



## **Analisis Studi Kelayakan Bisnis “Choi’s Breakfast” Kimbab**

Muhammad Zidan Al Baihaqi<sup>1</sup>, Tri Febrianti<sup>2\*</sup>, Violletta Gadis Cantika<sup>3</sup>, Tomy Rizky Izzalqurny<sup>4</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Negeri Malang

\*[tri.febrianti.2104226@students.um.ac.id](mailto:tri.febrianti.2104226@students.um.ac.id)

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis "Choi's Breakfast" dengan produk kimbab. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian studi kasus, dengan menggunakan analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif kami lakukan dengan cara menilai beberapa aspek seperti aspek produk, aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen, aspek teknik dan teknologi, dan manajemen sumber daya manusia. Analisis kuantitas menggunakan laporan keuangan meliputi laporan laba rugi dan arus kas selama 3 tahun kedepan, selain itu kami juga melakukan penilaian terhadap investasi meliputi payback period, Net Present Value (NPV), Internal Rate Return (IRR), Break Even Point (BEP), dan Profitability Index (PI) untuk menilai peluang investasi dari usaha kami. Setelah dilakukan proses penelitian ini, peneliti menyimpulkan bahwa usaha kimbab Choi's Breakfast layak untuk dijalankan.

**Kata Kunci:** studi kelayakan bisnis, kimbap, sarapan

### **Abstract**

*This study aims to analyze the feasibility of "Choi's Breakfast" business with Kimbab products. The type of research used is case study research, using qualitative and quantitative analysis. We carry out qualitative analysis by assessing several aspects such as product aspects, market and marketing aspects, management aspects, engineering and technology aspects, and human resource management. Quantity analysis using financial reports includes profit and loss statements and cash flow for the next 3 years, besides that we also evaluate investments including payback period, Net Present Value (NPV), Internal Rate Return (IRR), Break Even Point (BEP), and Profitability Index (PI) to assess the investment opportunities of our business. After carrying out this research process, the researchers concluded that the Kimbab Choi's Breakfast business is feasible to run.*

**Keywords:** business feasibility study, kimbap, breakfast

## **PENDAHULUAN**

Semakin banyaknya K-Popers di Indonesia, tentunya membawa perubahan dalam berbagai hal. Contoh perubahan tersebut mulai dari pakaian, gaya hidup, bahkan makanan. Hal ini membuka peluang bagi para pelaku usaha di Indonesia untuk membuka bisnis kuliner dengan makanan-makanan asli korea. Makanan asli korea adalah makanan tradisional korea yang memiliki teknik pembuatan dan cara memasak ala orang korea. Makanan korea sendiri sangat marak di Indonesia, dikarenakan mereka ingin merasakan secara langsung bagaimana cita rasa suatu makanan yang biasa dimakan oleh artis atau aktor kesukaan mereka. Tidak hanya itu, kebiasaan masyarakat Indonesia yang penasaran dengan sesuatu yang tengah populer pada saat ini, dan alasan yang terakhir adalah makanan korea termasuk makanan sajian sehat yang baik untuk kesehatan tubuh, fresh, kaya akan serat dan cita rasa makanan korea yang unik serta keunikan pada tampilan makanan korea yang beraneka bentuk dan berwarna-warni yang menarik perhatian konsumen apalagi jika kokinya sangat pintar dalam menyajikan makananya.

Produk yang kami tawarkan adalah kimbab. Kimbab adalah jenis makanan Korea yang terdiri dari nasi yang dibungkus dengan rumput laut. Di Korea, kimbap populer sebagai makanan

yang dibawa piknik, hiking atau aktivitas lain di luar ruangan. Dalam bisnis kami, kimbab yang kami tawarkan adalah kimbab yang dicampur dengan bahan-bahan bergizi lainnya seperti sayur yang kaya akan zat besi, telur yang kaya akan protein, dan lain sebagainya, sehingga kimbab tidak hanya memiliki cita rasa yang enak tetapi juga bermanfaat untuk kesehatan tubuh. Kami juga menilai bahwa bisnis kimbab ini memiliki potensi besar untuk dijalankan di Indonesia, khususnya Kota Malang. Hal ini selain dikarenakan meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan khas Korea, namun juga karena harga kimbab yang dijual di daerah Kota Malang masih memiliki harga yang cukup mahal. Sementara itu, kami mematok harga kimbab dengan harga terjangkau bagi kalangan mahasiswa atau pelajar, namun tentu saja kualitas dan kuantitas tetap diperhatikan.

## **KAJIAN PUSTAKA**

Unit usaha ini kami beri nama “Choi’s Breakfast” karena bergerak dalam bidang kuliner yang memproduksi Kimbab yang memiliki kualitas rasa serta harga yang terjangkau. Dengan harapan bisa menjadi Kimbab yang digemari seluruh masyarakat.

Nama Usaha : Choi’s Breakfast  
Jenis Usaha : Makanan  
Bentuk : Bergerak di Bidang Perdagangan  
Nama Pemilik : 1. Tri Febrianti  
2. Violetta Gadis Cantika  
3. Muhammad Zidan Al Baihaqi  
Tempat Usaha : Outlet Kedai  
Alamat Usaha : Jalan Mawar, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur

Choi’s Breakfast atau usaha kimbab memiliki visi menjadi ikon kedai kimbab yang menciptakan makanan yang sehat, memiliki gizi yang tinggi, dan tentunya mengedepankan cita rasa agar dapat diterima dan dikenal oleh masyarakat dengan baik. Dalam mewujudkan, Choi’s Breakfast memiliki beberapa visi dan misi antara lain:

Visi:

1. Menjadi bisnis dalam bidang kuliner yang mengutamakan kualitas produk dan harga yang terjangkau, sehingga menghasilkan makanan yang menyehatkan tubuh bagi semua kalangan masyarakat.

