

## **Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Rujak Kelang Fafi di Kota Malang**

Fahreza Ivan Maulana<sup>1</sup>, Fika Pradiana<sup>2</sup>, Lurusati Putri Azzahra<sup>3\*</sup>, Tomy Rizky Izzalqurny<sup>4</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Negeri Malang

\*lurusati.putri.1904226@students.um.ac.id

### **Abstrak**

Rujak Kelang merupakan rujak buah yang menggunakan petis ikan sebagai bumbunya. Rujak buah khas daerah Kota Muncar ini belum banyak ditemui di Kota Malang sehingga dapat menjadi sebuah peluang bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pendirian usaha rujak kelang di Kota Malang dapat dijalankan dan memberikan untung bagi pemiliknya. Metode yang digunakan dalam analisis bisnis ini yaitu metode kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif digunakan untuk analisis aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek sumber daya manusia, aspek hukum, dan aspek lingkungan. Lalu, aspek keuangan seperti *Net Present Value*, *Payback Period*, *Profitability Index*, *Interest Rate Ratio*, dan *Break Event Point* menggunakan metode kuantitatif dalam menganalisisnya. Berdasarkan beberapa analisis tersebut, bisnis “rujak kelang Fafi” ini layak untuk dijalankan karena memberikan hasil yang positif bagi usaha tersebut.

**Kata Kunci:** Proyeksi, Rujak, Kelayakan, Bisnis, Studi

### **Abstract**

*Rujak Kelang is a fruit salad that uses fish paste as a condiment. This fruit salad, typical of the Muncar City area, has not been found in many places in Malang City, so it can become a business opportunity. This study aims to determine whether the establishment of a rujak kelang business in Malang City can be run and provide profits for the owner. The methods used in this business analysis are qualitative and quantitative methods. Qualitative methods are used to analyze market and marketing aspects, technical and technological aspects, human resources aspects, legal aspects, and environmental aspects. Then, financial aspects such as Net Present Value, Payback Period, Profitability Index, Interest Rate Ratio, and Break Event Point use quantitative methods to analyze them. Based on these analyzes, this “Rujak Kelang Fafi” business is feasible to run because it provides positive results for the business..*

**Keywords:** Projection, Rujak, Feasibility, Business, Study

## **PENDAHULUAN**

Indonesia adalah salah satu negara yang memiliki keberagaman kuliner dari tiap-tiap daerahnya yang dapat dikembangkan dengan baik (Burhanuddin, 2018). Keberagaman ini harus tetap dilestarikan agar dapat diturunkan kepada anak dan cucu kita nantinya. Sebagai contoh, daerah Yogyakarta memiliki gudeg, daerah Palembang memiliki pempek sebagai makanan khasnya, dan lain sebagainya. Selain makanan berat, makanan khas daerah yang memiliki bahan dasar buah juga dapat menjadi salah satu pilihan masyarakat untuk melengkapi kebutuhan gizi yang dibutuhkan oleh tubuh (Sofyan et al., 2018). Disini kami ingin memperkenalkan rujak buah khas kota Muncar, kabupaten Banyuwangi, yakni Rujak Kelang. Selain di daerah Muncar, rujak kelang ini juga merupakan makanan khas daerah Pamekasan, Madura yang banyak digemari. Rujak kelang sendiri merupakan makanan khas yang mirip dengan rujak buah, bedanya adalah petis yang digunakan dalam rujak kelang adalah petis ikan dan biasanya disajikan dengan kuah ikan, sehingga mempunyai aroma ikan yang khas dan lezat.

Perbedaan antara rujak kelang khas daerah Muncar, Kabupaten Banyuwangi dengan rujak kelang khas daerah Pamekasan, Madura, adalah jika di daerah Pamekasan, rujak kelang tidak hanya disajikan dengan kuah rebusan ikan saja, tetapi juga dengan ikan rebusnya sekalian.

Sedangkan di daerah Muncar, rujak kelang hanya disajikan dengan kuah rebusan ikan, tanpa menyajikan ikan rebusnya juga. Namun, terkadang para konsumen juga dapat memilih untuk menggunakan kuah ikan atau tidak, jika tidak berkenan untuk menggunakan kuah ikan, maka kuah tersebut dapat diganti dengan air hangat. Hal tersebut sama sekali tidak mengurangi cita rasa rujak kelang yang khas.

