

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS DALAM PEMBENTUKAN USAHA CASUE MILK

Bagas Surya Maulana¹, Farhah Inayah Nabiilah², Abdul Alam³, Tomy Rizky Izzalqurny^{4*}

^{1,2,3,4}Universitas Negeri Malang

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

Abstrak

Harga dan kualitas sangatlah menjadi pilihan bagi konsumen untuk memilih produk yang akan dibelinya. Tingginya tingkat kompetitif dari para produsen serta tingginya sifat selektif konsumen dapat memberikan persaingan yang lebih ketat. Casue Milk merupakan usaha yang bergerak di bidang minuman berbahan dasar kacang mete dengan harga dan kualitas yang sepadan. Dalam penelitian ini, akan dianalisis studi kelayakan bisnis dari usaha Casue Milk. Penelitian ini menggunakan pendekatan kombinasi antara pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah usaha Casue Milk merupakan usaha yang layak dijalankan.

Kata Kunci: *milk business, study business, business*

Abstract

Price and quality are very important choices for consumers to choose the products to buy. The high level of competition from producers and the high selective nature of consumers can provide tougher competition. Casue Milk is a business that is engaged in the cashew nut-based beverage at a commensurate price and quality. In this study, a business feasibility study of the Casue Milk business will be analyzed. This research uses a combination approach between quantitative and qualitative approaches. The result of this research is the Casue Milk business is a feasible business to run.

Keywords: *milk business, study business, business*

PENDAHULUAN

Sekarang banyak konsumen yang semakin selektif dalam mengonsumsi dan memilih produk yang dibutuhkan maupun yang diinginkan. Oleh karena itu, pengusaha harus berinovasi dalam menciptakan produk yang sesuai dengan selera konsumen. Selain itu, penempatan lokasi penjualan yang strategis juga mempengaruhi keputusan konsumen sehingga perlu diperhatikan. Selanjutnya, hal yang penting dalam melakukan penjualan produk adalah tingkat harganya di mana konsumen lebih menyukai harga produk yang tidak terlalu mahal dengan kualitas yang bagus.

Casue Milk adalah bisnis pribadi yang bergerak di bidang minuman dengan berbahan dasar kacang mete dan termasuk dalam bisnis susu nabati. Tujuan dibuat bisnis ini adalah untuk memberikan produk susu pengganti karena harga susu almond yang sangat mahal dan pilihan susu kacang yang hanya dua di pasar, yaitu susu almond dan susu kedelai. Inovasi ini diharapkan dapat memberikan minuman susu nabati yang berkualitas tinggi sama seperti susu almond dan susu kedelai dengan harga yang terjangkau oleh semua kalangan konsumen. Selain itu, susu ini juga menjadi pengganti susu sapi sehingga orang-orang yang memiliki alergi dengan susu sapi, orang yang sedang diet, dan orang yang vegan bisa mengonsumsi susu kacang mete ini.

Besarnya kesempatan dan peluang yang menjanjikan usaha bisnis susu kacang mete yang rasanya berkombinasi dengan rasa-rasa yang baru serta didukung dengan banyaknya sumber daya yang ada membuat usaha ini semakin berkembang dan dikenal di kalangan masyarakat. Sehingga terdapat kemungkinan untuk memiliki pesaing bisnis yang sama di pasar. Faktor lain yang mengakibatkan produk ini memiliki pesaing adalah resep dari susu ini sangat mudah dilakukan.

Pemasaran Susu Kacang Mete ini akan berfokus di Malang Raya untuk penjualan yang dilakukan offline. Untuk penjualan secara online kami akan menggunakan *social media* dan situs jual beli online. Permintaan ini akan dikirimkan menggunakan jasa antar barang untuk penjualan online dan diantar sendiri oleh pemilik dalam penjualan secara offline.

KAJIAN PUSTAKA

Gambaran Usaha Casue Milk

Usaha Casue Milk merupakan usaha yang bergerak di bidang minuman. Uninya dari Casue Milk yaitu bahan dasarnya yang terbuat dari kacang mete. Pemilihan kacang mete sebagai bahan dasar Casue Milk yaitu untuk menjadi keunikan dan menjadi pengganti dengan susu berbahan dasar kacang almond. Tentunya dengan bahan dasar kacang mete, maka Casue Milk memiliki harga yang lebih rendah dibandingkan dengan susu berbahan dasar kacang almond.

Visi, Misi, dan Tujuan Usaha Casue Milk

Visi dari Cause Milk adalah meningkatkan kesadaran pentingnya susu dalam pertumbuhan dengan alternatif susu mente. Untuk mencapai visi tersebut, maka Casue Milk memiliki misi yaitu:

1. Meningkatkan konsumsi susu masyarakat setiap tahun.
2. Membantu untuk mengurangi angka kekurangan gizi.
3. Menghasilkan produk susu yang higienis.
4. Mensejahterakan petani kacang mete.

Adapun tujuan dari dibentuknya Usaha Casue Milk, yaitu:

1. Menciptakan lapangan pekerjaan kepada warga sekitar
2. Meningkatkan taraf hidup seluruh karyawan
3. Membantu meningkatkan konsumsi susu
4. Meningkatkan pendapatan dan memperoleh keuntungan

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan analisis yang dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui layak atau tidaknya dari suatu ide bisnis dengan menganalisis beberapa aspek seperti aspek pemasaran, keuangan, dan manajemen (Indrawan & Kristian, 2019; Pratama *et all*, 2019). Dalam penelitian ini, akan dianalisis studi kelayakan bisnis dari usaha Casue Milk melalui beberapa aspek, seperti aspek pemasaran, keuangan, manajemen, dan juga hukum dan lingkungan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian yang mengombinasikan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Tujuan dari penerapan kedua pendekatan ini untuk menghasilkan analisis yang akurat. Di mana pendekatan kualitatif yang akan mengkaji literatur untuk menentukan beberapa aspek seperti aspek pemasaran, manajemen, hukum, dan lingkungan. Sedangkan untuk pendekatan kuantitatif bertujuan untuk menganalisis suatu aspek yang didasarkan dengan pengukuran satuan seperti aspek keuangan dan produksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

A. SEGMENTASI PASAR

1. Geografis

Tempat usaha yang sudah dipertimbangkan adalah di rumah salah satu milik salah satu anggota kelompok usaha kami. Rumah ini berada di daerah pintu masuk kota dan dekat dengan tempat pemukiman penduduk, serta dekat dengan pasar di pusat kota. Oleh karena itu, lokasi tempat usaha ini menjadi strategis untuk berjualan minuman. Tempat usaha tersebut berlokasi di Kota Malang sehingga akan fokus penyebaran produk ke daerah Malang Raya.

