

## **Analisis Studi Kelayakan Bisnis Sinom Meng-Jamu Mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Malang**

Aisyah Ramadhanti Cahya Nugraha<sup>1\*</sup>, Annisa Safitri<sup>2</sup>, Tomy Rizky Izzalqurny<sup>3</sup>  
<sup>1,2,3</sup>Universitas Negeri Malang

[\\*aisyah.ramadhanti.2004226@students.um.ac.id](mailto:*aisyah.ramadhanti.2004226@students.um.ac.id)

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menampilkan analisis studi kelayakan bisnis dari Usaha Sinom Meng-Jamu yang diproduksi oleh mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Malang. Diketahui berbagai jenis minuman tradisional asli dari Indonesia sudah mulai ditinggalkan oleh sebagian masyarakat. Hal ini dikarenakan mulai banyaknya produk minuman yang lebih instan, menarik, dan modern. Padahal, terdapat banyak manfaat dari jenis minuman tradisional terutama bagi kesehatan tubuh, Salah satunya yakni sinom yang merupakan salah satu minuman tradisional asli Indonesia. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dan kuantitatif, dimana metode kualitatif menggunakan pendekatan analisis aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan, dan aspek hukum dan metode kuantitatif menggunakan perhitungan rasio keuangan yaitu; *Net Present Value* (NPV), *Internal of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), dan *Break Event Point* (BEP). Sehingga disimpulkan bahwa Usaha Sinom Meng-Jamu dikatakan layak untuk dilaksanakan karena telah dibuktikan dengan analisis yang dilakukan sebelumnya.

**Kata Kunci:** Sinom, Minuman, Tradisonal, Kelayakan, Bisnis.

### **Abstract**

*This study aims to present an analysis of the business feasibility study of the Sinom Meng-Jamu business produced by students of the Accounting Department, Faculty of Economics and Business, State University of Malang. It is known that various types of original traditional drinks from Indonesia have begun to be abandoned by some people. This is due to the number of beverage products that are more instant, attractive, and modern. In fact, there are many benefits of traditional drinks, especially for body health, one of which is sinom which is one of the traditional Indonesian drinks. This research is a qualitative and quantitative research, where the qualitative method uses an analytical approach to market and marketing aspects, technical and technological aspects, management and human resources aspects, environmental aspects, and legal aspects and quantitative methods using financial ratio calculations, namely; *Net Present Value* (NPV), *Internal of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), and *Break Event Point* (BEP). So it can be concluded that the Sinom Meng-Jamu business is said to be feasible because it has been proven by the previous analysis.*

**Keywords:** Sinom, Beverage, Traditional, Eligibility, Business.

## **PENDAHULUAN**

Berbagai jenis minuman tradisional *indigenus* atau asli dari Indonesia yang merupakan hasil warisan nenek moyang secara turun-menurun sudah mulai ditinggalkan oleh sebagian masyarakat. Kondisi ini disebabkan minuman tradisional *indigenus* mulai tersingkirkan oleh produk-produk yang lebih instan, menarik, dan modern. Padahal, terdapat banyak manfaat dari jenis minuman tradisional terutama bagi kesehatan tubuh, karena tidak ditambahkan dengan zat kimia sintetik. Salah satu minuman tradisional yang berasal dari Indonesia asli, adalah kunyit asem. Jamu kunyit asem merupakan ramuan yang terbuat dari daun asam yang masih muda

(sinom) dicampur dengan kunyit. Oleh karena itu, masyarakat Jawa lebih mengenalnya dengan jamu sinom.