Kami memilih untuk membuat usaha rujak kelang dan mendirikan tempat usaha di daerah Malang, dikarenakan kami melihat bahwa di daerah Malang masih sangat minim atau bahkan belum ada penjual rujak kelang. Padahal di daerah Banyuwangi dan di daerah Madura sendiri, rujak kelang menjadi makanan yang digemari oleh semua kalangan, mulai dari anak-anak, remaja, orang dewasa, dan juga orang tua. Hal ini merupakan aspek yang penting karena dengan membuka bisnis lebih dulu dibanding lainnya dapat menjadi sebuah kesempatan peluang bisnis (Nasip & Sudarmaji, 2017). Oleh karena itu, kami ingin membuka bisnis rujak kelang di wilayah kota Malang karena prospek bisnis yang bagus, pangsa pasarnya yang masih luas, dan juga masih sedikit pesaing.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### ***Gambaran Usaha Rujak Kelang Fafi***

Usaha “Rujak Kelang Fafi” adalah usaha yang bergerak dalam bidang pengolahan makanan yang memanfaatkan buah-buahan berkualitas yang dipadukan dengan petis kelang atau petis ikan, agar menjadi suatu kuliner yang nikmat. Nama dari bisnis kami adalah “Rujak Kelang Fafi”. Adapun jenis produk yang ditawarkan dalam bisnis ini adalah makanan khas daerah Muncar (Banyuwangi) dan Pamekasan (Madura). Rujak kelang ini nantinya akan disajikan dengan cireng (di daerah Muncar disebut dengan kutil) yang menambah rasa nikmat pada rujak kelang. Kuliner ini disajikan di cobek untuk wadah rujak kelang apabila pembeli menghendaki untuk dimakan langsung ditempat. Namun apabila pembeli menginginkan untuk membawa pulang disajikan dalam bungkus, maka rujak kelang juga dapat di bungkus dengan menggunakan box ataupun cup berbentuk mangkok yang menarik.

### ***Visi, Misi, dan Tujuan Rujak Kelang Fafi***

Visi dari usaha ini yaitu menjadikan Rujak Kelang Fafi sebagai usaha yang banyak digemari oleh masyarakat serta dapat memperoleh keuntungan yang maksimal. Sedangkan untuk misi dari usaha ini yaitu melakukan inovasi pada makanan khas daerah agar tetap bisa bersaing dengan makanan modern yang ada saat ini, melakukan aktivitas produksi yang higienis, memberi pelayanan yang terbaik kepada konsumen dan mempertahankan cita rasa makanan yang khas dan memiliki harga yang terjangkau bagi semua kalangan masyarakat. Adapun tujuan dari usaha ini yaitu sebagai berikut:

- a. Memperkenalkan dan melestarikan makanan khas daerah agar lebih dikenal oleh masyarakat.
- b. Meningkatkan kesejahteraan hidup dengan cara memperoleh keuntungan.
- c. Menjadi mahasiswa wirausaha yang kreatif, kompetitif, inovatif dan mandiri.
- d. Memberi lapangan pekerjaan bagi masyarakat.
- e. Memberikan Rujak Kelang dengan rasa yang khas dan penyajian yang higienis dengan harga terjangkau kepada konsumen
- f. Memiliki cabang di berbagai daerah dengan cara terus berkembang.

### ***Studi Kelayakan Bisnis***

Studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan yang bertujuan untuk menilai apakah sebuah kegiatan investasi layak untuk dijalankan atau tidak agar dapat menghindari resiko adanya kegagalan (Sugiyanto et al., 2020). Yang dimaksud dengan layak yaitu sebuah usaha memberikan manfaat baik dari segi finansial maupun sosial (Purnomo et al., 2017). Setelah mengetahui hambatan dari sebuah bisnis melalui studi ini, pengusaha dapat meminimalkan resiko yang mungkin ada di masa mendatang. Sehingga, studi ini merupakan suatu hal yang penting untuk dilakukan pada awal pembuatan bisnis karena dapat menjadi sebuah pedoman bagi pemilikinya. Di masa mendatang, banyak aspek akan berubah mengikuti perkembangan zaman. Maka dari itu, studi ini menganalisis beberapa aspek seperti aspek ekonomi, teknologi, sumber daya manusia, hukum, lingkungan, dan lainnya.