2. Demografis

Usaha penjualan minuman susu kacang mete ditujukan kepada anak-anak hingga dewasa. Namun, konsumen utama yang kita tuju adalah anak-anak atau orang dewasa yang memiliki alergi dengan susu sapi dan orang yang sedang menjalani diet.

3. Income Segementasi

Produk ini berbentuk botol ukuran 250 ml akan dijual dengan harga sebesar Rp16.000.

B. TARGETING

Target yang akan kami pilih adalah target product specialization di mana usaha kita berfokus untuk memproduksi berbagai produk yang berbahan dasar kacang mete ke berbagai segmen pasar. Akan tetapi, untuk permulaan kami masih memproduksi satu produk. Jika produk susu mete ini sudah berkembang, maka kami akan berinovasi lagi dengan produk baru berbahan dasar susu mete. Selain itu, target utama usaha kami adalah orang dewasa yang melakukan diet dan anak-anak yang memiliki alergi dengan susu sapi.

C. POSITIONING

Produksi susu kacang mete akan memberikan banyak varian rasa. Rasa paling dasar adalah rasa stroberi, original, cokelat, dan vanilla. Selain itu, terdapat varian yang lain, seperti madu, matcha, blueberry, mix berry, choco mint, dan mangga. Varian rasa tersebut menjadi pembeda dengan susu yang diproduksi oleh produsen lain. Hal tersebut merupakan inovasi dari produk kami.

Selanjutnya, produk ini diproduksi dengan baik sehingga memiliki kualitas yang baik. Dan terdapat banyak varian rasa yang bisa diterima oleh semua kalangan masyarakat. Sehingga, keunggulan yang dimiliki produk ini merupakan produk yang berkualitas tinggi dan diminati oleh target konsumen.

Selain itu, kacang mete memiliki banyak manfaat berikut ini:

1. Meningkatkan kesehatan jantung

Kandungan kacang mete, yaitu asam lemak tak jenuh tunggal dan ganda, dapat menurunkan kadar kolestrol jahat (LDL) dan trigliserida dalam darah. Apabila kadar kolestrol jahat dan trigliserida rendah, nantinya akan mengurangi risiko penyakit kardiovaskuler, stroke, dan serangan jantung. Selain itu kandungan vitamin dan mineralnya (kalium, vitamin E, vitamin B6, dan asam folat) akan membantu melawan penyakit jantung dengan mengkonsumsi kacang-kacangan, seperti kacang mete, selama empat kali dalam seminggu akan menurunkan risiko jantung coroner sebesar 37% daripada seseorang yang tidak mengkonsumsi kacang-kacangan.

2. Meningkatkan kepadatan tulang

Kandungan kacang mete yang kaya akan mineral tambang yang jumlahnya sebesar 4.700 mikrogram mineral tembaga dalam 100 gram

kacang mete yang fungsinya untuk menggantikan jaringan ikat dan kolagen yang rusak. Kekurangan mineral tembaga ini akan membuat tulang menjadi tidak padat sehingga memunculkan sebuah penyakit, yaitu osteoporosis. Sementara itu, kandungan lainnya adalah magnesium yang berperan dalam pembentukan tulang dan membantu menyerap kalsium ke dalam tulang sehingga tulang menjadi kuat.

3. Membantu menurunkan berat badan

Kacang-kacangan yang termasuk kacang mete tidak akan menyebabkan kenaikan berat badan. Tetapi, mengonsumsi kacang mete dengan rutin akan menjaga berat badan tetap ideal. Hal tersebut dikarenakan kacang mete mengandung lemak tak jenuh tunggal yang dapat membantu mengurangi penumpukkan lemak. Selanjutnya, kacang mete juga dapat meningkatkan rasa kenyang yang membuat orang yang mengkonsumsinya tidak makan banyak.

4. Baik untuk kesehatan mata

Kandungan kacang mete, yaitu antioksidan lutein dan zeaxanthin dapat melindungi mata dari kerusakan yang menimbulkan kebutaan.

5. Mencegah batu empedu

Seseorang yang mengonsumsi 143 gram kacang mete akan menurunkan risiko penyakit batu empedu dibandingkan dengan seseorang yang hanya mengonsumsi 28,6 gram kacang per minggunya.

6. Membantu metabolisme tubuh

Kacang mete dapat membantu metabolisme kolesterol, lemak, dan protein dalam tubuh. Proses tersebut akan digunakan untuk membuat protein yang berguna dalam penyembuhan luka.

7. Kaya akan zat besi

Kandungan zat besi pada kacang mete sangat banyak. Zat besi sendiri berfungsi untuk membantu produksi heme di sel darah merah yang termasuk dalam senyawa pembentuk hemoglobin. Hemoglobin berfungsi untuk alat transportasi oksigen dalam tubuh. Sementara itu, zat besi berfungsi untuk mendukung sistem imun tubuh dengan membantu sel darah putih melawan organisme-organisme yang menginfeksi tubuh.

D. MERAMALKAN PERMINTAAN & PENAWARAN

Jumlah permintaan terhadap produk sangat tergantung dari jumlah produksi produk dan tingkat penawaran produknya sendiri. Karena usaha kuliner ini belum direalisasikan dan belum ada penawaran produk ke masyarakat. Jadi, jumlah permintaan belum bisa dihitung dengan pasti hanya masih bisa diperkirakan saja. Kami memperkirakan bahwa permintaan akan meningkat sebesar 10% setiap tahun.

