

Bisnis *Foodiversity* Suatu Inovasi Makanan Tradisional (Studi Kelayakan Bisnis)

Khairunnisa Arin Kurnia¹, Kharin Taruli Pandiangan², Mochammad Reyhan Ammar Zeevi³, Tomy Rizky Izzalqurny^{4*}
^{1,2,3,4}Universitas Negeri Malang

*tomyrizky.izzalqurny.fe@um.ac.id

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah dengan menunjukkan *Foodiversity* yang menyediakan empat menu traditional Food dengan beberapa inovasi yaitu Coffee Toraja Shake, Es Teler Chevron Cake, Steak with Sambal Woku, dan Spaghetti with Padang Sauce layak untuk dilakukan. Metode Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif ini dilakukan pada aspek keuangan, pada aspek ini dilakukan analisis kuantitatif dengan menggunakan analisis IRR, NPV, Payback period, dan BEP, serta melakukan analisis proyeksi. Metode kualitatif dilakukan pada aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen, dan aspek lingkungan. Tahapan penelitian ini dengan: penemuan ide, tahapan riset, tahapan evaluasi, tahapan perancangan usulan yang layak, tahapan rencana pelaksanaan dan tahapan pelaksanaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kesemua aspek yang diuji menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dilakukan bahkan dari aspek keuangan menunjukkan angka yang menguntungkan apabila dikembangkan dalam bisnis.

Kata Kunci: Kelayakan, Bisnis, Proyeksi, Inovasi Makanan

Abstract

The purpose of this research is to show that Foodiversity that provide many kind of traditional Food with innovation, there are Coffee Toraja Shake, Teler Chevron ice, Cake, Steak with Sambal Woku, and Spaghetti with Padang Sauce, is feasible to do. Methods This research uses quantitative and qualitative research methods. This quantitative method is carried out on the financial aspect, in this aspect a quantitative analysis is carried out using the analysis of IRR, NPV, Payback period, and BEP, as well as performing a projection analysis. Qualitative methods are carried out on market and marketing aspects, technical and technological aspects, management aspects, and environmental aspects. The stages of this research are: idea discovery, research stage, evaluation stage, ranking stage for feasible proposals, implementation plan stage and implementation stage. The results of this study indicate that all aspects tested indicate that this business is feasible to do even from the financial aspect, showing profitable numbers if developed in business.

Keywords: Feasibility, Business, Projection, food innovation

PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis kuliner pada saat ini sangat berkembang pesat. Bisnis kuliner merupakan bisnis yang tidak akan lekang oleh waktu, karena pada setiap orang membutuhkan makanan. Dengan kebutuhan akan makanan yang tinggi maka di Indonesia juga memiliki beragam jenis makanan, Dengan demikian maka kami ingin membentuk usaha dengan nama *foodiversity*.

Arti dari *foodiversity* ini sendiri adalah sebagai bentuk apresiasi kami terhadap keanekaragaman makanan, jajan, dan minuman Indonesia yang akan kami padu padankan dengan berbagai macam inovasi dari berbagai hidangan modern. Kami memiliki keinginan mendasar,

yakni melakukan sebuah inovasi kekinian dalam hal makanan dan jajanan Indonesia serta tanpa menghilangkan cita rasa asli atau khas dari masing-masing makanan dan jajanan yang ada.

Target pelanggan atau customer bisa dari semua kalangan usia, terutama wisatawan. Hal ini dikarenakan para pelanggan, terutama dari kalangan wisatawan mengenal jajanan tradisional dengan tampilan yang lebih unik. Selain itu, dengan pengenalan jajanan tradisional dengan inovasi yang lebih kekinian, diharapkan target dapat memberikan feedback positif.

