

Analisis Kelayakan Bisnis Sagu Chips

Firli Hikmah Melyana¹, Eldayani Lembang Tumangke², Khosifa Sintari^{3*}, Tomy Rizky Izzalqurny⁴
^{1,2,3,4} Universitas negeri malang

*khosifa.sintari.1904226@students.um.ac.id

Abstrak

Sagu Chips adalah salah jenis bisnis usaha makanan ringan yang menjual produk modifikasi keripik tempe dengan tepung sagu. Bisnis ini akan berpusat di Kota Malang, khususnya daerah Sanan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kelayakan bisnis *Sagu Chips* yang akan dijalankan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan dengan analisis proyeksi laba rugi, NPV, BEP, IRR, dan *Payback Period*. Metode penelitian kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek pasar dan pemasaran, teknik produksi dan teknologi, aspek manajemen, hukum dan yuridis, dan lingkungan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari seluruh aspek yang dikaji, bisnis *Sagu Chips* layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Kelayakan, Bisnis, Keripik, Sagu, Tempe.

Abstract

Sago Chips is a type of snack business that sells modified tempe chips with sago flour. This business will be centered in Malang City, especially the Sanan area. The purpose of this research is to find out how the feasibility of the Sago Chips business will be run. The research method used is quantitative and qualitative research methods. Quantitative methods are used to analyze the financial aspects with analysis of profit and loss projections, NPV, BEP, IRR, and, Payback Period. Qualitative research methods are used to analyze market and marketing aspects, production techniques and technology, management, legal and juridical aspects, and the environment. The results showed that from all aspects studied, the Sago Chips business was feasible to run.

Keywords: Feasibility, Business, Chips, Sago, Tempe.

PENDAHULUAN

Bisnis makanan ringan merupakan salah satu jenis bisnis makanan yang ada di Indonesia. Makanan ringan adalah makanan yang dimaksudkan untuk menghilangkan rasa lapar seseorang sementara waktu, menambah sedikit pasokan tenaga ke tubuh, atau sesuatu yang dimakan untuk dinikmati rasanya (Gemina, Silaningsih, & Yuningsih, 2016). Makanan ringan hanyalah sebagai selingan antara waktu makan makanan berat sehingga tidak dapat menggantikan makanan berat. Meskipun demikian, perkembangan bisnis makanan ringan cukup menjamur di Indonesia.

Keripik merupakan salah satu jenis makanan ringan yang memiliki banyak variasi. Mulai dari keripik yang berbahan dasar umbi-umbian seperti keripik kentang, ubi, dan singkong, sampai dengan keripik yang berbahan dasar sayur seperti keripik bayam. Banyaknya variasi keripik menjadikannya sebagai makanan ringan yang banyak digemari banyak orang karena dapat menyesuaikan selera tiap orangnya. Tidak heran, keripik menjadi salah satu jenis makanan ringan yang banyak dijadikan sebagai ide bisnis bagi para pengusaha.

Sagu Chips atau kripik sagu adalah salah satu usaha makanan khas yang bisa dijumpai di kota Malang, khususnya daerah Sanan. Sagu Chips merupakan bentuk modifikasi dari keripik tempe. Makanan ringan yang terbuat dari kedelai dan tepung kanji ini memiliki cita rasa yang gurih dan renyah. Kedelai sendiri memiliki banyak manfaat bagi kesehatan dan diketahui bahwa nilai gizi yang terkandung dalam kedelai setara dengan susu sapi dan lebih tinggi dari daging kambing (Cahyadi, 2018). Sedangkan untuk sagu sendiri, apabila dibandingkan dengan jagung, kentang, ubi jalar, dan singkong, maka sagu memiliki kandungan karbohidrat yang paling tinggi

(Hayati & P. Abd, 2014). Di daerah Kota Malang dan sekitarnya, produksi *Sagu Chips* banyak dilakukan oleh masyarakat yang tinggal di daerah Sanan yang juga terkenal akan produksi kripik tempenya di mana hampir sebagian warganya memproduksi makanan khas ini. Sanan juga merupakan sekaligus pusatnya oleh-oleh di Kota Malang.