Tabel 1. Estimasi Permintaan

Permintaan	Estimasi Permintaan per Hari	Estimasi Permintaan per Bulan	Estimasi Permintaan per Tahun
Baik	22	660	7.920
Normal	20	600	7.200
Buruk	18	540	6.480

Usaha ini menargetkan peningkatan penjualan setiap tahunnya. Pada tahun 2021 kami menargetkan penjualan sebesar 7.200 box dalam setahun dengan harga jual Rp15.000 dan meningkat sebesar 10% setiap tahunnya menjadi 7.920 box di tahun 2022 dengan harga jual Rp15.000, 8.712 box di tahun 2023 dengan harga jual Rp15.000. Harga akan naik tergantung dengan keadaan lingkungan dan kami memprediksi untuk tiga tahun yang akan datang belum ada pengaruh dari lingkungan sehingga harga penjualan tidak akan naik.

Sedangkan, untuk penawaran yang akan berikan kepada pelanggan adalah dengan memproduksi susu 7.200 botol setiap tahun untuk buka pertama kali. Apabila bisnis sudah berkembang kami akan menaikkan penawaran kami menjadi 10% setiap tahun akan kami penuhi.

E. ANALISIS PERSAINGAN

Analisis persaingan produk ini menggunakan analisis SWOT, yaitu:

a. *Strength*

- Memiliki pekerja yang sangat kompeten dan terampil
- Teknologi yang teruji dengan baik secara kuantitas dan kualitas
- Lokasi usaha yang strategis
- Pelayanan yang ramah dan memadai

b. *Weak*

- Karena produk ini mudah untuk dibuat sehingga akan banyak pengusaha yang mulai memproduksi produk yang sama

c. *Opportunity*

- Potensi produk ini sangat besar dikarenakan produk ini jarang diproduksi dan hal yang baru sebab hanya sedikit masyarakat yang pernah mengetahuinya, tetapi tidak pernah mencobanya.

d. *Threat*

- Menurunnya daya beli masyarakat
- Muncul pesaing modal yang lebih kuat
- Muncul pesaing yang memproduksi produk lebih baik dan sesuai dengan permintaan pasar

F. BAURAN PEMASARAN

a. Faktor Harga

Produk susu mete akan dijual dengan harga pokok penjualannya sebesar Rp16.000 dengan kualitas yang baik pada setiap produk dan harganya terjangkau. Di awal penjualan akan terdapat berbagai potongan diskon untuk menarik minat konsumen. Serta cara membayar untuk usaha ini bisa dilakukan dengan kas, kartu kredit, ataupun transfer.

b. Faktor produk

Target utama adalah orang dewasa yang melakukan diet dan anak-anak yang memiliki alergi terhadap susu sapi. Oleh karena itu, desain dan bentuk produk akan disesuaikan dengan tingkat konsumen serta dapat mengikuti selera konsumen. Target yang lain adalah anak-anak hingga orang yang sudah tua. Produk akan dikemas dengan menggunakan botol berukuran 250 ml yang nantinya akan dipasang label dari merek susu ini.

c. Faktor promosi

Upaya yang akan dilakukan oleh usaha ini untuk memperluas dan mengenalkan produk kepada masyarakat dengan membuat brosur dan pamflet yang akan disebar di tempat umum, seperti pasar, tempat pembelanjaan, alun-alun kota, taman kota, dan lainnya. Selain itu, penggunaan media sosial dapat digunakan untuk menambahkan bentuk promosi, khususnya Instagram, Facebook, Whatsapp, dan yang lainnya. Selanjutnya, penggunaan website juga dilakukan dengan diberikan informasi lebih lanjut tentang perusahaan dan produk yang dijual. Berikut ini merupakan rencana promosi usaha ini:

1. Di tahun pertama, usaha ini akan fokus promosi untuk mengenalkan produknya ke kalangan masyarakat, seperti menyebarkan brosur dan pamflet. Dan menggunakan media internet untuk menunjangnya.
2. Saat grand opening perusahaan, perusahaan akan menjual produk dengan harga promosi untuk menarik pelanggan agar berlangganan dengan produk tersebut.
3. Periode berikutnya akan dilakukan promosi seperti di tahun pertama, tetapi kuantitasnya akan berbeda dari sebelumnya.
4. Promosi produk juga dilakukan di situs jual beli online, seperti Shopee dan Tokopedia. Situs-situs ini akan mempromosikan produk ke luar daerah Kota Malang. Promo ini akan dilakukan jika produksi sudah mencapai lima tahun.

d. Faktor distribusi

Susu mete akan didistribusikan melalui:

1. Penjual eceran di beberapa daerah dengan sistem konsinyasi
Untuk daerah di luar Malang Raya kami akan bekerjasama dengan penduduk di daerah lain sebagai distributor. Sementara itu, jika pesanan dari luar daerah berasal dari situs online, maka kami akan mengirimkannya melalui jasa pengiriman.
2. Dijual langsung di tempat produksi
Kami akan menjual dan mengantarkan sendiri jika pesanan yang ada berada di area Malang Raya.

I. ASPEK TEKNIK DAN TEKNOLOGI

A. PEMILIHAN DAN PERENCANAAN PRODUK

Kami memilih produk susu mete yang cara pembuatannya tidak sulit. Untuk menghasilkan susu mete yang berkualitas baik hal yang perlu diperhatikan, yaitu pemilihan bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi susu kacang mete.

Terdapat beberapa tahap dalam proses produksi susu kacang mete. Pertama, bersihkan kacang mete dengan air. Kedua, haluskan kacang mete dengan air di dalam blender berkecepatan tinggi hingga halus. Kemudian, tambahkan madu dan garam secukupnya dan blender lagi hingga halus. Selanjutnya, saring menggunakan saringan atau kain kasa. Setelah disaring rebus susu kacang sambil diaduk hingga mendidih. Berikutnya, angkat susu dan dinginkan. Jika sudah dingin susu dapat ditambahkan dengan perisa sesuai selera dan aduk susu hingga perisa tercampur merata. Lalu susu tersebut akan dimasukkan ke dalam botol yang sudah disiapkan. Setelah itu, masukan susu ke dalam botol dan tutup botol tersebut menggunakan mesin penutup botol agar tertutup rapat. Terakhir susu akan dikemas dan dimasukkan ke lemari pendingin untuk diawetkan.