Dengan demikian maka kami tertarik dalam membuat bisnis kuliner ini. Dalam menjamin kesuksesan berjalannya bisnis ini dan menganalisisnya, maka kami membuat beragam analisa disini dengan menggunakan analisis studi kelayakan bisnis. Analisis studi kelayakan bisnis sudah dilakukan di beragam jenis usaha, contohnya analisis kelayakan bisnis waralaba dan citra merek terhadap keputusan pembelian “alpokatkok_doubig” di makassar oleh Faradiba dan Musmulyadi(2020), analisis kelayakan bisnis syariah pada usaha mikro tempe oleh Sukmawati dan Nasution (2019), dan studi kelayakan bisnis warung burjo time sebagai upaya pengembangan usaha pemula oleh Heparwiti dan Idris (2022). Berdasarkan kelayakan bisnis yang mereka buat maka akan dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut layak diimplementasikan atau tidak. Dengan demikian pada penelitian ini kami ingin menunjukkan sisi kelayakan bisnis dari foodiversity sehingga dapat ditunjukkan dari berbagai aspek baik pasar dan pemasaran, teknik dan teknologi, manajemen dan SDM, hukum dan yuridis, ekonomi dan sosial, keuangan, serta lingkungan.

KAJIAN PUSTAKA

Studi kelayakan bisnis adalah suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu bisnis yang dilakukan secara terus menerus. Wahyuni (2022) menunjukkan bahwa kelayakan suatu usaha melalui beberapa aspek antara lain aspek produksi, artinya kegiatan yang muncul ketika suatu ide dalam suatu usaha yang direncanakan telah menunjukkan peluang dan menggambarkan keuntungan dari segi pemasaran.

Masalah proses produksi dan proses operasi terdiri dari pemilihan strategi produksi, pemilihan dan perencanaan produk, perencanaan kualitas, pemilihan teknologi, perencanaan kapasitas produksi, perencanaan tata letak pabrik, perencanaan tata letak, perencanaan kuantitas produksi, manajemen persediaan dan pengendalian kualitas produk.

Menurut Subagyo (2007) metode yang dilakukan yaitu analisis pada aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen, dan aspek lingkungan, serta aspek keuangan. Ichsan dkk. (2019) mengungkapkan bahwa terdapat beberapa tahapan dari studi kelayakan bisnis, yaitu penemuan ide, tahapan riset, tahapan evaluasi, tahapan perancangan usulan yang layak, tahapan rencana pelaksanaan dan tahapan pelaksanaan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian pada riset ini menggunakan analisa metode kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif dilakukan pada aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen dan SDM, dan aspek lingkungan. Metode kuantitatif dilakukan pada aspek keuangan, pada aspek ini dilakukan analisis kuantitatif dengan menggunakan proyeksi keuangan serta analisis IRR, NPV, Payback period, dan BEP. Penelitian ini memiliki objek penelitian usaha foodiversity. Tahapan penelitian untuk mendapatkan hasil dimulai dari penemuan ide, tahapan riset, tahapan evaluasi, tahapan perancangan usulan yang layak, tahapan rencana pelaksanaan dan yang terakhir adalah tahapan pelaksanaan (Ichsan dkk., 2019).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Pasar Dan Pemasaran

Analisis Potensi Pasar

Target pelanggan atau customer bisa dari semua kalangan usia, terutama wisatawan. Hal ini dikarenakan para pelanggan, terutama dari kalangan wisatawan mengenal jajanan tradisional dengan tampilan yang lebih unik. Selain itu, dengan pengenalan jajanan tradisional dengan inovasi yang lebih kekinian, diharapkan target dapat memberikan feedback positif.

Permintaan pasar akan kami sesuaikan dengan sistem delivery order yang telah kami terima baik dari tim delivery order foodiversity, maupun melalui aplikasi pesan antar, seperti Go-Jek dan Grab. Peluang pasar dari foodiversity, yakni kafe dan rumah makan sejenis lainnya. Namun, terlepas dari hal tersebut, kami yakin bahwa produk kami memiliki keunikan tersendiri