Sagu Chips sendiri dipasarkan di wilayah Kota Malang dan Kota Batu dan juga hingga ke luar kota bahkan Nasional. Di Kota Malang dan Batu apabila berkunjung atau berwisata ke sini, akan menjumpai makanan ringan ini di toko oleh-oleh. Camilan ini sangat cocok untuk semua kalangan baik kalangan muda sampai keluarga. Makanan ringan ini cocok sebagai camilan saat berkumpul bersama keluarga atau juga sebagai suguhan tamu.

Harga Sagu Chips yang akan kita jual itu sangat murah dan terjangkau yaitu berkisar Rp15.000 untuk kemasan 100gr. Dalam bisnis Sagu Chips ini menawarkan kemasan yang berbeda dan tentunya jauh lebih baik. Biasanya disebut sugu *level up*, karena dibungkus dengan kemasan *pouch standing* yang memiliki desain kekinian.

Selain itu, bisnis ini juga menawarkan varian rasa yang baru dan tentunya berbeda. Namun tidak menghilangkan rasa asli dari Sagu Chips ini yang autentik. Sagu Chips ini tidak hanya memiliki varian rasa yang gurih, pedas, dan asin seperti rasa rendang, soto, sambal bawang, sambal geprek, sambal ijo, kari ayam, dll. Tetapi juga menemukan rasa yang baru yaitu varian rasa *chocolate*.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kelayakan bisnis *Sagu Chips* yang akan kami jalankan dengan menggunakan beberapa aspek yang ada pada studi kelayakan bisnis. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan dengan analisis proyeksi laba rugi, NPV, IRR, dan, *Payback Period*. Metode penelitian kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek pasar dan pemasaran, produksi dan teknologi, aspek manajemen, hukum dan yuridis, dan lingkungan.

KAJIAN PUSTAKA

Gambaran Usaha *Sagu Chips*

Sagu Chips adalah salah jenis bisnis usaha makanan ringan yang menjual produk modifikasi keripik tempe. Modifikasi yang dilakukan adalah dengan penambahan tepung sagu sebagai salah satu bahan utama pembuatan produknya. Setiap produknya akan dikenakan harga sebesar Rp15.000 untuk setiap kemasan 100gr. Produksinya akan dipusatkan pada daerah Sanan, Kota Malang, karena daerah tersebut merupakan daerah pusat oleh-oleh yang terkenal di Malang.

Inovasi yang ada pada produk *Sagu Chips* adalah variasi rasa yang beraneka ragam. Variasi rasa ini akan dipadukan dengan rasa-rasa masakan khas Indonesia. Untuk varian rasa gurih, pedas, asin, maka akan menggunakan rasa masakan seperti rendang, soto, sambal bawang, sambal geprek, sambal ijo, kari ayam, dan lain-lain. Untuk varian rasa manis, kami akan menggunakan rasa original seperti rasa *chocolate*.

Visi dan Misi Usaha

Sagu Chips memiliki visi memperkenalkan dan mempertahankan kualitas produk makanan Indonesia Sagu Chips dan mampu menjadi makanan yang berkualitas, menarik, dan diterima oleh kalangan masyarakat sebagai makanan dan ringan atau cemilan serta merambahh pasar menengah ke atas dan juga pasar menengah ke bawah untuk memperluas pasar. Dalam mewujudkan visi tersebut, terdapat beberapa misi, yaitu:

1. Memperkenalkan produk pada masyarakat luas.
2. Memberikan kepuasan pada pelanggan.

3. Memanfaatkan bahan baku utama talas sehingga menjadi makanan yang berkualitas
4. Mencari keuntungan dari modal yang kecil

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan dalam rangka menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut untuk dijalankan (Adyana, 2020). Menurut Sugiyanto, Nadi, & Wenten (2020), adapun secara rinci tujuan dari studi kelayakan bisnis antara lain:

1. Menghindari risiko kerugian;
2. Memudahkan perencanaan;
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan;
4. Memudahkan pengawasan;
5. Memudahkan pengendalian.