B. PEMILIHAN TEKNOLOGI

Teknologi yang digunakan untuk membuat susu dan ini bersifat konvensional. Kami hanya menggunakan teknologi seperti blender, lemari pendingin dan kompor gas untuk digunakan dalam proses produksi dan penyimpanan produk. Selain itu, kami juga menggunakan mesin penutup botol untuk digunakan dalam proses pengemasan. Kami memilih menggunakan teknologi tersebut dikarenakan teknologi tersebut sudah cukup digunakan dalam proses produksi kami pada tahap awal ini dan kami juga tidak memiliki modal yang banyak untuk membeli alat yang lebih modern.

C. PERENCANAAN JUMLAH PRODUKSI

a. Analisis jumlah permintaan pasar

Tabel 2. Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas di Kota Malang

Kelompok Komoditas Makanan	Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas Makanan di Kota Malang (Persen (%))		
	2018	2019	2020
Telur dan Susu	7.28	6.53	7.00

Tabel 3. Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas di Kota Batu

Kelompok Komoditas Makanan	Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas Makanan di Kota Batu (Persen (%))	
	2018	2019
Telur dan Susu	2.66	2.89

Tabel 4. Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas di Kabupaten Malang

Kelompok Komoditas Makanan	Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas Makanan di Kabupaten Malang (Persen (%))		
	2018	2019	2020
Telur dan Susu	6.07	6.08	5.92

Dari data di atas terlihat bahwa pengeluaran masyarakat untuk konsumsi susu di daerah Malang Raya sedikit menurun sehingga untuk meningkatkan hal tersebut kami berinovasi dengan produk susu yang lain. Inovasi ini bertujuan untuk mendorong konsumsi susu masyarakat daerah Malang Raya semakin meningkat. Oleh karena itu, kami memperkirakan bahwa produk susu kami dapat terjual di daerah Malang Raya dan diterima masyarakat. Kami memperkirakan bahwa kami dapat menjual sebanyak 20 botol susu mete yang berisi 250 ml per botol dalam sehari.

b. Kapasitas Produksi

Dengan menggunakan beberapa blender dan panci yang besar serta alat penutup botol, jumlah produksi dari produk kami dapat mencapai hingga 5 liter susu mete dalam sehari. Walaupun kami dapat memproduksi sebanyak 5 liter dalam sehari, kami hanya akan memproduksi dalam dua hari sekali sehingga

jumlah produksi yang kita lakukan adalah sebesar 10 liter susu mete. Tetapi, jika terdapat pesanan dalam jumlah besar kami dapat melayani hingga 200 botol susu mete dalam satu hari produksi.

II. ASPEK MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

A. PERENCANAAN

Terdapat berbagai pekerjaan yang dibutuhkan supaya aktivitas usaha dapat berjalan dengan efektif. Oleh karena itu, pekerjaan yang ada terbagi menjadi berbagai bagian sebagai berikut:

- a. Bagian Produksi : 4 orang
- b. Bagian Pemasaran : 1 orang
- c. Bagian Pengiriman : 2 orang
- d. Bagian Keuangan : 1 orang

Namun, karena modal yang ada untuk usaha hanya sedikit, maka semua pekerjaan setiap bagian akan dilakukan oleh pemilik. Hal ini dilakukan untuk mengurangi pengeluaran yang berlebihan dan mengefektifkan kegiatan usaha. Sehingga perencanaan tersebut diperkirakan dapat direalisasikan dalam lima tahun yang akan datang.

B. SPESIFIKASI PEKERJAAN

Meskipun pekerjaan akan dilakukan oleh pemilik, deksripsi pekerjaan akan diberikan sebagai berikut:

- a. Bagian Produksi
 - Belanja bahan baku
 - Mengelola bahan baku hingga menjadi barang jadi
 - Pengemasan produk
- b. Bagian Pemasaran
 - Memasarkan produk
 - Menawarkan produk ke toko terdekat atau warung
 - Memasarkan produk di situs online
 - Mencari peluang pasar
- c. Bagian Pengiriman
 - Mengantarkan pesanan
 - Menjamin keselamatan produk saat dikirimkan
- d. Bagian Keuangan
 - Melakukan pembayaran yang dilakukan demi keberlangsungan usaha
 - Melakukan penagihan pembayaran atau utang
 - Mencatat pemasukan dan pengeluaran
 - Mengelola dan membuat laporan penjualan sehari-hari
 - Mengelola laporan transaksi
 - Membuat laporan laba rugi

III. ASPEK HUKUM DAN LINGKUNGAN

A. ASPEK HUKUM

Agar usaha yang kami dirikan ini memiliki nilai kekuatan hukum sebagai badan usaha, kami akan mendapatkan ijin usaha menengah kecil (IUMK). IUMK adalah tanda legalitas kepada seseorang atau pelaku usaha/kegiatan tertentu dalam bentuk izin usaha mikro dan kecil dalam bentuk naskah satu lembar. IUMK

diharapkan dapat memberikan kepastian hukum dan menjadi sarana pemberdayaan bagi pelaku usaha mikro dan kecil dalam mengembangkan usaha kami.

Dasar Hukum

- Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- Peraturan Presiden No.98 Tahun 2014 tentang Perizinan Untuk Usaha Mikro dan Kecil.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri No.83 Tahun 2014 tentang Pedoman Pemberian Izin Usaha Mikro dan Kecil.

B. ASPEK LINGKUNGAN (ANALISIS AMDAL)

Pendirian usaha produksi susu kacang mete kami merupakan usaha yang ramah lingkungan dan tidak menimbulkan dampak yang buruk bagi lingkungan sekitar jadi kami tidak perlu mengolah limbah dari proses produksi kami. Setelah melakukan produksi, kami mengumpulkan limbah dan sampah yang dikeluarkan dari proses produksi produk kami dan setelahnya kami dan membuang sampah tersebut pada tempatnya.

a. Analisis Lingkungan Operasional

Lingkungan operasional merupakan lingkungan yang paling dekat dengan aktivitas perusahaan. Lingkungan operasional perusahaan meliputi pesaing, kreditor, pelanggan, pemasok, dan pegawai.