## **METODE PENELITIAN**

Pada analisis studi kelayakan bisnis ini, peneliti menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif digunakan pada saat peneliti menganalisis aspek keuangan dari usaha Rujak Kelang Fafi seperti analisis *Net Present Value*, *Payback Period*, *Profitability Index*, *Interest Rate Ratio*, dan *Break Event Point*. Sedangkan, untuk metode kualitatif digunakan pada saat analisis aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek sumber daya manusia, aspek hukum, dan aspek lingkungan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. ASPEK PASAR DAN PEMASARAN**

#### **1.1 Deskripsi atau Gambaran Pasar Kualitatif**

##### 1) Produk yang Dijual

Kedai Kelang Fafi merupakan suatu unit usaha yang menghasilkan suatu produk berupa makanan khas daerah Muncar, salah satu kecamatan di Banyuwangi. Makanan khas tersebut adalah rujak kelang. Yang mana kemudian untuk produk kami, kami beri nama “**Rujak Kelang Fafi**”. Dimana rujak kelang ini kami harapkan dapat menjadi terobosan dari sekian banyaknya jenis rujak yang ada di kota Malang.

##### 2) Wilayah /Daerah Pemasaran

Bisnis Kedai Kelang Fafi ini akan kami dirikan di wilayah Malang, dan kami akan menentukan tempat yang paling strategis untuk mendirikan Kedai Kelang Fafi ini. Selain itu, kami juga akan mencari lingkungan yang sehat dan bersih, sehingga nantinya kami mampu menjaga kondisi makanan kami agar tetap sehat dan higienis.

##### 3) Kondisi Pasar

###### a. Segmentasi

Segmentasi atau kelompok pasar yang kami targetkan atas produk kami, “Rujak Kelang Fafi” adalah kelompok pasar dari semua kalangan, mulai dari kalangan bawah hingga atas. Hal tersebut dikarenakan produk rujak kelang fafi ini merupakan suatu produk yang harganya sangat terjangkau. Selain itu, kami juga yakin bahwa produk kami banyak diminati oleh masyarakat.

###### b. Targeting

Target pemasaran atas produk kami, yaitu rujak kelang fafi adalah untuk semua usia, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa ataupun orang tua. Akan tetapi yang menjadi fokus dari target pemasaran atas produk kami adalah para remaja, dikarenakan pada usia tersebut kebanyakan orang masih sangat menyukai camilan apalagi yang mempunyai cita rasa pedas. Telah diketahui bahwa rujak sendiri identik

dengan rasa pedas. Namun untuk rujak kelang ini, tingkat kepedasannya dapat disesuaikan dengan permintaan konsumen, sehingga produk ini dapat dikonsumsi oleh semua orang.

c. *Positioning*

Kami akan berusaha untuk menciptakan citra bisnis atau *image* perusahaan yang baik didalam pandangan atau benak para konsumen kami, sebagai suatu usaha rujak kelang yang sangat diminati oleh masyarakat, yang terjaga kebersihan dan kualitasnya, terbuat dari bahan-bahan pilihan yang berkualitas dan terjaga kebersihannya, serta dengan kemasan yang semenarik mungkin dan juga dijual dengan harga yang terjangkau.

## 1.2 Permintaan Terhadap Produk

### 1) Perkembangan Permintaan saat ini

Apabila kita amati, saat ini permintaan akan suatu kuliner khas daerah yang berkualitas sangat tinggi dan juga semakin meningkat. Hal tersebut terjadi karena masyarakat ingin mengkonsumsi suatu kuliner khas daerah yang berkualitas, menarik, serta memiliki kandungan gizi yang baik dan tidak berbahaya bagi kesehatan. Dengan adanya beragam olahan rujak dan juga kuliner khas daerah, maka dengan adanya peluang permintaan yang tinggi dari para masyarakat tersebut, kami ingin membuka usaha rujak kelang yang merupakan makanan khas dari daerah Muncar, Banyuwangi, yang berkualitas tinggi serta dengan kemasan yang lebih menarik, yang kami beri nama “Rujak Kelang Fafi”.

### 2) Prospek Permintaan di Masa yang Akan Datang

Dengan semakin banyaknya berbagai macam produk olahan makanan ataupun cemilan yang seba instan pada lingkungan masyarakat, maka akan menyebabkan persaingan usaha atas berbagai macam produk makanan atau yang mengandung berbagai bahan kimia dalam pengolahannya juga akan semakin meningkat. Dan seiring dengan semakin tingginya persaingan usaha, suatu saat para industri tersebut akan mengalami titik jenuh. Sehingga nantinya akan muncul titik balik, dimana permintaan akan produk-produk makanan yang mengandung bahan kimia tersebut juga akan semakin berkurang, dan masyarakat yang berperan sebagai konsumen akan beralih kembali kepada produk-produk yang sehat yang bebas dari bahan kimia. Sehingga karena hal itu, kami berinisiatif untuk membuat suatu produk berupa makanan kuliner khas daerah yang bebas dari bahan kimia dalam proses pengolahannya, namun juga cepat saji, serta sesuai dengan lidah masyarakat Indonesia yang menyukai citarasa pedas.