Studi kelayakan bisnis dapat dilakukan pada berbagai bidang jenis usaha, seperti bisnis di bidang jasa, makanan, manufaktur, dan lain-lain.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dan kualitatif untuk menganalisis kelayakan bisnis *Sagu Chips* sebagai peluang usaha pada era pasca pandemic covid-19. Metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan berdasarkan NPV, Payback Period, Break Even Point, dan Internal Rate of Return. Metode kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek pasar dan pemasaran, teknik dan teknologi, manajemen, yuridis, serta lingkungan untuk menjawab tujuan penelitian yang dibutuhkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Pasar dan Pemasaran

Produk yang dijual merupakan makanan ringan berbentuk keripik yang berbahan dasar kacang kedelai dan tepung sagu. Produk dikemas dalam kemasan ziplock ukuran 200gram dengan varian rasa asin dan gurih seperti: rendang, soto, sambal geprek, dan varian rasa yang unik lainnya. Namun kami juga menawarkan varian rasa manis seperti: rasa coklat. Pasar konsumen yang dipilih adalah distribusi ke toko oleh-oleh, konsinyasi, dan penjualan online melalui Instagram, Whatsapp, Twitter. Produk ini dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat Indonesia karena harganya yang terjangkau dan dapat dipesan melalui media sosial dan tersedi adiberbagai marketplace nantinya seperti: Shoppe, Shoppee food, Tokopedia.

Pada masa sekarang, berbagai olahan makanan yang praktis dan ekonomis telah menjadi salah satu pilihan masyarakat. Tidak sedikit usaha yang menciptakan kreasi makanan ringan seperti keripik ini. Hal itu menunjukkan tingginya minat beli masyarakat. Kedelai sendiri sebagai bahan baku produk ini merupakan salah satu bahan pangan favorit masyarakat. Tingkat permintaan dari kedelai dan olahannya selalu stabil sehingga membuat usaha berbahan baku kedelai merupakan pilihan yang menjanjikan. Dari segi gizi, kedelai mengandung segudang protein, mineral, dan berbagai zat yang sangat baik untuk tubuh. Hal ini juga sejalan dengan pola hidup masyarakat yang menyukai olahan makanan yang praktis namun tetap sehat.

Daya serap industri atau usaha berbahan baku kacang kedelai ini sangatlah tinggi karena dibutuhkan sebagai penunjang bahan pangan. Kemudian, prospek kedepannya cukup menjanjikan karena memiliki inovasi baru dalam hal varian rasa. Selain itu, dalam hal persaingan bisnis, produk keripik sagu ini belum terlalu ketat dan masih belum banyak merek baru yang bermunculan. Bisnis keripik sagu ini sedikit berbeda dengan bisnis keripik tempe karena dalam

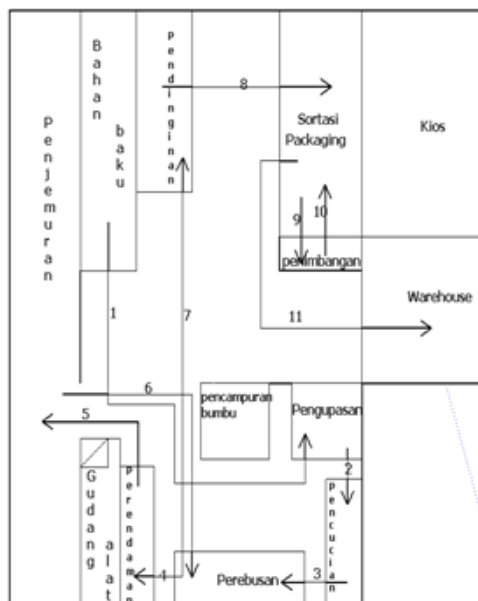
bisnis ini memiliki kelebihan dari segi packaging yaitu berupa pouch standing ziplock dengan desain yang kreatif dan kekinian dimana ini berbeda dengan produsen lainnya yang rata-rata packingnya menggunakan plastik dan stiker produk. Selain itu dalam bisnis ini juga menawarkan inovasi baru berupa varian rasa yang berbeda dari biasanya seperti rasa yang autentik seperti rasa rendang, soto, chocolate, green tea. Sehingga varian rasa yang ditawarkan tidak hanya gurih dan asin, namun disini juga disediakan rasa yang manis. Kemasan dengan pouch 200 gr dengan ukuran 22x28. Dari beberapa kelebihan dalam bisnis ini akan menciptakan sebuah peluang yang cukup besar karena konsumen akan lebih tertarik dan memilih dengan memperhatikan beberapa keunggulan baik dari segi kemasan produk, harga yang terjangkau, serta kualitas dan kuantitas.