1. Lingkungan Pesaing

Pesaing adalah entitas yang menjual produknya sama, baik berupa barang atau jasa. Pesaing berpengaruh besar terhadap keberhasilan bisnis yang akan dijalankan. Perusahaan harus memiliki keunggulan dalam bersaing di industri yang sama untuk dapat memenangkan persaingan. Dalam usaha bisnis susu kacang mete ini tentu terdapat pesaing yang banyak di industri minuman khususnya susu. Produk kami memiliki keunggulan bahwa produk kami cocok dikonsumsi bagi yang sedang diet dan memiliki alergi terhadap susu sapi jadi produk kami bias bersaing dengan produk susu lainnya, selain itu masih belum banyak orang yang memproduksi susu kacang mete jadi produk kami memiliki lebih banyak peluang untuk mendapat pelanggan.

2. Lingkungan Pelanggan

Pelanggan bisa dijadikan tolak ukur apakah konsumen menyukai produk yang dihasilkan, agar konsumen membeli terus menerus produk yang dihasilkan. Pelanggan adalah faktor terpenting yang akan memajukan usaha bisnis. Sasaran pelanggan susu kacang mete adalah segala usia baik itu dari anak-anak sampai orang dewasa, tapi produk kami lebih menghususkan orang yang sedang diet, vegan dan orang yang mempunyai alergi terhadap susu sapi.

3. Lingkungan Pemasok

Pemasok adalah perusahaan yang mendistribusikan bahan baku kepada perusahaan lain. Pemasok yang digunakan susu kacang mete adalah pemasok yang menjual kacang di daerah Malang atau bisa dari penjual

online. Pemasok ini digunakan karena selalu menyediakan bahan baku yang dibutuhkan oleh usaha bisnis.

4. Lingkungan Kreditor

Pihak kreditor yang meminjamkan modalnya untuk usaha bisnis susu kacang mete ini adalah dosen kami. Pihak kreditor menginginkan untuk mendapat pembagian hasil pendapatan dari usaha ini.

5. Lingkungan Pegawai

Pegawai untuk usaha bisnis ini membutuhkan 2 orang pegawai pada tahap awal. Pegawai dari usaha ini sekarang masih kami sendiri tapi dimasa depan kami berencana untuk menambah pegawai. Bagian produksi dan keuangan dilakukan kami berdua, bagian pemasaran dilakukan Farhah, bagian pengiriman dilakukan oleh Bagas. Pegawai sangat dibutuhkan untuk proses tercapainya tujuan usaha bisnis.

b. Analisis Lingkungan Dekat

1. Ancaman Pendetang Baru

Pendetang baru dalam pasar persaingan sempurna akan mudah untuk masuk ke pasar sehingga persaingan dalam menjual produk lebih ketat. Kondisi persaingan yang ketat mengharuskan penyusunan strategi dan memunculkan inovasi. Dengan adanya susu kacang mete, bisa saja pendatang baru menjual produk dengan bahan baku yang sama atau minuman sejenis dengan bahan baku lainnya. Kami akan mengatasi ancaman pendatang baru ini dengan terus menjaga kualitas produk dan melakukan inovasi terhadap produk kami.

2. Kekuatan Pemasok

Pemasok yang digunakan oleh usaha bisnis harus mempunyai sumber yang kuat dan tidak terputus rantai pasokannya. Pemasok bahan baku kami memiliki sumber daya yang kuat, selain itu kami juga masih bisa mengambil alternative untuk membeli bahan baku di pemasok lain karena bahan baku yang kami gunakan mudah untuk dicari.

3. Ancaman Produk Pengganti

Produk kami memiliki cukup banyak produk pengganti yang beredar di daerah sekitar. Produk pengganti dari produk kami diantaranya ialah berbagai macam susu yang dijual ditoko toko dan berbagai macam minuman lainnya. Mengetahui hal ini kami akan terus berusaha untuk menjaga kualitas produk kami dan mencoba membuat produk yang dapat diterima masyarakat dengan baik.

4. Kekuatan Pembeli

Pembeli akan membantu keberhasilan usaha bisnis yang dijalankan. Jika pembeli menyukai susu terutama susu nabati, maka usaha akan terus berjalan dan meningkatkan profit yang akan diperoleh. Harga dari produk kami tidak terlalu mahal jadi masyarakat dengan penghasilan yang tidak besar juga dapat membeli produk kami.

IV. ASPEK KEUANGAN

A. SUMBER PENDANAAN

Sumber pendanaan didapatkan dari modal yang diberikan oleh dosen sebesar Rp15.000.000. Dengan demikian modal yang dimiliki oleh usaha ini adalah Rp15.000.000.

B. KEBUTUHAN INVESTASI

1. Biaya Operasional per Bulan

Tabel 5. Biaya Operasional per Bulan

Jenis Pengeluaran	Satuan	Harga Satuan	Total Harga
Kacang Mente	16 Kg	Rp130.000	Rp2.080.000
Botol	600 Pcs	Rp550	Rp330.000
Madu	4 Kg	Rp115.000	Rp500.000
Garam	2 Kg	Rp29.000	Rp58.000
Bubuk Kayu Manis	1 Kg	Rp145.000	Rp145.000
Perisa Madu	1 Botol (750 ml/botol)	Rp100.000	Rp100.000
Perisa Cokelat	1 Botol (750 ml/botol)	Rp100.000	Rp100.000
Perisa Vanila	1 Botol (750 ml/botol)	Rp100.000	Rp100.000
Perisa Stroberi	1 Botol (750 ml/botol)	Rp100.000	Rp100.000
Perisa Matcha	1 Botol (750 ml/botol)	Rp100.000	Rp100.000
Perisa Blueberry	1 Botol (750 ml/botol)	Rp100.000	Rp100.000
Perisa Mix Berry	1 Botol (750 ml/botol)	Rp100.000	Rp100.000
Perisa Choco Mint	1 Botol (750 ml/botol)	Rp100.000	Rp100.000
Perisa Mangga	1 Botol (750 ml/botol)	Rp100.000	Rp100.000
Stiker Usaha	2 Lembar A3	Rp25.000	Rp50.000
Total Biaya Variabel			Rp4.063.000

