma, dan ras buah-ubi tidak berubah dan renyah pengaturan suhu tidak boleh melebihi 85° C dan tekanan vakum antara 65 ± 76 cmHg. Selain itu, kebersihan air dalam bak penampungan pada mesin harus selalu dijaga

dan tidak mengandung partikel besi agar air tidak cepat keruh. Jika air yang digunakan keruh maka dapat merusak pompa vakum pada mesin sehingga keripik menjadi kurang renyah.

Penunjang proses produksi yaitu pemotongan bahan baku berupa buah dan ubi dilakukan menggunakan alat pemotong sehingga lebih menghemat banyak waktu. Selain itu, untuk memastikan produk ditimbang sesuai ukuran, pengukuran berat produk dilakukan dengan timbangan digital.

2.3 Kapasitas Produksi

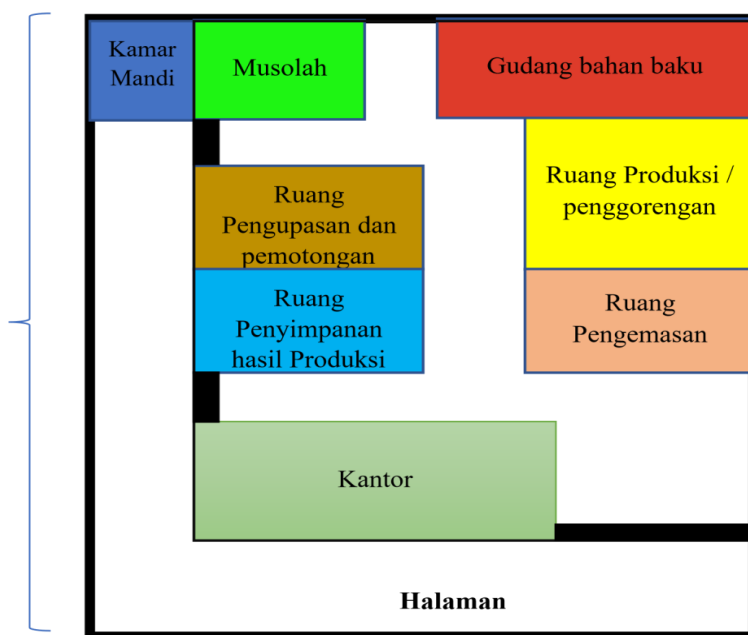
Kapasitas produksi keripik buah dan ubi terbilang cukup stabil setiap bulannya, dikarenakan buah dan ubi yang dibuat keripik bukanlah bersifat musiman. Kapasitas produksi yang dilakukan selama 1 bulan adalah 150kg perbulan.

2.4 Ketersediaan Bahan Baku & Lokasi Proyek

Ketersediaan bahan baku bersifat mudah untuk didapatkan karena dapat dikategorikan sebagai bahan baku bukan musiman. Bahan baku mudah ditemui daerah malang sehingga proses produksi dipastikan dapat berjalan lancar. Pembelian bahan baku dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan supplier buah apel, pisang dan ubi jalar. Sehingga total biaya produksi menjadi lebih rendah karena adanya diskon.

Luasnya daerah perkebunan apel, pisang, dan ubi jalar menjadikan malang sebagai pusat utama dari pemenuhan bahan dasar keripik. Penentuan lokasi proses produksi harus dekat dengan bahan baku agar memudahkan koordinasi. Dalam hal ini pemilihan lokasi dilakukan di daerah Tawangmangu Malang kota.

2.5 Tata Letak Pabrik



Gambar 1. Tata Letak Pabrik

2.6 Kegiatan Operasional

Proses produksi dimulai dari mendatangkan bahan baku dari supplier. Bahan baku dikirim dari pasar ke tempat produksi dengan kendaraan pick up. Dalam 1 bulan perusahaan diperkirakan akan menghasilkan produk 440 bungkus kemasan 250 gram. Total bahan yang diproduksi yaitu 150 Kg dan menghasilkan 110 Kg karena terdapat penyusutan berat akibat penggorengan. Dengan total karyawan 4 orang dilengkapi alat

berupa pemotong dan mesin digunakan yaitu Vacuum Frying Machine yang memiliki kapasitas produksi 150 Kg. Maka produksi dipastikan dapat berjalan lancar. Proses produksi dibagi menjadi 4 waktu, yaitu selama 1 minggu akan dihasilkan produksi sekitar 110 bungkus keripik dengan masa hari kerja 5 hari 1 minggu. Hasil produksi akan disimpan digudang penyimpanan sebelum dipasarkan ke konsumen.