Harga yang akan ditetapkan dalam bisnis keripik sagu yang berkemasan pouch 200 gr ini kisaran Rp 15.000. Penentuan harga kisaran tersebut dipertimbangan berdasarkan, penggunaan bahan baku kedelai dan tepung sagu yang harga bahan bakunya tidak menentu, upah tenaga kerja, harga kemasan yang berbeda dengan harga plastik biasanya, varian rasa yang berbeda, serta keuntungan yang ingin diperoleh. Strategi dalam bisnis keripik sagu ini adalah dengan menyuguhkan harga yang murah namun rasa tidak murahan atau bisa bersaing dengan produk lainnya. Dalam bisnis ini juga tidak banyak mengambil keuntungan yang besar namun produk bisa terjual dengan cepat. Sehingga modal bisnis dapat diputar kembali dan menghasilkan produk yang lebih banyak lagi sesuai permintaan konsumen yang lebih. Untuk saluran pemasaran, akan berawal dari koperasi kedelai yang menjual bahan baku produksi, lalu beralih ke pabrik untuk proses produksinya, setelah produksi selesai akan dijual sendiri dan dijual ke distributor utama, provinsi, kota atau biasa disebut open reseller.

Aspek Teknis Produksi dan Teknologi'

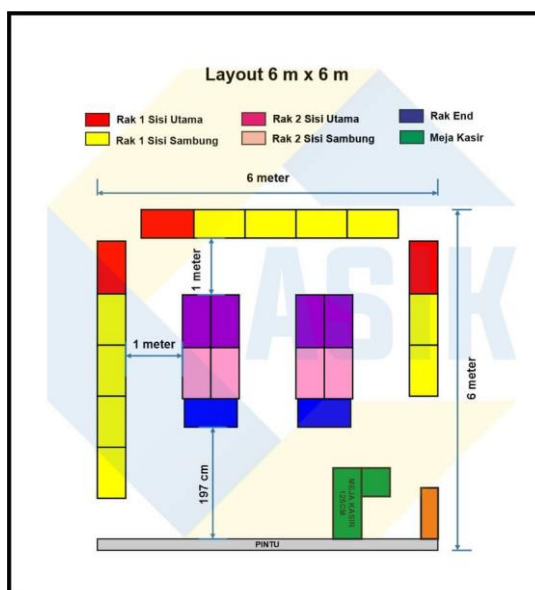
Rumah produksi dari usaha ini berlokasi pada daerah Sanan Malang, yang merupakan daerah sentra produksi olahan serupa. Rumah produksi merupakan gedung yang disewa per tahunnya. Dalam rumah produksi ini akan dilakukan kegiatan operasional mulai dari mengolah bahan baku, mengemas produk, hingga menjual produk. Lokasi produksi berada di dalam perumahan atau perkampungan, lokasi produksi berdekatan dengan lokasi sumber bahan baku sehingga tidak memerlukan transportasi atau biaya tambahan untuk produksi. Namun untuk lokasi toko akan mencari tempat yang strategis dan daerah pusat kota atau wisata. Hal itu akan mempermudah untuk mendapatkan target yang diinginkan. Selain itu, sumber Bahan baku yang digunakan yaitu kedelai didapatkan dari koperasi yang terletak di sekitar rumah produksi. Kemudian tepung sagu di dapatkan dari penyuplai sagu

Selanjutnya terkait dengan perencanaan tata letak/*layout* tempat dari bisnis *Sago Chips*. Tata letak ini dibagi menjadi 2 jenis, yaitu tata letak pabrik/rumah produksi dengan tata letak toko. Gambar 1 menunjukkan diagram arus yang ada pada rumah produksi. Dari gambar 1, dapat dilihat bahwa pertama-tama bahan baku berupa kedelai dibawa dari ruang penyimpanan bahan baku ke tempat pengupasan. Selanjutnya kedelai yang telah dikupas dibawa ke tempat pencucian. Setelah dicuci, kedelai dibawa ke tempat perebusan untuk dilakukan proses perebusan. Kemudian kedelai direndam dan setelah itu dibawa ke tempat penjemuran. Setelah dijemur, kedelai dibawa ke tempat penggorengan. Selanjutnya ke tempat pendinginan untuk didinginkan setelah proses penggorengan. Selanjutnya kedelai yang telah digoreng dibawa ke tempat sortasi. Kemudian dibawa ke tempat penimbangan. Setelah itu kedelai dibawa ke tempat pengemasan untuk dikemas. Terakhir kedelai yang telah dikemas dibawa ke ruang penyimpanan produk jadi (warehouse).