### 3) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Selama ini dan Masa Datang

Pada masa yang akan datang, kami memprediksi akan terdapat beberapa faktor yang akan menjadi tantangan bagi kami dalam menjalankan bisnis kami. Diantaranya adalah selera konsumen yang berubah-ubah dan juga kami khawatir disetar lingkungan usaha kami akan terdapat pengusaha lain yang memproduksi atau menjual produk sejenis, sehingga dapat mengancam usaha kami. Dan hal tersebut nantinya akan sangat berpengaruh pada permintaan atas produk yang kami hasilkan. Oleh karena itu, kedepannya kami juga harus mampu melakukan inovasi agar produk kami dapat terus bertahan di pasaran, dan permintaan akan produk kami semakin meningkat kedepannya.

## 1.3 Penawaran atas Produk

### 1) Perkembangan Penawaran saat ini

Perkembangan terkait penawaran untuk jenis usaha rujak kelang saat ini di kota Malang masih belum ada. Hal tersebut dikarenakan sektor usaha jenis ini masih belum banyak dikenal oleh masyarakat Malang dan sekitarnya, serta jenis usaha ini masih belum dibidik dan dikelola secara serius oleh masyarakat diluar Banyuwangi dan Madura. Oleh karena itu, agar usaha rujak kelang kami dapat berkembang di wilayah Malang, maka kami harus meningkatkan penawaran terhadap konsumen.

#### 2) Prospek Penawaran di Masa yang Akan Datang

Telah diketahui bahwa terdapat peluang yang besar dimasa yang akan datang atas bisnis rujak kelang yang kami jalankan saat ini. Oleh karena itu penawaran atas produk kami sangat perlu dilakukan. Dan penawaran tersebut nantinya akan semakin bervariasi dan juga lebih kompetitif karena ditunjang dengan kecanggihan teknologi informasi yang ada saat ini, sehingga dapat memberikan kemudahan bagi pihak penjual dan juga pembeli dalam melakukan transaksi jual beli atas produk. Sehingga dalam hal ini, kami harus mampu melakukan kegiatan penawaran atas produk kami dengan cara yang inovatif dan kreatif agar dapat menarik minat para konsumen.

### 1.4 Analisis Persaingan dan Peluang Usaha

#### 1) Peluang Pasar

Pada zaman modern seperti saat ini, masyarakat sangat menyukai segala sesuatu yang instan agar bisa langsung dimakan tanpa mengolahnya terlebih dahulu. Selain itu, kami sendiri selaku pengusaha rujak kelang fafi ini, merupakan mahasiswa yang tentunya kami mempunyai banyak relasi. Dan setelah kami mencari informasi dan kami amati, di wilayah Malang sendiri masih belum ada usaha sejenis yang menjual rujak kelang. Oleh karena itu, kami mempunyai peluang pasar yang besar untuk mendirikan usaha rujak kelang di wilayah Malang.

#### 2) Pesaing

Pesaing atas bisnis rujak kelang kami untuk di wilayah Malang sebenarnya tidak terlalu banyak, karena seperti yang telah kami sebutkan, bahwa di Malang sendiri masih belum ada usaha sejenis yang menjual rujak kelang. Kemungkinan besar pesaing atas usaha kami adalah jenis usaha yang masih serumpun dengan rujak kelang, yaitu para pengusaha rujak buah yang sudah lama berdiri dan telah dikenal oleh masyarakat.

### 1.5 Program Pemasaran

#### 1) Tingkat Pelayanan

Untuk meningkatkan pelayanan terhadap konsumen, kami akan memberikan pelayanan yang memuaskan dengan cara pemesanan secara *delivery* maupun dengan cara datang langsung ke kedai kami. Apabila pemesanan dilakukan secara *delivery*, kami akan mengemas produk kami dengan sebaik dan semenarik mungkin agar konsumen merasa puas. Dan apabila pemesanan dilakukan secara langsung dengan datang langsung ke kedai kami, konsumen dapat memilih untuk mengonsumsi langsung rujak kelang di kedai ataupun dengan dibungkus. Kami akan senantiasa berusaha untuk emmberikan pelayanan yang terbaik agar para konsumen tidak merasa kecewa dan akhirnya dapat menjadi pelanggan setia dari bisnis yang kami jalankan.

#### 2) Penetapan Harga

Penetapan harga atas produk kami adalah dengan menggunakan sistem *Break Event Point* (BEP), serta dengan memperhatikan tingkat keberlangsungan usaha, agar kami dapat menentukan tingkat keuntungan yang relative agar usaha kami dapat dijalankan secara *continue* serta dapat meningkatkan pangsa pasar atas bisnis kami.