2.7 Pengawasan Produk

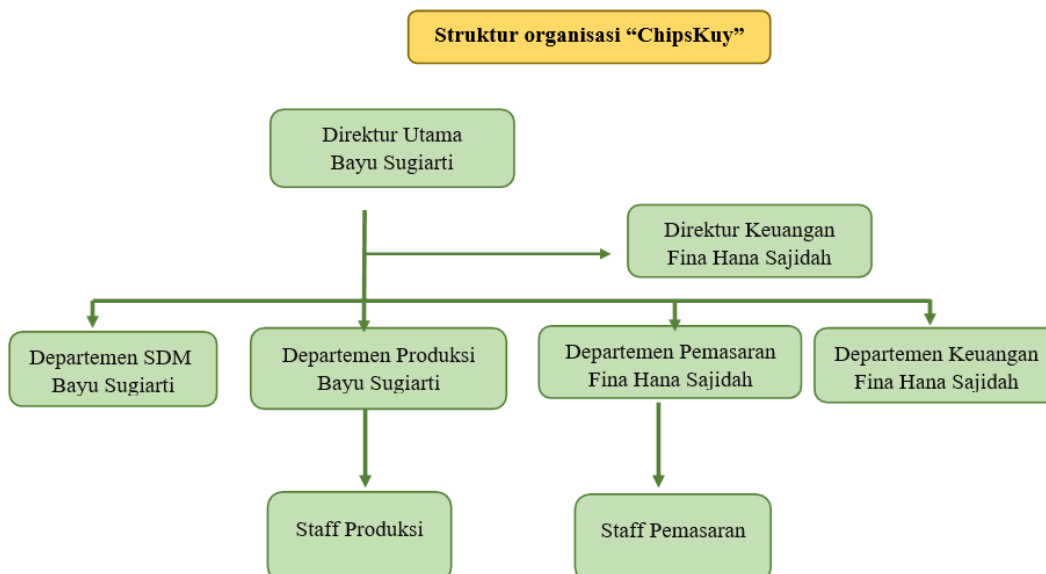
Pengawasan produk dilakukan untuk memastikan produk yang dijual dalam kondisi yang baik dan berkualitas. Pengawasan dilakukan secara berkala mulai dari proses awal yaitu penerimaan bahan baku hingga proses penyimpanan didalam gudang. Pada proses penerimaan bahan baku akan dipastikan bahwa bahan baku dalam kondisi fresh dan tidak busuk, jika mengalami kerusakan bahan baku akan direturn kesuplier. Pada proses penggorengan dipastikan suhu tidak terlalu panas agar nutrisi dalam keripik tetap terjaga. Ruang penyimpanan keripik juga dipastikan berada pada suhu ruang.

Selain proses produksi pengawasan juga dilakukan pada saat pengiriman keripik kekonsumen hingga aspek keuangan. Hal ini untuk menghindari hal yang tidak diinginkan perusahaan yang mana berdampak pada kerugian dan perusakan nama baik.

3. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Dalam aspek sumber daya manusia berfungsi untuk melihat apakah pembangunan dan implementasi bisnis memiliki kelayakan atau tidak dapat dilihat dari ketersediaan sumber daya manusia. Pada bab ini menjelaskan: analisis dari jumlah karyawan yang sedang dibutuhkan dengan deskripsi pekerjaan sesuai kebijakan rekrutmen, yaitu seleksi, orientasi dan produktivitas dalam bekerja. Dengan mengikuti program pelatihan pengembangan, penentuan prestasi kerja kompetensi, perencanaan karir, keselamatan, kesehatan, dan mekanisme PHK.

Rencana kerja disini dapat dilakukan melalui pembangunan proyek bisnis degan rutin yang memerlukan kelayakan aspek sumber daya manusianya. Pada aspek ini menjelaskan bagaimana melaksanakan studi kelayakan pada aspek ini seperti, apakah sumber daya manusia hendaknya dianalisis untuk mendapatkan hasil apakah sumber daya manusia berfungsi untuk pembangunan bisnis secara layak atau sebaliknya. Aspek ini dijelaskan mulai dari perencanaan sumber daya manusia, menganalisis pekerja, proses rekrutmen, proses seleksi, proses orientasi, hingga pada pemutusan hubungan kerjaj



Gambar 2. Struktur Organisasi

Di dalam mengelola usaha bisnis dagang "ChipsKuy" ini terdapat 4 orang karyawan. Tugas yang dilakukan oleh karyawan ini yaitu 2 pengelola dan 2 staff. Pembagian tugas dilakukan berdasarkan keahlian masing-masing untuk menunjang kelancaran usaha. Dalam menjalankan bisnis kami yaitu Chipsku, kami memiliki strategi seperti berikut:

- 1) Dalam proses perekrutan karyawan, kami memilih karyawan yang
 - a. Memiliki komitmen untuk menyelesaikan pekerjaan dalam bisnis
 - b. Memiliki kemampuan berkomunikasi dan bisa membagi waktu
 - c. Memiliki tanggung jawab yang besar
 - d. Memiliki beberapa keahlian dalam bekerja
 - e. Memiliki kemampuan teknis
 - f. Dapat menempatkan diri dalam bekerja
 - g. Memiliki pengertian dalam bekerja, seperti lembur jika dibutuhkan
 - h. Dapat dipercaya semua orang, dan saling membantu
 - i. Bisa bekerja lebih dari satu atasan
 - j. Bisa bekerja tanpa dan di luar struktur
 - k. Memiliki pengalaman bekerja
- 2) Kami melakukan peningkatan ataupun perbaikan terhadap para karyawan kami dengan melakukan rapat bersama, ataupun pelatihan, agar menumbuhkan semangat untuk bekerja sama antara karyawan satu dengan yang lain.
- 3) Kami mengembangkan system kerja kami, apabila di hari tertentu kami masih kurang dalam hal menjalankan bisnis ini, maka dikemduian hari kami akan mengubah system kerja yang lebih baik agar sesuai dengan target yang dibutuhkan.
- 4) Membuat lingkungan kerja menjadi harmonis, agar para karyawan juga suka dalam bekerja dalam usaha kami.
- 5) Kami akan memberikan suatu penghargaan kepada karyawan atas prestasi kerja yang telah dicapai.
- 6) Kami memberikan kesempatan yang sama kepada para karyawan, dan tidak membedakan perlakuan antar satu karyawan dengan karyawan lainnya.

Cara yang kami lakukan untuk mengembangkan dan mempertahankan para karyawan, agar karyawan nyaman bekerja didalam perusahaan, kami akan memotivasinya dengan cara:

- a. Memperluas cakupan kerja mereka
- b. Diberikan kompensasi atau tunjangan
- c. Membuat system rotasi pekerjaan
- d. Dan pemberdayaan dan partisipasi manajemen

Dalam membangun sebuah proyek bisnis, ketersediaan sumber daya manusa mulai dari manajer bisnis hingga para karyawan harus dikaji secara teliti. Kesuksesan dari suatu perencanaan dan pelaksanaan pembangunan sebuah bisnis itu tergantung pada sumber daya manusia yang saling kerjasama, yaitu hubungan antara manajer dan para karyawannya. Dalam membangun sebuah tim kerja merupakan kaitan dari seni dan ilmu pengetahuan, dengan mempertimbangkan bahwa para pekerja dan manajer harus memiliki keahlian teknik, dan mereka harus memiliki tanggung jawab yang tinggi bahwa mereka memiliki peran yang penting dan mereka juga harus selaras dalam bekerja.

4. ASPEK KEUANGAN

4.1 Sumber Keuangan

Diperoleh dari sumber dana yang ada, seperti modal sendiri atau modal dari pihak kedua. Sedangkan sumber dana pada usaha kami ini bersumber dari modal investor, dengan jumlah dana yang diperlukan sebesar Rp15.000.000 yang digunakan sebagai modal awal dalam menjalankan usaha bisnis kami ini.

Tabel 1. Sumber Keuangan

Uraian	Presentase	Total Modal
Modal investor	100%	Rp15.000.000
Total modal		Rp15.000.000

4.2 Kebutuhan modal

Untuk mengelola bisnis ini, dana yang dibutuhkan dalam mengelola kebutuhan investasi dan modal kerja yaitu sebesar Rp14.955.000 dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 2. Rekapitulasi Kebutuhan Dana

Rekapitulasi Kebutuhan Dana		
No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya Modal Investasi	Rp8.300.000
2	Biaya Modal Kerja	Rp6.080.000
3	Biaya Penyusutan	Rp575.000
Total		Rp14.955.000

4.3 Analisis Kelayakan

Berdasarkan perhitungan yang telah kami lakukan, harga pokok produksi untuk tiap 1 unit produk yaitu sebesar Rp13.818,00. Selain itu, kami proyeksi laporan laba rugi, perubahan modal, neraca, dan arus kas dalam keadaan normal juga diperhitungkan dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 3. Rincian laba rugi, perubahan modal, neraca, dan arus kas

	Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga
Laba Bersih	Rp75.724.475	Rp90.569.875	Rp116.385.602
Perubahan Modal	Rp37.722.743	Rp64.893.705	Rp99.809.386
Neraca	Rp 45.491.838	Rp69.893.705	Rp119.809.386
Arus Kas	Rp81.224.475	Rp96.069.875	Rp121.885.602

4.3.1 Net Present Value

Perhitungan ini digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha, yang dapat dilihat dari menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang selanjutnya (Hidayat, 2016). Dalam menghitung NPV kami menggunakan BI rate 20%. Kriteria dari NPV adalah jika NPV positif, maka investasi dapat diterima, jika NPV bernilai negative sebaiknya investasi ditolak. NPV Chipsku dalam keadaan normal yaitu Rp199.430.474 bernilai positif, sehingga investasi usaha Chipsku dapat diterima.