Gambar 1. Tata letak pabrik

Tata letak selanjutnya adalah tata letak toko. Toko ini nantinya digunakan untuk menjual produk secara *offline* sehingga pelanggan dapat melihat secara langsung produk-produk yang dijual. Gambar 2 dan gambar merupakan ilustrasi denah dan tokonya.



Gambar 2. Denah toko dari atas



Gambar 3. Denah toko dari samping

Jumlah permintaan konsumen dapat diperkirakan dengan cara-cara seperti menggunakan metode peramalan. Jumlah permintaan hanya dapat disediakan berdasarkan pada kapasitas yang dimiliki oleh mesin-mesin yang tersedia yaitu sebesar 150 pouch dalam setiap minggunya. Sehingga dapat menjual produk sekita 20-25 pouch setiap harinya. Kapasitas produksi seperti alat dan bahan harus memenuhi karena tanpa itu permintaan tidak dapat terpenuhi dengan baik. Suplai bahan baku. Biasanya, jumlah bahan baku yang tersedia terbatas, bukan hanya jumlah, akan tetapi juga kontinuitas penyediaan, usia bahan baku, dan fluktuasi harganya. Suplai bahan baku harus ditekankan pada biaya produksinya untuk memperkecil harga penjualannya. Kemampuan modal kerja dalam membiayai produksi hendaknya tersedia sesuai dengan kebutuhannya.

Terkait persediaan barang jadi, kami akan mengadakan manajemen persediaan barang jadi. Hal ini ditujukan untuk menghindari kelebihan persediaan barang jadi atau kekurangan *stock* barang yang siap dijual. Dalam mengendalikannya, kami menggunakan manajemen persediaan di mana permintaannya bersifat independent. Sifat independent ini artinya tidak ada ketergantungan antara *stock* bahan baku dengan proses produksinya.

Strategi yang akan digunakan dalam memasarkan produk ini yaitu dengan memanfaatkan kemajuan teknologi, menjual produk secara online melalui sosial media dan juga marketplace seperti shopee, tokopedia, shoopee food, grab, dan gojek. Namun juga memasarkan produk secara offline dengan membangun toko oleh oleh dan mendistribusikan produk ke konsumen serta menerapkan sistem konsinyasi.

Pemilihan produk yang akan dijual yaitu produk makanan ringan dengan kemasan yang sangat menarik. Produk tersebut merupakan Sagu Chips yang akan dikemas sedemikian rupa dengan tambahan varian rasa yang baru dan menyuguhkan lidah. Setelah banyak aspek yang sudah diketahui ada beberapa aspek yang dapat mendorong dengan adanya ide produk tersebut, namun juga ada yang tidak dapat diterima atau diperkirakan. Pembuatan prototipe pada produk ini yaitu dengan melakukan percobaan eksperimen dalam mencampurkan berbagai varian rasa baru. Selain itu juga melakukan pengujian produk tersebut bahwa halal dan dipastikan dapat dikonsumsi oleh semua kalangan.

Untuk meningkatkan kualitas usaha maka dibutuhkan standarisasi dalam setiap kegiatan operasional yang dilakukan seperti: (1) Menggunakan bahan baku yang masih baru; (2) Menjaga kebersihan alat dan bahan yang telah digunakan; (3) Memastikan kesehatan dan kerapian tenaga kerja; (4) Menjaga kebersihan lingkungan rumah produksi; (5) Membuat takaran atau resep bumbu yang tetap; (6) Memberikan bumbu dengan rata; dan (7) Mengecek kembali kemasan yang sudah dibuat sebagus mungkin.