Kunyit dan asam Jawa sering digunakan dalam berbagai obat-obatan tradisional. Beberapa perusahaan telah menggunakan kunyit dan asam sebagai bahan dasar pembuatan minuman fungsional. Bahan lain dasar lain yang sering digunakan adalah gula Jawa. Aktivitas antioksidan biasa digunakan sebagai dasar pembuatan minuman atau makanan fungsional. Minuman dasar sari kunyit dan sari asam mempunyai aktivitas antioksidan karena mengandung senyawa fenolik. Sari asam juga mengandung asam askorbat yang juga merupakan antioksidan. Hasil penelitian Septiana (2004) menunjukkan bahwa peningkatan proporsi asam Jawa dari 40 menjadi 100 pada campuran kunyit asam menyebabkan penghambatan aktivitas antioksidan. Fenomena ini terjadi karena kadar senyawa fenolik yang terlalu tinggi dan aktivitas antioksidan asam Jawa yang lebih rendah dibandingkan kunyit.

Berhubungan dengan banyaknya khasiat yang terkandung didalam jamu sinom, dan tingginya minat masyarakat terhadap produk jamu, maka kami akan menganalisis studi kelayakan bisnis dari Usaha Sinom Meng-Jamu yang diproduksi oleh mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Malang.

## **KAJIAN PUSTAKA**

Seluruh aktivitas mulai dari memproduksi barang atau jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan merupakan pengertian bisnis yang disampaikan Griffin & Ebert (2013). Selain itu bisnis juga dikatakan sebagai kegiatan memperoleh uang untuk menyambung hidup, dengan begitulah memiliki bisnis yang sukses dan memberikan penghasilan rutin menjadi impian banyak orang. Salah satu bisnis yang ramai dikalangan masyarakat yakni bisnis makanan minuman alasannya karena makanan dan minuman merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi setiap harinya

Tatapi untuk membangun sebuah bisnis yang sukses tidaklah mudah, di butuhkan perencanaan yang bagus hal ini bisa dilakukan dengan melakukan studi kelayakan bisnis pada suatu usaha. Studi kelayakan bisnis diartikan sebagai sebuah analisis kepada suatu bisnis yang dijalankan untuk mengukur layak tidak nya bisnis tersebut, tidak hanya itu analisis ini juga dilakukan saat bisnis beroperasi secara rutin sehingga mampu mencapai keuntungan maksimal dengan target waktu yang di tentukan

Bisnis yang akan kami teliti adalah jenis usaha yang bergerak dalam bidang pengolahan minuman herbal yang bermanfaat untuk kesehatan. Dalam usaha minuman herbal ini lebih mengutamakan penggunaan bahan dari rempah-rempah atau bahan secara alami yang dijamin sangat aman untuk kesehatan, lalu dikemas secara modern dalam bentuk botol yang tentunya lebih praktis untuk dibawa kemana saja dan bisa disimpan ke dalam tempat pendingin. Kemudian dalam pendistribusiannya, produk Meng-Jamu menggunakan kurir online yang mana bisa mengantarkan jarak jauh namun masih bisa dijangkau (masih 1 daerah) lalu untuk pemasarannya yakni lewat media sosial, seperti instagram, tiktok, serta shopee.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan kuantitatif. Pada penelitian kualitatif peneliti menggunakan analisis pada beberapa aspek mulai dari aspek pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen sumber daya, aspek lingkungan, dan aspek hukum.

Sedangkan pada penelitian kuantitatif peneliti lebih menekankan pada perhitungan aspek keuangan yang berisi data data seperti pendapatan dan biaya perusahaan, investasi, proyeksi keuangan untuk 3 tahun kedepan, laporan laba rugi, neraca saldo. Juga perhitungan seperti *payback period*, *internal rate of return (IRR)*, *profitability index (PI)*, *net present value (NPV)*,

dan *break event point* (BEP). Nantinya penilaian dari setiap aspek akan menentukan layak tidaknya bisnis Meng-Jamu sesuai standar dari masing masing penilaian.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil dan pembahasan pada penelitian ini berisi aspek-aspek pada studi kelayakan bisnis seperti aspek pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen sumber daya, aspek lingkungan, aspek hukum, dan aspek keuangan. Nantinya aspek tersebut yang akan mengukur kelayakan dari rencana bisnis Sinom Meng-Jamu yang akan dilaksanakan. Berikut analisis hasil dan pembahasannya ;