4.3.2 Payback Period

PP merupakan jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus dalam penerimaan secara kumulatif atau sama saja dengan jumlah investasi dalam bentuk present value. Dari PP ini, apabila kecil periode pengembaliannya, maka akan semakin cepat pula proses pengembalian suatu investasi (Hidayat, 2016). Berdasarkan perhitungan PP, bisnis kami dapat diterima dan pengembalian investasi pada keadaan normal berkisar 0.18 tahun.

4.3.3 Profitability Index

PI adalah rasio dari total nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi hingga umur investasi (Hidayat, 2016) Kriteria PI ini jika PI lebih besar (>) dari 1, maka diterima sedangkan apabila PI lebih (<) dari 1 maka ditolak. PI bisnis Chipsku dalam keadaan normal sebesar 13,335 sehingga usaha dapat diterima.

4.3.4 Internal Rate of Return

Dalam IRR, memiliki kriteria jika IRR lebih besar dari bunga pinjaman maka diterima, jika IRR lebih kecil dari bunga pinjaman akan ditolak. Berdasarkan perhitungan, IRR yang dihasilkan yaitu sebesar 5,59%

4.3.5 Break Event Point

Berdasarkan perhitungan dengan rumus BEP yang telah kami lakukan, usaha kami harus memproduksi Chipsku sebanyak 585 unit untuk mencapai BEP di tahun pertama dan kedua. Sedangkan, untuk tahun ketiga usaha kami harus memproduksi Chipsku sebanyak 634 unit untuk mencapai BEP.

Kami juga melakukan perhitungan pada tahun pertama dan kedua, bisnis chipsku harus mendapatkan penjualan sebesar Rp 16.386.969 untuk mencapai titik impasnya Lalu, untuk tahun ketiga bisnis ini harus mendapatkan penjualan sebesar Rp 17.769.002 untuk mencapai titik impasnya

5. ANALISIS ASPEK HUKUM & LINGKUNGAN

5.1 Bentuk Badan Usaha

Usaha Chipsku berbentuk CV karena didirikan oleh 3 orang, dimana 2 orang berperan aktif sebagai pengelola dan 1 orang memiliki peran sebagai pemodal, dan pasif dalam pengelolaan. Saham perusahaan dibagi kedalam beberapa pihak. Presentase saham terbesar dimiliki oleh pengelola perusahaan sebesar 60%, sedangkan penanam modal memiliki presentase saham sebesar 40%. Pembagian deviden perusahaan akan dilakukan secara transparan dengan para pemegang saham sebagai bentuk rasa tanggung jawab pengelola.

Perusahaan didirikan dalam bentuk CV karena lebih mudah dan murah dalam pengurusan perizinana usaha. Namun badan usaha ini akan dikembangkan lebih lanjut untuk 5 tahun kedepan menjadi bentuk PT.

5.2 Izin Usaha

Perizinan usaha dilakukan oleh perusahaan dengan mendaftarkan usaha untuk memperoleh legalitas usaha. Perizinan usaha oleh perusahaan dilakukan dengan membuat SITU (Surat Izin Tempat Usaha) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), SIUI (Surat Izin Usaha Industri). Perizinan usaha dilakukan oleh perusahaan pada awal berdirinya usaha Chips. Dengan adanya perizinan usaha maka perusahaan akan memperoleh HO yaitu perlindungan hukum dari pemerintah terhadap usaha yang didirikan dari gangguan atau bahaya yang mengancam kelangsungan usaha.

5.3 Dampak Negatif Pendirian Industri

Pembangunan industri umumnya menimbulkan dampak negatif bagi lingkungan sekitar akibat adanya limbah. Limbah yang dihasilkan akan berdampak buruk bagi ekosistem sekitar mulai dari pencemaran air, tanah, dan gangguan kenyamanan masyarakat akibat bau yang ditimbulkan. Tentunya permasalahan ini menjadi aspek yang penting untuk diperhatikan.