Targeting

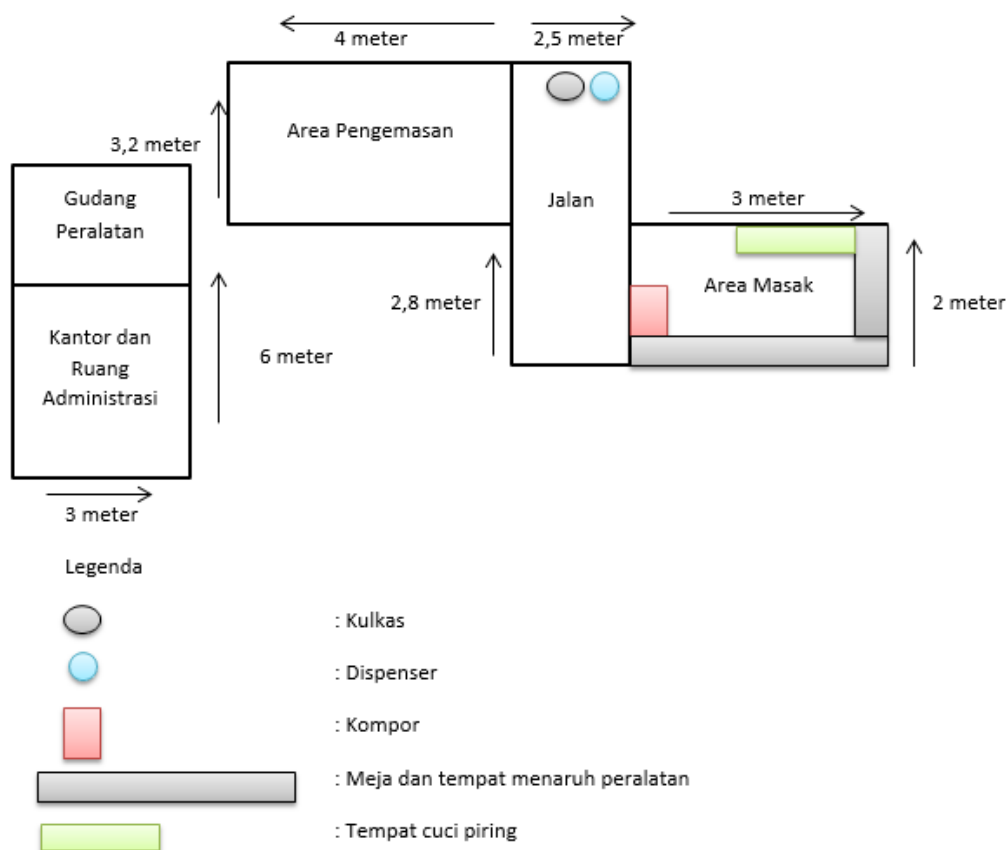
Target pasar merupakan kunci penting untuk diperhatikan. Pada bisnis makanan kami yang berbasis online, Kegiatan produksi dimulai apabila pesanan telah diterima. Selain itu, kami juga akan mengikuti acara festival atau bazar makanan di daerah malang untuk mengenalkan dan memasarkan produk kami, sehingga pada intinya kami memaksimalkan penjualan tidak hanya menunggu dari adanya pesanan secara online tersebut.

Aspek Teknik Dan Teknologi

Dalam aspek ini maka sangat penting memahami jenis jenis produk dari usaha ini, antara lain, *steak with sambak woku, spaghetti with padang sauce, coffee toraja shake*, dan es teler *cake*. Bergam produk tersebut tidak akan berhasil dipasarkan apabila tidak memiliki suatu pemikiran mendalam.

Strategi Produksi

Dalam pembuatan produk, kami akan belajar cara membuat produk setengah jadinya dari para pedagang ataupun produsen jajanan tradisional/nusantara. Sedangkan untuk pengembangan ke produk jadinya, kami akan belajar secara otodidak melalui berbagai referensi di youtube, instagram dan beberapa platform lainnya. Contohnya, ketika kami akan membuat Es Teler Chevon Cake, kami akan belajar dari pedagang es teler untuk mengetahui bahan bahan dalam es teler, kemudian ketika kami mengembangkannya menjadi kue, kami akan menggunakan youtube dan instagram sebagai referensi. Foodiversity membagi jenis teknologi sesuai dengan kebutuhan kami, yakni teknologi pemasaran dan teknologi produksi yang dimana sesuai dengan konsep usaha kami, yakni online shipping dan juga pesan antar melalui via Go-jek dan Grab, serta kami membuka sistem pre-order melalui penyaluran informasi pada media sosial sehingga kami akan menggunakan lokasi produksi yang efektif, efisien, dan fleksibel dengan usaha kami. Produksi yang optimal perlu didukung oleh desain ruang yang optimal yang akan ditunjukkan pada gambar 2:



Gambar 2 desain dari tata ruang usaha foodiversity,

Memilih Teknologi

Teknologi yang kami gunakan pada usaha kami, yakni terdapat dua macam, Pertama, teknik pemasaran, Pada teknik ini kami menggunakan telepon kami serta perangkat lainnya untuk melakukan promosi usaha kami. Untuk perangkat ini, kami menggunakan milik kami sendiri. Kedua, teknik produksi, Pada teknik ini, kami menggunakan berbagai macam alat untuk mengolah bahan baku, yakni

- Alat pembuat milkshake
- Mixer
- Oven
- Alat panggang
- Wajan dan Panci
- Timbangan

Aspek Manajemen

Analisis pekerjaan

Ketika kami telah memiliki tempat baru untuk usaha, maka kami akan memperkerjakan karyawan yang akan berperan sebagai kurir untuk mengirimkan produk ke pelanggan. Kurir ini

kami butuhkan jika pelanggan berada didekat tempat usaha kami, pengiriman untuk porsi besar dan untuk menambah pemasukan melalui tambahan biaya pesan antar.

Rekrutmen dan seleksi

Karena nantinya kami akan memperkerjakan karyawan untuk mengantarkan pesanan, kami akan menyeleksi melalui tes wawancara dan pengalaman kerja yang sejalan dengan posisi yang dibuka, langsung oleh pemilik. Kriteria umum yang dibutuhkan adalah karyawan yang dapat menggunakan motor maupun mobil, telah memiliki SIM, sehat jasmani, dan ramah

Penilaian kinerja

Kami akan menilai karyawan melalui ketepatan pesanan sampai ditangan pelanggan, kritik dan saran atas proses pesan antar dari pelanggan seperti kesesuaian produk yang diantar, kondisi produk Ketika sampai pada pelanggan, keramahan kurir, dan kemampuan kurir untuk dapat berkompromi dengan pelanggan jika ditemukan kendala saat dijalan selama proses kurir mengirimkan pesanan

Evaluasi

Setelah melakukan penilaian maka kami akan melakukan pengevaluasian kepada karyawan kami. Apabila usaha kami masih di bawah standar maka kami akan melakukan motivasi karyawan kami serta menganalisis dimana letak kesalahannya

Aspek Hukum Dan Yuridis

Sesuai dengan bentuk usaha kami yang telah dijelaskan diawal, kami sepakat bahwa jenis usaha yang kami dirikan berbentuk UD atau Usaha Dagang. Hal tersebut dikarenakan, usaha kami bergerak dalam hal online delivery yang bekerjasama dengan Grab dan Go-Jek serta pemesanan Pre-Order.

Aspek Ekonomi Dan Sosial

Ketika produk kami menjadikan jajanan nusantara sebagai trend food di berbagai sosial media kemudian berdampak pada devisa dan pendapatan asli negara tentunya akan berdampak pada kesejahteraan masyarakat pula. Sebab, dengan banyaknya permintaan pesanan jajanan nusantara, akan membuat usaha pedagang atau produsen jajanan tradisional menjadi laris manis, dengan begitu taraf hidup masyarakat akan lumayan membaik.

Aspek Keuangan

Foodiversity menyediakan empat menu Traditional Food dengan beberapa inovasi

- Coffee Toraja Shake
- Es Teler Chevon Cake
- Steak with Sambal Woku
- Spaghetti with Padang Sauce

Berbagai produk ini memiliki rincian biaya bahan baku perbulan yang ditunjukkan pada gambar 3 dibawah.