Kegiatan operasional usaha ini menggunakan beberapa teknologi yang akan mendukung efisiensi produk. Mulai dari penggunaan mesin pengiris untuk memotong tempe bundar agar

menjadi tipis, hingga pengemasan dengan kemasan yang up to date, serta mesin press untuk menyegel kemasan yaitu impulse sealer. Mesin mesin tersebut sangat dibutuhkan ketika akan menggoreng adonan tempe yang sudah memadat sampai pada pemberian bumbu dan proses pengemasan yang aesthetic.

Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam tahap perencanaan, hal yang perlu diperhatikan yaitu ada 2 faktor yang mempengaruhi tahapan ini, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal berkaitan dengan jumlah kebutuhan karyawan baru dalam bisnis kami. Karyawan baru ini akan ditempatkan di beberapa posisi. Bagian admin akan bertanggung jawab dalam mengawasi jalannya usaha, mengurus persuratan/perizinan, mengurus keuangan, dan merekrut tenaga kerja. Bagoan produksi akan bertanggung jawab dalam mengawasi jalannya produksi, membeli bahan baku, mengolah bahan baku, mengemas produk, mengecek kembali produk yang sudah dikemas dan akan dikirim atau didistribusikan. Bagian pemasaran akan bertanggung jawab dalam mengawasi pemasaran, membuat strategi pemasaran, mencatat pesanan, menjual produk, mendistribusikan produk sampai ke tangan distributor atau toko oleh-oleh yang besar.

Faktor eksternal adalah faktor yang berada diluar kendali manusia, seperti hukum ketenagakerjaan dan kondisi pasar ketenagakerjaan. Berdasarkan hukum ketenagakerjaan, tenaga kerja yang dibutuhkan untuk produksi tidak harus memiliki pengalaman yang mendalam, namun tenaga kerja dalam hal ini dimaksudkan yaitu memiliki kemampuan dalam memproduksi dalam jumlah sedikit maupun banyak. Sedangkan berdasarkan kondisi pasar ketenagakerjaan, karena kondisi permintaan produk tidak menentu, kondisi pasar ketenagakerjaan pun juga karena tidak tahu ketika permintaan bertambah apakah tenaga kerja juga bertambah, namun untuk meminimalisir ketidakpastian hal itu dapat memberikan kesempatan untuk karyawan lain mencoba.

Dalam hal perekrutan pegawai tidak selalu memperhatikan kriteria-kriteria umum. Namun ada beberapa kriteria yang harus dimiliki seperti kemampuan yang memang dimiliki sejak lama atau kemampuan dalam melakukan hal dengan cepat atau cekatan. Dalam sesi seleksi pegawai hal yang diperhatikan disini yaitu tujuan seseorang dalam melakukan pekerjaan ini. Melihat apakah memiliki latar belakang dan pengalaman yang sesuai, karena dalam memproduksi barang ini membutuhkan keahlian yang benar-benar. Namun ketika seleksi admin dan juga sales atau marketing hal yang perlu diperhatikan yaitu cara seseorang berkomunikasi baik dengan orang lain. Lalu diadakan sesi interview atau wawancara kerja.

Dalam membangun bisnis ini, nantinya akan mengadakan program pelatihan kepada masyarakat sekitar dan juga mahasiswa atau orang-orang yang membutuhkan pelatihan mengenai tata cara produksi kedelai hingga menjadi sagu chips ini dengan melakukan pengembangan dan manajemen. Dalam hal evaluasi kerja, bisnis ini akan menggunakan sistem evaluasi kinerja dengan cara para pegawai nantinya akan mengutarakan segalanya dalam evaluasi tersebut dan juga memberikan komentar mengenai kinerja pegawai lainnya dan evaluasi sikap bagaimana atasan ke pegawai itu bersikap.

Dalam hal reward, kami akan memberikan reward kepada pegawai yang telah menyelesaikan pekerjaan ketika permintaan banyak dan harus kerja lebih extra. Namun kompensasi ini tidak diberikan secara berkala, namun diberikan ketika pegawai menunjukkan kinerja yang baik. Ketika pegawai memiliki kebutuhan yang mendesak namun tidak ada modal untuk menutupi. Sebagai pihak pemilik bisnis menyediakan modal namun tidak seluruhnya, dan juga pegawai tetap melakukan kerjanya dengan baik dan tetap saling memberikan benefit.