Produk Rujak Kelang Fafi ini dijual dengan harga yang sangat terjangkau, yaitu Rp15.000 untuk setiap porsinya.

3) Kegiatan Promosi

Kegiatan promosi atas produk kami dilakukan dengan menggunakan media sosial, baik melalui Twitter, Instagram, Facebook maupun WhatsApp, dan juga Tik Tok, agar memudahkan para konsumen dalam menggali informasi mengenai bisnis kami. Selain itu, kami akan melakukan promosi secara langsung dari mulut ke mulut yang dilakukan oleh konsumen yang pernah mengonsumsi produk kami.

4) Kegiatan Distribusi

Untuk kegiatan distribusi produk kami apabila konsumen melakukan pemesanan secara *delivery*, kami akan menyediakan armada distribusi sendiri. Namun apabila konsumen ingin menggunakan jasa distribusi yang lain, juga sangat diperbolehkan.

## 2. ASPEK TEKNIK DAN TEKNOLOGI

Pada aspek ini, akan dijelaskan mengenai teknis dan teknologi terkait usaha rujak kelang Fafi. Lokasi untuk mendirikan usaha rujak kelang adalah Jalan Mayjen Wiyono Kav.1 No.2, Kelurahan Polehan, Kecamatan Blimbing, Malang. Pemilihan letak lokasi usaha rujak kelang ini cukup strategis sehingga memudahkan akses masyarakat selaku konsumen untuk datang ke kedai kelang kami. Tempat yang kami gunakan adalah kios atau kedai kecil yang kami sewa untuk menjalankan usaha ini. Dan dikarenakan bisnis ini merupakan bisnis homemade jadi lokasinya juga dekat pemukiman warga.

Bahan baku yang akan digunakan dalam memasak rujak kelang yaitu petis ikan, gula putih, gula merah, ikan, air, buah-buahan, tahu, dan garam. Sedangkan, bahan baku yang digunakan untuk membuat cireng yaitu tepun tapioka, bawang putih, garam, penyedap rasa, daun bawang, lada bubuk, air, dan minyak goreng. Dalam rujak kelang ini, kami menggunakan berbagai macam buah didalamnya.

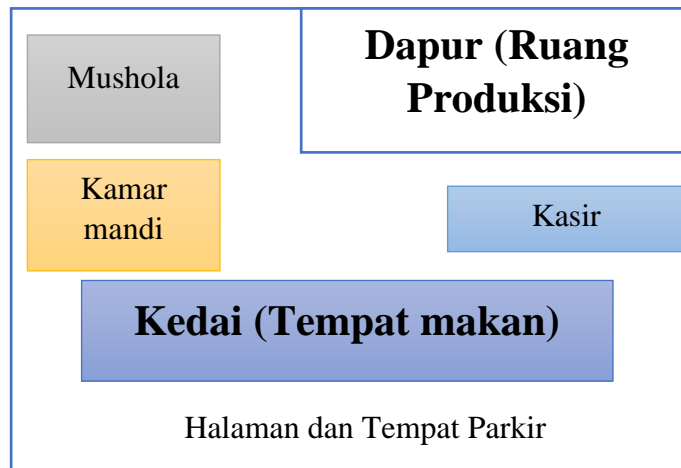
Untuk tenaga kerja yang akan membantu kami dalam menjalankan usaha ini adalah 4 orang, yaitu kami selaku pemilik usaha yang akan ikut berperan mulai dari proses pembuatan hingga penjualan rujak kelang kepada konsumen, dan juga 2 orang yang akan membantu dalam proses produksi dan pendistribusian rujak kelang. Sedangkan, teknologi yang kami gunakan dalam menjalankan usaha ini yaitu laptop dan printer.

Dengan melakukan pemilihan teknologi dan peralatan yang tepat, serta dibantu dengan 2 pegawai yang ahli dibidang pembuatan rujak kelang, kami yakin kami dapat melakukan proses produksi dengan maksimal. Dan estimasi kapasitas produksi yang akan kami hasilkan dalam sehari adalah sebanyak 50 porsi per hari.

Proses produksi Rujak Kelang Fafi ini dimulai dengan membeli bahan baku dari pemasok atau *supplier*. Dalam waktu 1 bulan, diperkirakan kami dapat menghasilkan produk kurang lebih 360 porsi. Dengan total karyawan adalah 3 orang yang akan membantu dalam proses produksi dan juga penjualan produk kami. Proses produksi dilaksanakan setiap haari pada saat kedai kelang fafi buka, yaitu mulai pukul 09.00 – 20.00 WIB.