2. Biaya Peralatan Penunjang

Tabel 6. Biaya Peralatan Penunjang

Jenis Pengeluaran	Satuan	Harga Satuan	Total Harga
Bak Plastik Besar	3 Buah	Rp35.000	Rp105.000
Lemari Pendingin	1 Buah	Rp2.000.000	Rp2.000.000
Kabel Roll	1 Buah	Rp150.000	Rp150.000
Sendok	5 Buah	Rp4.000	Rp20.000
Saringan	3 Buah	Rp20.000	Rp60.000
Panci Pembuat Susu	1 Buah	Rp527.500	Rp527.500
Mesin Penutup Botol	1 Buah	Rp1.900.000	Rp1.900.000
Total Biaya Peralatan Penunjang			Rp4.762.500

3. Biaya Pemasaran

Tabel 7. Biaya Pemasaran

Jenis Pengeluaran	Satuan	Harga Satuan	Total Harga
Baner	1 Buah	Rp250.000	Rp250.000
Kartu Nama	50 Buah	Rp2.000	Rp100.000
Cetak Pamflet	50 Lembar	Rp5.000	Rp250.000
Total Biaya Pemasaran			Rp600.000

4. Biaya Lain-lain

Tabel 8. Biaya Lain-Lain

Jenis Pengeluaran	Satuan	Harga Satuan	Total Harga
Alat Tulis	1 Paket	Rp75.000	Rp75.000

Stempel	1 Buah	Rp60.000	Rp60.000
Nota	2 Buah	Rp20.000	Rp40.000
Kantong Plastik	3 Bungkus	Rp25.000	Rp75.000
Listrik	-	Rp150.000	Rp150.000
Air	-	Rp250.000	Rp250.000
Internet	1 Perangkat	Rp175.000	Rp175.000
Total Biaya Tetap			Rp825.000

5. Biaya Gaji Karyawan

Tabel 9. Gaji Karyawan

Biaya Gaji	Jumlah per Bulan	Jumlah per Tahun
2 Karyawan	Rp1.500.000	Rp18.000.000

Jumlah Modal Awal

1.) Biaya Operasional	Rp4.063.000
2.) Biaya Peralatan Penunjang	Rp4.762.500
3.) Biaya Publikasi	Rp600.000
4.) Biaya Lain-Lain	Rp825.000
5.) Biaya Gaji Karyawan perbulan	Rp1.500.000
Total Modal awal yang dibutuhkan	Rp11.750.500

6. Harga Pokok Penjualan

$$\begin{aligned} \text{HPP} &= \frac{\text{Biaya yang diperlukan untuk Membuat Minuman}}{\text{Jumlah Produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp6.988.000}}{600} \\ &= \text{Rp11.646} \end{aligned}$$

7. Harga Jual

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Harga Pokok} + [\text{Laba (\%)} \times \text{Harga Pokok}] \\ &= \text{Rp11.646} + (35\% \times \text{Rp11.646}) \\ &= \text{Rp11.646} + \text{Rp4.076} \\ &= \text{Rp15.722} \\ &= \text{Rp16.000} \end{aligned}$$

C. ANALISIS KELAYAKAN USAHA

Tabel 10. Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas di Kota Malang

Kelompok Komoditas Makanan	Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas Makanan di Kota Malang (Persen (%))		
	2018	2019	2020
Telur dan Susu	7.28	6.53	7.00

Tabel 11. Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas di Kota Batu

	Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas Makanan di Kota Batu (Persen (%))

Kelompok Komoditas Makanan	2018	2019
Telur dan Susu	2.66	2.89

Tabel 12. Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas di Kabupaten Malang

Kelompok Komoditas Makanan	Persentase Pengeluaran Perkapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas Makanan di Kabupaten Malang (Persen (%))		
	2018	2019	2020
Telur dan Susu	6.07	6.08	5.92

Table di atas menunjukkan penurunan konsumsi susu di area Malang Raya. Penurunan ini memberikan peringatan bahwa konsumsi untuk susu harus ditingkatkan lebih lanjut. Sementara itu, meningkatkan konsumsi penduduk daerah Malang Raya telah dilakukan oleh pemerintah. Akan tetapi, peningkatan ini belum dapat membantu sehingga kerjasama di antara pemerintah dengan rakyat sangat diperlukan. Oleh karena itu, produksi susu yang inovatif karena menjadi salah satu pendorong konsumsi susu di Malang Raya, salah satu inovasi produksi susu adalah pembuatan Susu Kacang Mete. Produksi ini diharapkan akan membantu peningkatan konsumsi susu daerah Malang Raya. Produksi susu ini diprediksi akan meningkat sebesar 10% setiap tahun. Di tahun 2021 produksi akan mengeluarkan sejumlah 600 botol setiap bulan dan akan meningkat di tahun 2022 menjadi 700 botol per bulan dan di tahun 2023 akan menjadi 800 botol per bulan.

Tabel 13. Laporan Laba Rugi Keadaan Normal

CASUE MILK PROYEKSI LAPORAN LABA/RUGI			
PENDAPATAN			
	2020	2021	2022
Penjualan	Rp115.200.000	Rp126.720.000	Rp139.392.000
Total Laba Kotor	Rp115.200.000	Rp126.720.000	Rp139.392.000
LABA SEBELUM PAJAK			
	2020	2021	2022
Biaya Variabel	Rp48.756.000	Rp48.756.000	Rp48.756.000
Biaya Peralatan Penunjang	Rp4.762.500	Rp0	Rp0
Biaya Pemasaran	Rp600.000	Rp550.000	Rp500.000
Biaya Lain-lain	Rp9.900.000	Rp9.900.000	Rp9.900.000
Beban Gaji	Rp18.000.000	Rp18.000.000	Rp18.000.000
Beban Penyusutan	Rp580.000	Rp580.000	Rp580.000
Total	(Rp82.598.500)	(Rp77.786.000)	(Rp77.786.000)
LABA SETELAH PAJAK			

Pajak (1% dari Laba Kotor)	Rp720.000	Rp720.000	Rp301.920
Total	(Rp720.000)	(Rp720.000)	(Rp720.000)
Total Pendapatan Bersih	Rp31.881.500	Rp48.214.000	Rp60.886.000