No	Nama Produk	Estimasi Penjualan	Bahan Baku	Jumlah	Harga	
					Harga per satuan	Total harga
1	Coffee Toraja Shake	300 produk/bulan	kopi toraja	15 kg	Rp 150.000	Rp 2.250.000
			gula pasir	15 kg	Rp 12.500	Rp 187.500
			Total biaya		Rp	2.437.500
2	Es Teler Cake	300 produk/bulan	Tepung terigu	30 kg	Rp 11.000	Rp 330.000
			Tepung Maizena	3 kg	Rp 17.500	Rp 52.500
			Telur	30 kg	Rp 17.000	Rp 510.000
			Gula pasir	15 kg	Rp 12.500	Rp 187.500
			Susu kental manis	30 kaleng	Rp 8.500	Rp 255.000
			Margarin	15 kg	Rp 15.000	Rp 225.000
			Susu Bubuk	3 kg	Rp 50.000	Rp 150.000
			Alpukat	10 kg	Rp 15.000	Rp 150.000
			Nangka	10 kg	Rp 10.000	Rp 100.000
			Kelapa muda	30 buah	Rp 7.000	Rp 210.000
			Jelly	3 kg	Rp 17.000	Rp 51.000
			Pasta Vanilla	1,5 liter	Rp 10.000	Rp 15.000
			Baking powder	3 kg	Rp 45.500	Rp 136.500
Cake emulsifier	3 kg	Rp 12.800	Rp 38.400			
Total biaya		Rp	2.410.900			
3	Steak with Sambal Woku	300 produk/bulan	Daging sapi	30 kg	Rp 150.000	Rp 4.500.000
			Sambal woku siap pakai	6,6 kg	Rp 45.000	Rp 297.000
			Total biaya		Rp	4.797.000
4	Spaghetti with Padang Sauce	300 produk/bulan	Saus padang siap pakai	30 kg	Rp 60.000	Rp 1.800.000
			Spagetti	15 kg	Rp 30.000	Rp 450.000
			Total biaya		Rp	2.250.000
Total Seluruh Biaya Bahan Baku per bulan						Rp 11.895.400
Total Seluruh Biaya Bahan Baku per tahun						Rp 142.744.800

Dari kebutuhan tersebut maka memiliki proyeksi laba rugi penjualan dan arus kas pada gambar 4

LAPORAN LABA RUGI FOODIVERSITY				
keterangan	tahun			
	2021	2022	2023	
penjualan	Rp 288.000.000	Rp 316.800.000	Rp 348.480.000	
HPP	Rp 156.652.800	Rp 172.318.080	Rp 189.549.888	
Laba Kotor	Rp 131.347.200	Rp 144.481.920	Rp 158.930.112	
Beban Operasional				
Beban Gaji	Rp 36.000.000	Rp 39.600.000	Rp 43.560.000	
beban listrik	Rp 8.400.000	Rp 8.820.000	Rp 9.261.000	
beban telepon	Rp 1.800.000	Rp 1.980.000	Rp 2.178.000	
beban pemasaran	Rp 350.000	Rp 367.500	Rp 385.875	
beban lain-lain	Rp 2.300.000	Rp 2.530.000	Rp 2.783.000	
beban depresiasi	Rp 34.000	Rp 34.000	Rp 34.000	
total beban	Rp 48.884.000	Rp 53.331.500	Rp 58.201.875	
EBIT	Rp 82.463.200	Rp 91.150.420	Rp 100.728.237	
pajak				
pajak 0,5%	Rp 412.316	Rp 455.752	Rp 503.641	
total pajak	Rp 412.316	Rp 455.752	Rp 503.641	
EAT	Rp 82.050.884	Rp 90.694.668	Rp 100.224.596	
Aliran Kas Bersih				
Keterangan	2021	2022	2023	
laba bersih (EAT)	Rp 82.050.884	Rp 90.694.668	Rp 100.224.596	
depresiasi	Rp 34.000	Rp 34.000	Rp 34.000	
aliran kas bersih	Rp 82.084.884	Rp 90.728.668	Rp 100.258.596	

Gambar 4 proyeksi laba rugi dan arus kas.