### **Aspek Pemasaran**

Usaha penjualan minuman herbal ‘‘MENG-JAMU’’ ini merupakan usaha kecil yang dijalankan dari awal dengan membuka satu outlet berlokasi di rumah pemilik. Produk yang akan di jual adalah sebuah minuman herbal yang berkhasiat dengan rasa yang segar dan tentunya bermanfaat bagi tubuh. Produk minuman herbal Meng-Jamu bisa dinikmati oleh berbagai kalangan, terutama orang dewasa (masyarakat umum). Pada analisis pesaing *owner* memiliki beberapa pesaing, seperti penjual minuman yang modern dan lebih banyak dikenal banyak orang, misalnya boba, *thai tea*, kopi, dan lain-lain yang justru lebih banyak diminati. Strategi diferensiasi pada produk Meng-Jamu adalah jenis produk minuman herbal yang berkhasiat dengan nama dan kemasan yang menarik *owner* juga menerapkan konsep pemasaran yang dilakukan secara offline atau *online*.

Dalam mempromosikan produk minuman herbal mereka melakukannya dengan cara menyebarkan pamflet dan poster melalui media sosial, seperti instagram, whatsapp, facebook, serta tiktok. Pada 1 bulan pertama penjualan mereka akan melakukan prpmosi dengan memberikan harga promo kepada para konsumen agar tertarik terhadap produk yang di jual dengan harapan customer dapat mengunjungi kembali. Sinom Meng-Jamu juga akan melakukan beberapa kerjasama dengan beberapa organisasi saat pelaksanaan event tertentu.

### **Aspek Teknis dan Teknologi**

Ide produk yang akan *owner* Meng-Jamu tawarkan yaitu produk minuman herbal sinom dengan desain produk yaitu menggunakan 3 kemasan botol plastik transparan dengan ukuran yang berbeda, yaitu ukuran kecil 250 ml; ukuran sedang 500 ml; dan ukuran besar 1000 ml dan juga pemberian stiker logo pada setiap ukuran botolnya. PT MENG-JAMU setiap harinya menjual sendiri melalui media promosi internet. Dengan kapasitas produksi sampai 900 botol per bulan dan 30 botol per hari.

Pembuatan minuman herbal ‘‘MENG-JAMU’’ pada industri kecil umumnya memiliki tingkat teknologi yang relatif rendah. Untuk mengupas dan memotong bahan dilakukan dengan pisau dapur. Untuk merebus air dan proses produksi lainnya digunakan kompor gas. Kemudian untuk mengepres tutup cup dilakukan dengan proses manual (masih memerlukan bantuan tangan manusia secara langsung). Alat-alat penunjang operasional lain yang dibutuhkan antara lain: panci, ember, gelas ukur, botol kemasan, dan saringan.

*Responsibility* dilakukan pemilik bisnis dengan memberikan pelayanan pada penjualan di outlet offline yang ada pada event tertentu. Juga berusaha untuk selalu merespon secara cepat dan tepat terhadap pelanggan baik itu pembelian maupun pemesanan, serta mereka juga menerima kritik dan saran dari para konsumen untuk menjadi bahan evaluasi produk kami kedepannya. Tidak hanya itu mereka juga melakukan pengawasan kualitas dengan mengecek dari rasa, kualitas

ketahanan, serta kemasan botol yang higienis yang akan digunakan demi menjaga kualitas dan tetap segar serta mengecek secara berkala demi memastikan produk tetap berkualitas.

Rumah produksi dari usaha Sinom Meng-Jamu berlokasi di Jl Durian No 10, Karangates, Kab Malang. Pada alamat ini terdapat sebuah rumah dengan garasi untuk proses produksi dan penyimpanan produk. Lokasi yang strategis karena terletak di dalam jalan kecil (gang), namun memiliki pekarangan yang luas. Rumah ini dapat diakses untuk kendaraan roda dua maupun kendaraan roda empat. Rumah ini adalah rumah pemilik sendiri, tetapi harga sewa rata-rata untuk garasi adalah Rp 20.000.000,00 per tahun dengan dapur dan *kitchen set*. Di dalam rumah produksi tersebut menjadi tempat pengolahan dan pembuatan produk, selain itu rumah produksi juga dapat dijadikan sebagai tempat istirahat para karyawan.

### Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Bentuk perencanaan yang dipraktikan pada usaha sinom Meng-Jamu adalah perencanaan jangka panjang yaitu agar produk dapat diterima oleh masyarakat umum sehingga bisa menembus pasar lokal, nasional, bahkan ke internasional. Kemudian perencanaan jangka menengah yaitu dengan meningkatkan kualitas, inovasi, serta kreativita, dan perencanaan jangka pendek yaitu agar penjualan pada tahun pertama dan tahun-tahun berikutnya dapat terus meningkat sehingga memperoleh laba yang besar.

Dalam pendirian usaha Meng-Jamu tentunya membutuhkan barang, keuangan, dan tenaga yang baik agar hasil yang diharapkan dapat dicapai. Sebelum melakukan pengelolaan usaha, perlu di sampaikan bentuk kepemilikan usaha alur maju ini adalah kelompok. Sehingga banyak orang yang akan terlibat dalam usaha ini. Adanya pengawasan terhadap pekerja akan dilakukan secara manual oleh pemilik.

Jumlah tenaga kerja pada usaha sinom Meng-Jamu adalah sebanyak 4 orang yang terdiri dari: 1 orang penjaga stand minuman. Dan untuk bagian Produksi dan pemasaran akan di handle oleh pemilik bisnis. Sedangkan untuk perekrutan tenaga kerja akan dipertimbangkan sesuai kondisi dan laporan keuangan nantinya. Mereka melakukan rekrutmen untuk mencari karyawan baru dengan jenjang pendidikan yang akan direkrut yaitu, lulusan S1 semua jurusan dan lulusan SMA/SMK/SLTA. Dalam praktiknya tidak hanya pendidikan yang dicari, namun juga etika dalam bekereja. Mereka juga menerapkan program keselamatan kerja yang kami berikan adalah memberi jatah waktu libur selama 1 hari kepada karyawan setiap minggunya dan memberikan upah kepada karyawan/tenaga kerja sebesar Rp 600.000/bulan.

### Aspek Hukum dan Lingkungan

Badan usaha PT Meng-Jamu merupakan kepemilikan bersama yang dimiliki dimiliki oleh 2 orang dengan ada perjanjian kongsi dan sejenisnya. PT Meng-Jamu bergerak di bidang *food and beverages* sehingga untuk menjalankan usahanya, mereka akan mengurus beberapa perizinan agar usaha dapat berjalan dengan lancar, yaitu: SIUP, Sertifikasi PIRT, dan BPOM.

### Aspek Keuangan :

#### 1. Pendapatan dan Biaya

Pendapatan dan Biaya	Per Bulan	Per Tahun
<b>Pendapatan</b>		
<b>Kuantitas</b>		
Ukuran 250ml	450	5.400

Ukuran 500ml	300	3.600
Ukuran 1000ml	150	1.800
<b>Penjualan Produk</b>		
Ukuran 250ml	450 x 5.000 = Rp 2.250.000	27.000.000
Ukuran 500ml	300 x 10.000 = Rp 3.000.000	36.000.000
Ukuran 1000ml	150 x 15.000 = 2.250.000	27.000.000
	<b>Rp. 7.500.000</b>	<b>Rp. 90.000.000</b>
<b>Biaya-biaya</b>		
Biaya tetap	221.041	2.652.500
Biaya variabel		
Biaya Administrasi	680.000	8.160.000
Biaya Perlengkapan variabel	3.400.000	40.800.000
Biaya Bahan Baku	345.000	4.140.000
<b>Total</b>	<b>Rp 4.425.000</b>	<b>Rp 53.100.000</b>