Pengawasan produk ini dilakukan agar produk yang kami jual sampai ke tangan konsumen dalam kondisi yang baik dan juga berkualitas. Pengawasan dilakukan secara berkala mulai dari proses awal yaitu mulai dari pembelian bahan baku hingga proses penyajian atau penjualan kepada pelanggan. Pada proses pembelian bahan baku akan

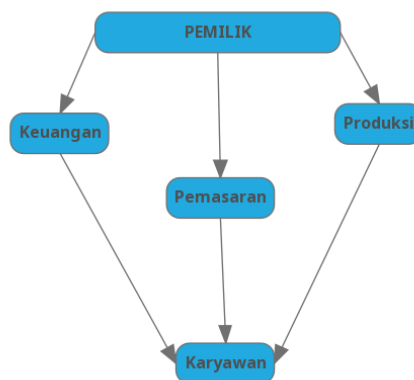
dipastikan bahwa bahan baku dalam kondisi segar dan tidak busuk. Pada proses produksi akan dipastikan bahwa peralatan yang digunakan adalah peralatan yang baik dan higienis, agar produk yang dihasilkan juga higienis. Selain dalam proses produksi, pengawasan juga dilakukan pada saat penjualan atau pengiriman rujak kelang kepada konsumen hingga segala aspek yang berkaitan dengan keuangan. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari hal yang tidak di inginkan, yang dikhawatirkan akan berdampak pada kerugian dan perusakan nama baik usaha kami. Pada tabel berikut akan menggambarkan tata layout dari usaha kami.



Gambar 1. Tata Layout Usaha

### 3. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

#### 3.1 Struktur Organisasi



Gambar 2. Struktur Organisasi

Bagan di atas menunjukkan struktur organisasi usaha ini yang terdiri dari pemilik, manajer, dan karyawan. Seperti yang ada pada gambar di atas, manajer usaha ini terdiri dari 3, yaitu, manajer keuangan, manajer pemasaran, dan manajer produksi.

#### 3.2 Kebutuhan Tenaga Kerja

Dalam usaha ini tenaga kerja harus memiliki keterampilan yang sesuai dengan *jobdesk* nya masing-masing. Memiliki tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan akan menghasilkan produk yang berkualitas. Dengan begitu, produk ini dapat bersaing dengan produk lainnya. Tenaga kerja dalam usaha yang kami dirikan berjumlah 4 (empat) orang dan 2 (dua) orang pemilik. Dalam usaha “**Rujak Kelang Fafi**” ini, kami memiliki beberapa kriteria yang harus dipenuhi oleh tenaga kerja. Berikut rinciannya:

1. Lulusan minimal SMA/SMK Sederajat
2. Memiliki Surat Izin Mengemudi (SIM)
3. Pekerja keras
4. Tekun dan Disiplin
5. Mampu bekerjasama

### 3.3 Balas Jasa Tenaga Kerja

Tenaga kerja / karyawan yang bekerja pada bisnis kita, akan mendapatkan balas jasa berupa:

1. Gaji
2. Tunjangan Hari Raya (THR)
3. Bonus

## 4. ASPEK KEUANGAN

### 4.1 Sumber Pendanaan

Besarnya dana yang kami butuhkan untuk membangun bisnis Rujak Kelang Fafi ini adalah Rp11.716.000. Dalam sumber keuangan dibutuhkan dana yang sangat besar. Sumber dana ini bisa diperoleh dari sumber dana yang ada, seperti modal sendiri atau modal dari pihak kedua. Sedangkan sumber dana pada usaha kami ini 100% bersumber dari modal investor, dengan jumlah dana yang diperlukan sebesar Rp15.000.000 yang digunakan sebagai modal awal dalam menjalankan usaha bisnis kami ini. Berikut merupakan rincian sumber pendanaan untuk usaha rujak kelang fafi ini.