Tabel 14. Laporan Laba Rugi Keadaan Baik

CASUE MILK			
PROYEKSI LAPORAN LABA/RUGI			
PENDAPATAN			
	2020	2021	2022
Penjualan	Rp126.720.000	Rp139.392.000	Rp153.328.000
Total Laba Kotor	Rp126.720.000	Rp139.392.000	Rp153.328.000
PENGELUARAN			
	2020	2021	2022
Biaya Variabel	Rp48.756.000	Rp48.756.000	Rp48.756.000
Biaya Peralatan Penunjang	Rp4.762.500	Rp0	Rp0
Biaya Pemasaran	Rp600.000	Rp550.000	Rp500.000
Biaya Lain-lain	Rp9.900.000	Rp9.900.000	Rp9.900.000
Biaya Gaji	Rp18.000.000	Rp18.000.000	Rp18.000.000
Beban Penyusutan	Rp580.000	Rp580.000	Rp580.000
Total	(Rp82.598.500)	(Rp77.786.000)	(Rp77.786.000)
LABA SETELAH PAJAK			
Pajak (1% dari Laba Kotor)	Rp720.000	Rp720.000	Rp301.920
Total	(Rp720.000)	(Rp720.000)	(Rp720.000)
Total Pendapatan Bersih	Rp43.401.500	Rp60.886.000	Rp74.822.000

Tabel 15. Laporan Laba Rugi Keadaan Buruk

CASUE MILK			
PROYEKSI LAPORAN LABA/RUGI			
PENDAPATAN			
	2020	2021	2022
Penjualan	Rp103.680.000	Rp114.048.000	Rp125.456.000
Total Laba Kotor	Rp103.680.000	Rp114.048.000	Rp125.456.000
PENGELUARAN			
	2020	2021	2022
Biaya Variabel	Rp48.756.000	Rp48.756.000	Rp48.756.000
Biaya Peralatan Penunjang	Rp4.762.500	Rp0	Rp0
Biaya Pemasaran	Rp600.000	Rp550.000	Rp500.000

Biaya Lain-lain	Rp9.900.000	Rp9.900.000	Rp9.900.000
Biaya Gaji	Rp18.000.000	Rp18.000.000	Rp18.000.000
Beban Penyusutan	Rp580.000	Rp580.000	Rp580.000
Total	(Rp82.598.500)	(Rp77.786.000)	(Rp77.786.000)
LABA SETELAH PAJAK			
Pajak (1% dari Laba Kotor)	Rp720.000	Rp720.000	Rp301.920
Total	(Rp720.000)	(Rp720.000)	(Rp720.000)
Total Pendapatan Bersih	Rp20.361.500	Rp35.542.000	Rp46.950.000

Tabel 16. Neraca Keadaan Normal

CASUE MILK NERACA Per 31 Desember 2020	
ASET	
Kas	Rp35.131.000
Peralatan (Ak. Penyusutan-Mesin)	Rp4.762.500 Rp580.000
Total Aset	Rp40.473.500
LIABILITAS DAN EKUITAS	
Liabilitas	
Total Liabilitas	Rp0
Ekuitas	
Modal Usaha	Rp40.473.500
Total Ekuitas	Rp40.473.500
Total Liabilitas dan Ekuitas	Rp40.473.500

Tabel 17. Neraca Keadaan Baik

CASUE MILK NERACA Per 31 Desember 2021	
ASET	
Kas	Rp48.214.000
Peralatan (Ak. Penyusutan-Mesin)	Rp4.762.500 Rp580.000
Total Aset	Rp53.556.500
LIABILITAS DAN EKUITAS	
Liabilitas	
Total Liabilitas	Rp0
Ekuitas	
Modal Usaha	Rp53.556.500
Total Ekuitas	Rp53.556.500

Total Liabilitas dan Ekuitas	Rp53.556.500
-------------------------------------	---------------------

Tabel 18. Neraca Keadaan Buruk

CASUE MILK NERACA Per 31 Desember 2022	
ASET	
Kas	Rp60.886.000
Peralatan (Ak. Penyusutan-Mesin)	Rp4.762.500 Rp580.000
Total Aset	Rp66.228.500
LIABLITAS DAN EKUITAS	
Liabilitas	
Total Liabilitas	Rp0
Ekuitas	
Modal Usaha	Rp66.228.500
Total Ekuitas	Rp66.228.500
Total Liabilitas dan Ekuitas	Rp66.228.500

Tabel 19. Proyeksi Laporan Arus Kas

CASUE MILK PROYEKSI LAPORAN ARUS KAS			
	2020	2021	2022
PENERIMAAN			
Penjualan	Rp115.200.000	Rp126.720.000	Rp139.392.000
Total	Rp115.200.000	Rp126.720.000	Rp139.392.000
PENGELUARAN			
Biaya Variabel	Rp48.756.000	Rp48.756.000	Rp48.756.000
Biaya Peralatan Penunjang	Rp4.762.500	Rp0	Rp0
Biaya Pemasaran	Rp600.000	Rp550.000	Rp500.000
Biaya Lain-lain	Rp9.900.000	Rp9.900.000	Rp9.900.000
Biaya Gaji	Rp18.000.000	Rp18.000.000	Rp18.000.000
Beban Penyusutan	Rp580.000	Rp580.000	Rp580.000
Pajak (1% dari Laba Kotor)	Rp720.000	Rp720.000	Rp720.000
Total	Rp83.318.500	Rp78.506.000	Rp78.506.000
Selisih Kas	Rp31.881.500	Rp48.214.000	Rp60.886.000
Saldo Kas Awal	Rp3.249.500	Rp35.711.000	Rp84.505.000
Saldo Kas Akhir	Rp35.131.000	Rp83.345.000	Rp144.231.000

1. Net Present Value (NPV)

Tingkat *interest* adalah sebesar 20%

Tabel 20. NPV

Tahun	Proceed	DF	PV Proceed
-------	---------	----	------------

1	Rp35.131.000	0,833	Rp29.264.123
2	Rp48.214.000	0,694	Rp33.460.516
3	Rp60.886.000	0,579	Rp35.252.994
Total			Rp97.977.633
Investasi			(Rp15.000.000)
NPV			Rp82.977.633

Hasil dari perhitungan NPV adalah positif atau lebih dari nol atau positif sehingga proyek yang dilakukan sangat menguntungkan untuk melakukan investasi.