Dalam menjalankan bisnis ini tidak memiliki perencanaan karir yang terlalu mendalam. Namun dalam tahap perekrutan pegawai ini skill yang paling dibutuhkan, karena tidak semua orang dapat melakukannya. Dalam menjalankan semua bisnis, semua pegawai harus diberi jaminan atas keselamatan dan kesehatan kerja. Seperti memberikan makan, vitamin, ataupun makanan yang menyehatkan demi kesehatan kerja. Jika pegawai sehat maka produksi akan terus dilakukan dengan baik. Pemberhentian kerja dilakukan ketika adanya permasalahan yang terjadi dalam internal sesama pegawai dan juga permasalahan eksternal seperti adanya masalah dengan orang lain yang memang tidak bisa dikendalikan. Pengakhiran kerja juga dikarenakan dari keinginan masing-masing individu sendiri.

Aspek Keuangan

Dalam menjalankan usahanya pada tahun pertama, Sagu Chips membutuhkan dana sebesar Rp15,000,000. Dari modal tersebut, dapat diketahui laba rugi dan arus kas dari bisnis Sagu Chips sebagai berikut:

Tabel 1. Proyeksi laba rugi 3 tahun pertama

	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Laba Bersih	Rp18.949.278	Rp21.666.956	Rp25.840.339

Berdasarkan proyeksi di atas, dapat diketahui bahwa bisnis *Sagu Chips* ini memiliki laba bersih yang sangat baik untuk tiga tahun ke depan. Dapat dilihat bahwa laba setiap tahunnya terus mengalami kenaikan. Hal ini mengindikasikan bahwa bisnis *Sagu Chips* layak untuk dijalankan.

Kemudian berdasarkan analisis umur proyek dengan menggunakan BEP, diketahui bahwa bisnis ini akan memperoleh titik impas ketika produk yang terjual sebanyak 5.402 unit dan waktu yang dibutuhkan untuk menjual produk tersebut kurang lebih 9,25 bulan. Metode *Net Present Value (NPV)* menghasilkan nilai akhir sebesar Rp41,637,240 dengan tingkat pengembalian yang diinginkan adalah 15%. Untuk metode IRR, diperoleh nilai 54% dengan nilai *Payback Period (PP)* selama 9 bulan.

Aspek Hukum dan Yuridis

Dalam bisnis Sagu Chips ini merupakan produk modifikasi UKM. Sebenarnya pelaku UKM ini tidak memiliki kewajiban untuk membentuk suatu Badan Usaha karena hal yang paling penting diperhatikan yaitu bagaimana memisahkan keuangan antara keuangan pribadi dengan kegiatan bisnisnya. Dalam bisnis UKM seperti Sagu Chips ini berbentuk UD (Usaha Dagang), tetapi akhir akhir ini badan usaha UD ini sudah tidak umum lagi.

Sagu Chips ini merupakan bentuk perusahaan industri. Menurut UU No. 5 Tahun 1984. Industri merupakan kegiatan ekonomi mengolah bahan mentah, barang baku, barang setengah jadi dan atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri. Dalam usaha Sagu Chips ini masih belum memiliki surat izin usaha seperti surat izin tempat usaha, Surat izin usaha Perdagangan, NPWP, Tanda daftar perusahaan dan nomor register. Namun seiring dengan berjalannya bisnis ini akan membuat dan mengurus surat-surat yang dibutuhkan karena secara tidak langsung itu merupakan hal yang penting.