**Tabel 1. Rencana Sumber Dana**

<b>RINCIAN SUMBER DANA</b>	
Dana dari Investor	Rp15.000.000
<b>Total Dana</b>	<b>Rp15.000.000</b>

### 4.2 Kebutuhan Pembiayaan/Modal Investasi

Berdasarkan perhitungan biaya aktiva tetap, perlengkapan, dan kebutuhan modal kerja, usaha ini membutuhkan dana sebesar Rp12.048.500. Berikut rincian dari kebutuhan dana tersebut:

**Tabel 2. Rekapitulasi Dana**

<b>Rekapitulasi Kebutuhan Dana</b>		
<b>No</b>	<b>Jenis Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
1	Biaya Modal Investasi	Rp7.156.000
2	Biaya Operasional	Rp4.560.000
3	Biaya Modal Kerja	Rp332.500
<b>Total</b>		<b>Rp12.048.500</b>

### 4.3 Analisis Kelayakan Usaha

Berdasarkan perhitungan, harga pokok produksi untuk 1 unir produk yaitu sebesar Rp9.500,00. Selain itu, dalam analisis ini juga digunakan proyeksi laporan laba rugi, perubahan modal, neraca, dan arus kas untuk mengetahui bagaimana keuangan dari bisnis ini dalam keadaan normal. Berikut rinciannya:

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

	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Laba Bersih	Rp 56.534.706	Rp 75.588.956	Rp 104.543.456
Perubahan Modal	Rp 71.534.706	Rp 90.431.945	Rp 116.567.809
Neraca	Rp 74.884.706	Rp 92.681.945	Rp 120.767.809
Arus Kas	Rp 57.965.906	Rp 77.020.156	Rp 105.974.656

Metode *Net Present Value* (NPV) merupakan analisis kelayakan keuangan yang digunakan untuk menghitung selisih antara nilai pengeluaran sekarang dengan nilai penerimaan sekarang. Pada usaha ini, NPV yang dihasilkan bernilai positif yaitu sebesar **Rp 158.667.440**. Sehingga dapat disimpulkan bahwa bisnis Rujak Kelang Fafi layak untuk dijalankan. Menurut metode *Payback Period*, usaha ini menghasilkan angka sebesar 0,265 tahun atau 3 bulan lebih 18 hari. Dengan demikian maka usaha Rujak Kelang Fafi dapat dikatakan layak karena modal dapat terpenuhi sebelum tahun ke 2.

Berdasarkan metode *profitability index*, usaha Rujak Kelang Fafi layak untuk dijalankan karena  $PI = 13,29 > 1$ . Sedangkan, menurut metode IRR nilai yang dihasilkan yaitu sebesar 4,04%. Lalu, pada perhitungan BEP dapat disimpulkan bahwa Rujak Kelang Fafi akan mencapai titik impas apabila menjual produk sebanyak 8.639 unit atau senilai dengan Rp129.591.173.

## 5. ASPEK HUKUM ATAU YURIDIS

### 5.1 Nama Unit Usaha

Unit usaha ini diberi nama Kedai Rujak Kelang “Fafi” dikarenakan bergerak dalam bidang usaha kuliner yang memproduksi Rujak dengan kuah dari ikan yang dikukus. Produk ini dikembangkan dengan harapan mampu menjadi Rujak yang digemari seluruh warga Malang yang belum pernah mencoba kuliner khas Madura ini.

Nama Badan Usaha : Fa. Fafi  
 Pemilik : Fahreza Ivan Maulana & Fika Pradiana  
 Alamat : Jalan Mayjen Wiyono Kav.1 No.2, Polehan, Blimbing  
 Malang, 65117  
 No. Telp : 085745551901

### 5.2 Legalitas Usaha

Unit usaha kami telah memiliki beberapa dokumen yang diperlukan oleh badan hukum. Hal ini ditujukan agar dalam pelaksanaan usaha bisnis dapat berjalan lancar hingga seterusnya.

### 5.3 Badan Hukum

Usaha ini merupakan usaha firma karena modal, kegiatan, dan hasil akan dibagi secara bersama sesuai dengan proporsi dari masing masing pemodal. Sehingga, seluruh aktivitas usaha merupakan tanggung jawab selaku bersama.

#### **5.4 Tanda Daftar Perusahaan**

Usaha Rujak Kelang kami telah memiliki ijin usaha dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang. Selain itu, usaha ini juga sudah terdaftar sebagai pelaku usaha penjualan komoditas makanan. Sesuai dengan UU No. 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan.

#### **5.5 Nomor Pokok Wajib Pajak**

NPWP merupakan tanda pengenal atau identitas milik wajib pajak. Usaha kami juga telah mendaftarkan dan memiliki NPWP dari Departemen Direktorat Jendral Pajak Kota Malang agar penghasilan kami dapat tersalurkan kepada Pemerintah.

#### **5.6 Bukti Diri**

Para pemilik usaha telah memiliki bukti diri seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau tanda identitas lainnya yang diperlukan. Bukti diri ini dapat menjadi penjamin usaha jika nantinya terjadi sesuatu.