Hasil ROA yang didapat pada tahun 2021 adalah 547%, artinya dengan asset yang dimiliki perusahaan 15 juta mampu mencetak keuntungan sebesar 547% atau setara dengan Rp 82.050.885, pada tahun 2022 dengan asset yang dimiliki perusahaan 15 juta mampu mencetak keuntungan sebesar 604% atau setara dengan Rp 90.694.668, pada tahun 2023 dengan asset yang dimiliki perusahaan 15 juta mampu mencetak keuntungan sebesar 668% atau setara dengan Rp 100.224.596. payback periode 2021 sebesar 2,19 artinya dana yang diinvestasikan, akan kembali dalam waktu 2 bulan 20 hari selama bisnis berjalan. Syarat kelayakan bisnis, NPV harus lebih besar/sama dengan (\geq) 0, dari penghitungan diatas NPV yang dihasilkan yakni Rp. 221.125.349 maka bisnis Foodiversity dapat dikatakan layak, karena NPV yang dihasilkan positif. Syarat IRR berdasarkan kelayakan bisnis adalah $IRR > COC$, dari perhitungan diatas nampak IRR sebesar 5,57 dimana nilai COC 10% maka bisnis Foodiversity memenuhi IRR. Foodiversity mengalami BEP ketika angka penjualan sudah mencapai Rp.193.301.916,- setelah melewati jumlah penjualan tersebut, misalnya sebesar Rp 200.000.000 maka Foodiversity dapat dikatakan sudah balik modal atau BEP. Sehingga penjualan setelahnya Foodiversity sudah bisa menghitung keuntungan atau balik modal. Karena didapat nilai $PI = 5,47$, maka usulan investasi dapat diterima karena nilai $PI > 1$

Aspek Lingkungan

Dalam aspek ini, kami menggunakan Aluminium Foil Roll dan Aluminium Tray sebagai pengemasan produk kami. Hal ini merupakan salah satu bentuk kami dalam mengikuti gerakan peduli lingkungan dan mengurangi sampah plastik. Selain itu, kami menggunakan paper bag sebagai tempat produk kami.

SIMPULAN

Setelah melakukan perhitungan sesuai prosedur pada studi kelayakan bisnis, pada usaha Foodiversity yang menyediakan empat menu Traditional Food dengan beberapa inovasi yaitu Coffee Toraja Shake, Es Teler Chevron Cake, Steak with Sambal Woku, dan Spaghetti with Padang Sauce kami dapat kesimpulan bahwa bisnis ini yang kami dirikan pada tahun 2019 hingga ditahun 2021 memiliki kondisi yang sangat siap atau layak untuk dijual dengan harga yang pas dikantong masyarat. usaha Foodiversity membuat kami yakin kedepannya akan sukses dan layak dilakukan, karena memenuhi semua aspek dalam studi kelayakan bisnis

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), 52-61.
- Hepartiwi, Y. T., & Idris, I. (2022). *Studi Kelayakan Bisnis Warung Burjo Time Sebagai Upaya Pengembangan Usaha Pemula* (Doctoral dissertation, UNDIP: Fakultas Ekonomika dan Bisnis).
- Ichsan, R. N., SE, M., Lukman Nasution, S. E. I., & Sarman Sinaga, S. E. (2019). *Studi kelayakan bisnis= Business feasibility study*. CV. Sentosa Deli Mandiri.
- Subagyo, A. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Aplikasi*. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Sukmawati, H., & Nasution, F. Z. (2019). Analisis Kelayakan Bisnis Syariah Pada Usaha Mikro Tempe. *Jurnal EKonomi Syariah*, 4(1).
- Wahyuni, W., Fatih, M. L., Hsb, R. M. S., Sakina, S., & Suhairi, S. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 2(2), 126-134.