Aspek Lingkungan

Dalam bisnis Sagu Chips ini limbah yang dihasilkan berupa minyak jelantah. Limbah tersebut berasal dari hasil penggorengan minyak yang dibuat untuk menggoreng keripik sagu tersebut. Untuk menangani limbah tersebut agar tidak terlalu berdampak buruk terhadap masyarakat setempat yaitu akan dijual kembali, atau juga dapat dimanfaatkan sebagai pencampuran bahan bakar. Namun juga harus dilakukan filterisasi minyak jelantah tersebut

setelah itu dapat dicampurkan dengan bahan bakar solar. Setelah dicampurkan hal tersebut akan berguna untuk penggerak mesin pengisi ulang air aqua.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis terhadap aspek-aspek kelayakan bisnis, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Bisnis Sagu Chips di Sanan, di Kota Malang dinyatakan layak dan potensi untuk dikembangkan. Aspek pasar dan pemasaran, Bisnis Sagu Chips dinyatakan layak diteruskan karena selama tahun 2019 hingga tahun 2021 produksi Sag Chips masih jarang ditemukan di Kota Malang, kebanyakan masyarakat masih mengetahui keripik tempe saja. Penawaran yang ditawarkan dalam bisnis ini juga cukup menarik dan level up. Permintaan Sagu Chips akan berkembang dan meningkat karena minat daya beli yang tinggi. Harga berkisar yaitu sebesar 15.000-18.000 per 100 gr. Peluang pasar masih tersedia di Kota Malang juga masih berpotensi untuk meningkatkan penjualan pada tahun berikutnya. Aspek teknis dan teknologi, Bisnis Sagu Chips dinyatakan layak namun pada mesin produksi perlu ditingkatkan dengan menambah sentuhan teknologi yang lebih modern. Sedangkan lokasi usaha yang strategis dan bahan baku yang memadai sudah dapat memenuhi produksi selama 3 tahun terakhir. Aspek sumber daya manusia, Bisnis Sagu Chips dinyatakan layak dalam aspek sumber daya manusia karena tenaga atau karyawan yang sudah memenuhi kriteria yang dibutuhkan dan sudah melalui beberapa tahap untuk sampai di tahap perekrutan pegawai. Sehingga sumber daya manusia yang didapatkan akan menghasilkan kualitas yang baik. Aspek Keuangan, Bisnis Sagu Chips dinyatakan layak dalam aspek keuangan karena melalui perhitungan umur proyek seperti NPV dan Payback Period terlihat bahwa usaha dapat dijalankan. Selain itu menurut analisis issensitivitasnya, keuntungan yang dapat diambil ketika keadaan normal tetap meningkat, serta kerugian yang dialami ketika keadaan terburuk hanyalah nol koma sekian persen, dimana angkanya tidak menyentuh 1%. Aspek Hukum dan Yuridis, Bisnis Sagu Chips dinyatakan belum layak dalam menerapkan Hukum Yuridis yang berlaku, selain itu bisnis ini juga masih belum memiliki legalitas seperti surat izin dalam menjalankan bisnisnya sehingga usaha sulit untuk berkembang. Selain itu sesuai analisis AMDAL dalam bisnis ini juga masih belum tau pasti limbahnya akan dibuang atau dimanfaatkan kembali. Namun limbah ini akan dijual kembali dan dimanfaatkan sebagai pencampur bahan bakar.

DAFTAR PUSTAKA

- Adyana, I. M. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis (Revisi)* (Melati, ed.). Jakarta Selatan: Lembaga Penerbitas Universitas Nasional.
- Cahyadi, W. (2018). *Kedelai: Khasiat dan Teknologi* (F. Yustianti, ed.). Jakarta: Bumi Aksara.
- Gemina, D., Silaningsih, E., & Yuningsih, E. (2016). Pengaruh Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha dengan Kemampuan Usaha sebagai Variabel Mediasi pada Industri Kecil Menengah Makanan Ringan Priangan Timur-Indonesia. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 15(3), 297–323. <https://doi.org/10.12695/jmt.2016.15.3.6>
- Hayati, N. R., & P. Abd, K. W. (2014). Preferensi Masyarakat Terhadap Makanan Berbahan Baku Sagu (Metroxylon Sago Rottb) Sebagai Alternatif Sumber Karbohidrat Luwu dan Luwu Utara Sulawesi Selatan. *JURNAL Penelitian Sosial Dan Ekonomi Kehutanan*, 11(1).
- Sugiyanto, Nadi, L., & Wenten, I. K. (2020). *STUDI KELAYAKAN BISNIS Teknik untuk mengetahui bisnis dapat dijalankan atau tidak* (Vol. 1). Retrieved from <http://eprints.unpam.ac.id/8654/3/Buku SKB Sugiyanto-Terbit 2020 Gabung-E-book.pdf>