### **6. ASPEK LINGKUNGAN**

#### **6.1 Gambaran Lingkungan Usaha**

Kami akan memasarkan produk kami di tempat-tempat tertentu, seperti:

1. Menyewa ruko di daerah pasar.
2. Menjual produk di pinggir jalan raya atau pada bazar dan suatu event agar memudahkan pemasaran/penjualan usaha Rujak Kelang. Tentu dalam pemilihan tempat, kami akan mencari tempat usaha yang strategis, aman, dan nyaman.

#### **6.2 Lingkungan dekat**

Pada analisis lingkungan dekat ini lebih cenderung dengan perubahan perubahan dari perkembangan bisnis yang akan dilakukan dalam waktu dekat. Contoh yang kami konsepskan yaitu dengan adanya tema atau konsep sesuai perkembangan trend yang ada di kota Malang.

#### **6.3 Dampak Positif Pendirian Usaha**

Setiap pendirian usaha memiliki dampak positif yang dapat menguntungkan masyarakat dan juga pemerintah. Begitupula pendirian Usaha Rujak Kelang Fafi ini. Adapun dampak positif bagi masyarakat sekitar, yaitu dapat memberikan lowongan 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 buah-buahan bermanfaat sebagai pakan ternak.

#### **6.3 Dampak Negatif Pendirian Usaha**

Selain memberikan dampak positif, pendirian usaha di lingkungan masyarakat juga menimbulkan dampak negatif. Dalam pendirian usaha, pasti akan menghasilkan limbah. Dimana limbah ini dapat memberikan pengaruh buruk bagi lingkungan sekitar, seperti rusaknya ekosistem karena pencemaran air dan juga tanah. Selain itu, juga dapat mengganggu kenyamanan masyarakat akibat bau yang ditimbulkan dalam proses produksi.

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Usaha Rujak Kelang Fafi merupakan usaha yang bergerak dalam bidang pengolahan makanan yang memanfaatkan buah-buahan segar dan juga petis ikan. Makanan tersebut adalah rujak kelang, yang merupakan makanan khas daerah Muncar dan juga Madura. Dengan proses pengolahan yang tepat, maka akan menciptakan rasa rujak kelang yang sedap dan pedas, dengan aroma petis ikan yang khas. Makanan yang kami produksi merupakan salah satu makanan khas favorit pada semua kalangan dari kalangan atas hingga menengah ke bawah. Dengan nama bisnis kami yaitu “Rujak Kelang Fafi”.

Produk ini merupakan produk yang berbahan dasar buah-buahan. Namun, adanya inovasi dari kami akan menciptakan produk yang berbeda dengan makanan olahan rujak buah lainnya. Selain itu, produk ini diharapkan dapat menjadi terobosan yang sudah ada sesuai dengan zaman sekarang yang lebih modern. Walaupun begitu, tujuan utama dari pendirian usaha ini yaitu keinginan kami untuk melestarikan dan mengenalkan makanan khas daerah ke masyarakat luas. Berdasarkan analisis yang telah kami lakukan, bisnis ini layak untuk dijalankan di Kota Malang.

### Saran

- Karena rujak kelang merupakan makanan khas dari daerah Muncar dan Madura, kita perlu membuat inovasi untuk produk kita agar menarik minat para pelanggan.
- Kita boleh meningkatkan inovasi, namun kita harus tetap menjaga ciri khas rasa rujak kelang yang merupakan salah satu makanan khas daerah.
- Terus mengembangkan usaha rujak kelang Fafi dan tetap semangat dalam tiap prosesnya.
- Terus melakukan promosi agar semakin banyak orang yang mengetahui produk rujak kelang fafi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Burhanuddin, N. H. (2018). Strategi Pemasaran Makanan Khas Tradisional Di Kecamatan Wotu. *Journal of Islamic Management and Bussines*, 1(2), 20–32.
- Nasip, I., & Sudarmaji, E. (2017). Model Bisnis Kanvas : Alat Untuk Mengidentifikasi. *1 National Conference on Business and Entrepreneurship*, May, 205–219.
- Purnomo, R. A., Riawan, & Sugianto, L. O. (2017). Studi Kelayan Bisnis. In *Jurnal Universitas Muhammadiyah Ponorogo*.
- Sofyan, A., Markhamah, Tisna, P. A. Y., Rosyidah, U., Syafa'atin, I., Puspitasari, M. N., Pradinata, D., & Ali, I. (2018). Upaya Peningkatan Mutu Produk Rujak Buah (Lotis) Pedagang Kaki Lima Di Pabelan Kartasura. *Warta LPM*, 21(2), 40–48. <https://doi.org/10.23917/warta.v21i2.5209>
- 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)