## 2. Proyeksi Keuangan Selama 3 Tahun

Bulan	Tahun ke		
	1	2	3
Januari	Rp. 2.250.000	Rp. 2.150.000	Rp. 2.200.000
Februari	Rp. 2.000.000	Rp. 2.200.000	Rp. 2.150.000
Maret	Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000
April	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000
Mei	Rp. 2.350.000	Rp. 2.400.000	Rp. 2.400.000
Juni	Rp. 2.400.000	Rp. 2.350.000	Rp. 2.000.000
Juli	Rp. 2.250.000	Rp. 2.000.000	Rp. 2.450.000
Agustus	Rp. 2.150.000	Rp. 2.150.000	Rp. 2.350.000
September	Rp. 2.150.000	Rp. 2.350.000	Rp. 2.150.000
Oktober	Rp. 2.350.000	Rp. 2.150.000	Rp. 2.500.000
November	Rp. 2.250.000	Rp. 2.450.000	Rp. 2.400.000
Desember	Rp. 2.450.000	Rp. 2.000.000	Rp. 2.600.000
Total	Rp. 24.950.000	Rp. 26.700.000	Rp. 27.700.000

## 3. Laporan laba rugi

Penjualan			Rp. 24.950.000
HPP			
Persediaan awal		Rp. 0	
Pembelian	Rp. 13.302.000		
Jumlah barang yang dapat dijual		Rp. 13.302.000	
Persediaan akhir		Rp. 1.000.000	
HPP			Rp. 12.302.000

Laba kotor			Rp. 12.648.000
<b>Biaya Operasional</b>			
Gaji karyawan	Rp. 6.000.000		
Penyusutan Peralatan	Rp. 1.215.000		
Listrik dan air	Rp. 1.200.000		
<b>Total biaya-biaya</b>			Rp. 8.415.000
<b>Laba Bersih</b>			Rp. 4.233.000

#### 4. Laporan Arus Kas

Keterangan	Tahun ke			
	0	1	2	3
Arus Kas Awal				
Investasi Awal	Rp. 5.130.000			
Modal Kerja	Rp. 8.172.000		Rp. 8.172.000	Rp. 8.172.000
Total Arus Kas Awal				
Arus Kas Operasional				
Penjualan		<b>Rp. 24.950.000</b>	<b>Rp. 26.700.000</b>	<b>Rp. 27.700.000</b>
Biaya-biaya		Rp. 7.200.000	Rp. 7.200.000	Rp. 7.200.000
Penyusutan		Rp. 1.215.000	Rp. 1.215.000	Rp. 1.215.000
EBT		Rp. 15.535.000	Rp. 18.285.000	Rp. 19.285.000
Tax (5%)		Rp. 776.750	Rp. 914.250	Rp. 964.250
EAT		Rp. 14.758.250	Rp. 17.370.750	Rp. 18.320.750
Total Arus Kas Operasional		Rp. 15.973.250	Rp. 18.585.750	Rp. 19.535.750
Nilai Sisa				
Pengembalian Modal				
Cash Flow	Rp. 13.302.000	Rp. 2.671.250	Rp. 10.413.750	Rp. 11.363.750

#### Ekspektasi penjualan

Berdasarkan ekspektasi penjualan yang telah dihitung maka perhitungan prediksi terhadap beberapa aspek keuangan sebagai berikut:

- BEP output
- Payback Period
- NPV
- IRR
- PI

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Output} &= \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Rata-rata Harga Jual}} \\
 &= \frac{9.530.000}{10.000} \\
 &= 953 \text{ botol}
 \end{aligned}$$

$$\text{Payback Period} = \frac{9.530.000 \times \text{Periode}}{\text{Prediksi Keuntungan}}$$

$$= \frac{9.530.000 \times 4 \text{ Triwulan}}{2.747.850}$$

$$= 3,46 \text{ Triwulan}$$

Berdasarkan analisis BEP dan *Payback Period*, prediksi modal akan Kembali setelah 3,46 triwulan dengan total botol sebanyak 953 botol.