2. Profitability Index (PI)

Nilai Aliran Kas Bersih = Rp122.139.000

Investasi = Rp15.000.000

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{Rp122.139.000}}{\text{Rp15.000.000}}$$

$$= 8,14$$

Hasil perhitungan Profitability Index adalah 8,14 yang menunjukkan layak untuk berinvestasi dalam produksi Susu Mete.

3. Payback Period (PP)

$$\text{PP} = 1 + \frac{\text{Rp15.000.000} - \text{Rp35.131.000}}{\text{Rp144.231.000} - \text{Rp35.131.000}}$$

$$= 1 - 0,19$$

$$= 0,81$$

Hasil perhitungan Payback Period adalah 0,81 yang menunjukkan layak untuk berinvestasi dalam produk susu mete.

4. Break Event Point (BEP)

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp825.000}}{\text{Rp16.000} - \text{Rp6.772}}$$

$$= \frac{\text{Rp825.000}}{\text{Rp9.228}}$$

$$= 89 \text{ unit}$$

5. Interest Rate of Return (IRR)

Tabel 21. IRR

Tahun	Cash Out	Cash In		Net Cash Flow (NCF)	Discounted Cash Flow (DCF)	
		Net Profit	Depreciation		18%	30%
0	Rp15.000.000	-	-	(Rp15.000.000)	(Rp15.000.000)	(Rp15.000.000)
2021	Rp82.598.500	Rp115.200.000	Rp580.000	Rp33.181.500	Rp28.119.915	Rp25.524.230
2022	Rp77.786.000	Rp126.720.000	Rp580.000	Rp49.514.000	Rp35.621.582	Rp29.298.224
2023	Rp77.786.000	Rp139.392.000	Rp580.000	Rp62.186.000	Rp37.918.292	Rp28.395.439
Total					Rp86.659.789	Rp68.217.893

MARR = 20%

$$\text{IRR} = 18\% + \left\{ \frac{\text{Total DCF } 18\%}{\text{Total DCF } 18\% - \text{Total DCF } 30\%} \times (30\% - 18\%) \right\}$$

$$= 18\% + \left\{ \frac{\text{Rp86.659.789}}{\text{Rp86.659.789} - \text{Rp68.217.893}} \times (30\% - 18\%) \right\}$$

$$= 18\% + 56\%$$

$$= 74\%$$

IRR > MARR = 74% > 20%

6. Return of Asset (ROA)

$$\text{ROA 2020} = \frac{\text{Rp}31.881.500}{\text{Rp}4.357.500} = 7,32$$

$$\text{ROA 2021} = \frac{\text{Rp}48.214.000}{\text{Rp}4.357.500} = 11,06$$

$$\text{ROA 2022} = \frac{\text{Rp}60.886.000}{\text{Rp}4.357.500} = 14$$

Proyeksi Pembagian Keuntungan

Tabel 22. Proyeksi Pembagian Keuntungan

Investasi Tahun Depan	10%
Biaya Operasional	25%
Dividen Pihak Pertama	25%
Dividen Pihak Kedua	20%
Dividen Pihak Ketiga	20%
Total (Keuntungan Usaha)	100%

SIMPULAN

Dari analisis usaha bisnis susu mete dapat disimpulkan bahwa:

1. Masyarakat Malang Raya memiliki tingkat konsumsi yang rendah terlihat dari persentase pengeluaran untuk konsumsi susu per kapita yang masih sedikit. Sehingga peluang inovasi susu yang baru menjadi salah satu bagian pendorong konsumsi susu di Malang Raya.
2. Produk usaha ini yang masih baru membuat pesaing usaha sejenis masih belum ada di Malang Raya. Hal ini memberikan keuntungan yang lebih kepada usaha, yaitu pemasaran produk usaha menjadi luas.
3. Perencanaan pemasaran produk telah sesuai dengan keadaan masyarakat Malang Raya. Selain itu, pemasaran juga dilakukan secara online yang memudahkan pembeli di luar Malang Raya dalam bertransaksi.
4. Untuk teknologi yang digunakan, kami menggunakan teknologi yang sederhana dengan bantuan tenaga manusia karena permintaan yang ada masih bisa dilakukan secara manual.
5. Usaha susu kacang mete ini tidak memiliki limbah yang mencemari lingkungan karena sampah hasil produksi bentuknya berupa ampas kacang mete di mana sampah tersebut bisa dijual kembali ke peternakan untuk menjadi pakan ternak.
6. Aspek keuangan yang dimiliki usaha ini masih bisa menutupi pengeluaran operasional, meskipun dalam kondisi terburuk. Selain itu, dari proyeksi keuangan selama tiga tahun di keadaan normal menunjukkan bahwa investasi di usaha ini layak untuk dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifudin, O., Sofyan, Y., & Tanjung, R. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik. *Jurnal Ecodemica*, 4(2).
- Hasnawati, S., Dalimunthe, N. P., & Azhar, R. (2021). Peningkatan Kapasitas Studi Kelayakan Bisnis Pada Bumdes Dan Umkm Di Sungai Langka Kabupaten Pesawaran. *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 2(1), 47-50.
- Insandi, A. M., Kuswardhani, R. A., & Sibuea, M. B. (2019). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pemanfaatan Limbah Agribisnis Menjadi Energi Alternatif di Kecamatan Tanah Jawa Kabupaten Simalungun. *AGRISAINS: Jurnal Ilmiah Magister Agribisnis*, 1(1), 18-30.

Kristian, W., & Indrawan, F. (2019). Studi Kelayakan Bisnis dalam Rangka Pendirian XX Cafe. *Jurnal Akuntansi*, 11(2), 379-400. <https://doi.org/10.28932/jam.v11i2.1932>

Pratama, B. C., Bagis, F., Retnaningrum, M., & Innayah, M. N. (2019). Peningkatan Kompetensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Analisa Studi Kelayakan Bisnis. *Berdikari: Jurnal Inovasi dan Penerapan Ipteks*, 7(2), 107-111.