Pada proyek keripik ini hampir tidak ada dampak negatif dari limbah yang dihasilkan dikarenakan bahan mudah terurai dan mudah dibuang. Limbah berupa bahan organik yaitu kulit pisang, apel, dan ubi, dimana nantinya dapat dijual oleh perusahaan sebagai pakan ternak dan dicatat sebagai pendapatan lain-lain. Namun kemungkinan masyarakat akan sedikit terganggu akibat kebisingan yang ditimbulkan saat proses produksi. Untuk mengatasi hal ini, perusahaan memastikan proses produksi dilakukan pagi hari dimana tidak ada masyarakat yang beristirahat sehingga tidak akan mengganggu kenyamanan warga sekitar.

5.4 Dampak Positif Pendirian Industri

Setiap pendirian industri memiliki dampak positif yang dapat menguntungkan masyarakat maupun pemerintah. Begitupula pada pembangunan industri Chipsku dalam bentuk CV ini. Adapun dampak positif terhadap masyarakat sekitar, yaitu dapat memberikan pekerjaan kepada masyarakat yang pengangguran, menghemat pengeluaran biaya untuk membeli cemilan, dan limbah yang dihasilkan berupa limbah padat dan limbah cair. Limbah cair yang dihasilkan dari proses pencucian bahan baku tidak akan berdampak buruk bagi lingkungan karena tidak mengandung bahan kimia. Serta limbah padat yaitu kulit pisang dan ubi bermanfaat sebagai pakan ternak.

SIMPULAN

Kota Malang merupakan kota yang terletak di dataran tinggi dan memiliki beragam sumber daya alam seperti umbi dan buah-buahan. Dengan adanya kelebihan ini, bisnis ini ingin memanfaatkan sumber daya tersebut sebagai salah satu implementasi dari adanya peluang bisnis. Dalam proses produksinya, kami menggunakan *Vacum Frying Machine* agar produk yang kami hasilkan merupakan produk yang berkualitas tinggi. Bisnis keripik yang akan menjadi favorit banyak masyarakat ini bernama “Chipskuy.” Sesuai dengan visi yang kami bentuk yaitu dapat menjadi produsen keripik yang dapat menjual produk sesuai dengan selera konsumen serta menjadi usaha keripik buah dan ubi nomor 1 di Indonesia, kami telah melakukan analisis kelayakan bisnis agar mengetahui hal-hal apa saja yang dapat menjadi menghambat dalam melakukan bisnis ini. Dengan melakukan analisis tersebut, resiko yang akan terjadi kedepannya dapat lebih diminimalisir. Selain itu, berdasarkan riset yang telah kami lakukan, bisnis chipskuy merupakan usaha yang layak untuk dijalankan karena selain dapat memiliki manfaat finansial maupun sosial, bisnis ini dapat menjadi salah satu oleh-oleh khas Malang yang bisa dikenal oleh masyarakat luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Herminingsih, H. (2018). Penerapan Inovasi Teknologi Mesin Penggorengan Vakum dan Pelatihan Olahan Kripik Buah di Kelompok Usaha Bersama(Kub) Ayu di Kelurahan Kranjingan Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember. *Jurnal Ilmiah Inovasi*, 17(2), 102–108. <https://doi.org/10.25047/jii.v17i2.550>
- Sugiyanto, Nadi, L., & Wenten, I. K. (2020). *STUDI KELAYAKAN BISNIS Teknik untuk mengetahui bisnis dapat dijalankan atau tidak* (Vol. 1). [http://eprints.unpam.ac.id/8654/3/Buku SKB Sugiyanto-Terbit 2020 Gabung-E-book.pdf](http://eprints.unpam.ac.id/8654/3/Buku%20SKB%20Sugiyanto-Terbit%202020%20Gabung-E-book.pdf)
- Wardhani, A. R., Suwandono, P., Silviana, S., & Fadhillah, A. R. (2019). Analisis kelayakan bisnis pada UKM Kripik Pisang Ramesta di Tulungagung. *JMM - Jurnal Masyarakat Merdeka*, 2(1), 32–36. <https://doi.org/10.51213/jmm.v2i1.15>
- Wawolangi, J. A., & Permatasari, A. (2021). Pentingnya Perhitungan Biaya Produksi Untuk Penentuan Harga Jual Produk Aneka Kripik. *BIP's JURNAL BISNIS PERSPEKTIF*, 13(1), 62–70. <https://doi.org/10.37477/bip.v13i1.206>
- Yanuar, D. (2016). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau dari Aspek Pasar , Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan pada UMKM Makanan Khas Bangka di Kota Pangkalpinang. *Jurnal E-KOMBIS*, II(1), 41–51.