### Net Present Value (NPV)

$$\text{Net Present Value} = (C1/(1+r)) + (C2/(1+r)^2) + (C3/(1+r)^3) + \dots + (Ct/(1+r)^t) - C0$$

- NPV = *Net Present Value* (dalam Rupiah)
- Ct = Arus Kas per Tahun pada Periode t
- C0 = Nilai Investasi awal pada tahun ke 0 (dalam Rupiah)
- r = Suku Bunga atau discount Rate (dalam %)

$$\text{NPV} = \frac{\text{Rp}2.671.250}{1+6\%} + \frac{\text{Rp}10.413.750}{(1+6\%)^2} + \frac{\text{Rp}11.363.750}{(1+6\%)^3} - \text{Rp}13.302.000$$

$$\text{NPV} = (\text{Rp}2.520.047) + (\text{Rp}9.268.200) + (\text{Rp}9.549.370) - \text{Rp}13.302.000$$

$$\text{NPV} = \text{Rp. 9.205.700}$$

### Internal Rate Of Return (IRR)

$$\text{IRR} = i_1 + (i_2 - i_1) \times \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2}$$

$$\text{IRR} = 30\% + (35\% - 30\%) \times (\text{Rp}2.410.685 / \text{Rp}5.223.151)$$

$$\text{IRR} = 30\% + (5\% \times 46,2\%)$$

$$\text{IRR} = 38\%$$

### Profitability Index (PI)

$$\text{PI} = \sum_{t=1}^n \frac{\frac{\text{Rp}21.337.617}{(1+0,06)^t}}{\text{Rp}13.302.000} = 1,8$$

### SIMPULAN

Usaha sinom Meng-Jamu bisa dikatakan layak untuk dijalankan terbukti dari analisis aspek yang telah dilakukan. Dimulai dari aspek pemasaran yang baik dengan target yang luas membuat usaha ini memiliki banyak peluang juga dengan teknik pemasaran menggunakan promosi yang dikatakan menarik. Dari aspek teknis dan teknologi usaha ini sudah inovatif dengan mengangkat ide minuman tradisional yang bisa dibilang jarang ditengah ramainya bisnis kopi dan minuman boba. Tidak hanya itu aspek manajemen dan sumber daya manusia yang terkelola dengan bagus mulai dari perekrutan tenaga kerja, pembagian tugas kerja, juga pengecekan kualitas produk. Pada aspek hukum dan lingkungan usaha Sinom Meng-Jamu ini juga berupaya

mengurus beberapa perizinan agar usaha dapat berjalan dengan lancar, seperti: SIUP, Sertifikasi PIRT, dan BPOM. Terakhir, pada aspek keuangan jika dilihat saat dilakukan uji BEP output, *Payback Period*, *NPV*, *IRR*, *PI* semuanya telah menunjukkan angka bahwa usaha sinom Meng-Jamu dikatakan layak untuk dilaksanakan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Septiana, A. T. (2004). Kadar dan Aktivitas Antoksidan Minuman Kunyit dan Asam yang Manis. *Agritech*, 24(2), 92-95.

Sancoko, A. H. (2015). Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Makanan dan Minuman pada Depot Time to Eat Surabaya. *Agora*, 3(1), 185-194.

Nurjanah, S. (2013). Studi kelayakan pengembangan bisnis pada PT Dagang Jaya Jakarta. *The Winners*, 14(1), 20-28.

Septiana, A. T., Samsi, M., & Mustaufik, M. (2017). Pengaruh penambahan rempah dan bentuk minuman terhadap aktivitas antioksidan berbagai minuman tradisional Indonesia. *agriTECH*, 37(1), 7-15.

[https://kupdf.net/download/proposal-sinom-nw\\_5bb356cde2b6f5af5f349dee\\_pdf](https://kupdf.net/download/proposal-sinom-nw_5bb356cde2b6f5af5f349dee_pdf)