Misi:

1. Mengutamakan kualitas bahan baku dan bahan pendukung.
2. Menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat.
3. Mengutamakan kepuasan pelanggan.
4. Mengembangkan bisnis di daerah lain.
5. Mengembangkan inovasi, baik untuk produk maupun pelayanan.

## **METODE PENELITIAN**

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

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis menunjukkan bagaimana kelayakan bisnis dari rencana bisnis kimbap “Choi’s Breakfast” untuk dijalankan kedepannya. Sebelum memulai suatu usaha, tentunya penting untuk melakukan perencanaan terlebih dahulu. Hal ini dikarenakan perencanaan yang baik akan menentukan bagaimana kelancaran dan kesuksesan suatu usaha. Oleh karena itu, kami melakukan analisis terlebih dahulu. Berikut ini hasil analisis kelayakan bisnis dari usaha “Choi’s Breakfast” dalam berbagai aspek.

### Aspek Produk

Produk yang akan dijual pada bisnis ini adalah kimbap, yang mana merupakan salah satu makanan khas Korea Selatan. Pada dasarnya, gimmap terdiri dari nasi yang dibungkus dengan rumput laut, namun pada bisnis ini kami akan memberikan inovasi dengan menyediakan gimmap yang memiliki berbagai variasi yang dapat menarik perhatian konsumen untuk mengkonsumsi produk ini. Produk kimbap kami memiliki beberapa varian yakni isi *crab stick*, ayam, ayam pedas dan tuna mayo. Tidak hanya itu di setiap kimbap kami juga dilengkapi dengan sayuran seperti wortel, timun dan bayam, terdapat pula telur dan acar lobak. Setiap pakatnya juga dilengkapi dengan saus dan mayonaise. Kami juga selalu berkomitmen untuk terus menjaga kualitas dari bahan bahan produk kami, sehingga kualitas dari kimbap choi's breakfast selalu terjaga.

Analisis SWOT:

1. *Strengths* (Kekuatan)
  - a. Harga murah dengan kualitas dan kuantitas yang memadai.
  - b. Produk ini dapat menjadi salah satu pilihan untuk sarapan bagi mahasiswa, dikarenakan umumnya mahasiswa cenderung malas untuk memasak.
  - c. Terdapat berbagai variasi produk.
  - d. Terdapat banyak bahan baku yang mudah untuk ditemukan.
  - e. Kemungkinan rugi sangat kecil dikarenakan produk tersebut dibuat sesuai dengan pesanan dari customer.
  - f. Memiliki tampilan yang menarik dan menggugah selera konsumen.
2. *Weaknesses* (Kelemahan)
  - a. Perspektif konsumen terhadap produk ini karena produk sejenisnya cenderung memiliki harga yang mahal.
  - b. Belum banyak konsumen yang tertarik memesan catering pre-order.
  - c. Produk tidak dapat bertahan lama.
3. *Opportunities* (Peluang)
  - a. Produk pesaing memiliki harga yang lebih mahal, sehingga apabila produk ini dijual dengan harga yang lebih terjangkau dapat meningkatkan peluang.
  - b. Saat ini generasi muda sedang menyukai hal-hal yang berbau korea, sehingga peluang produk ini besar.
  - c. Pemasaran yang mudah dikarenakan dapat menasar banyak kalangan.
4. *Threats* (Ancaman)
  - a. Peluang kompetitor untuk meniru produk ini besar.
  - b. Bisa jadi hanya trend semata dikarenakan drama korea yang sedang hype atau disukai.

## Aspek Pasar dan Pemasaran

Target pasar dari produk kami adalah mahasiswa, pelajar dan masyarakat umum di kota Malang, khususnya yang menyukai hal yang berhubungan dengan korea. Kami membangun image produk kami sebagai makanan korea yang lezat dan murah. Beberapa cara untuk mempromosikan produk kami yakni bekerja sama dengan influencer yang sebagian besar audiencenya adalah target pasar kami, kami juga akan memanfaatkan semaksimal mungkin advertising di media sosial seperti instagram, tiktok, twitter dan facebook. Selain itu kami akan memaksimalkan peran media sosial sebagai sarana komunikasi dan sarana untuk memperkenalkan produk dengan konten-konten yang menarik. Kimbab Choi's Breakfast menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari:

### 1. *Product*

Produk kami merupakan produk barang makanan yaitu kimbab. Kimbab sendiri merupakan nasi dengan isian sayur dan daging dan dibungkus dengan rumput laut.

### 2. *Price*

Harga dari produk kami cukup terjangkau untuk semua kalangan, mulai dari kalangan menengah ke bawah hingga menengah ke atas, yaitu Rp 12.000 untuk semua macam varian.

### 3. *Place*

Tempat produksi kami berada di Jalan Mawar, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur. Selain itu, pemesanan juga dapat melalui media sosial dan *market place* yang ada di Indonesia, seperti *shopee food*, *gofood* dan *grabfood*.

### 4. *Promotion*

Strategi promosi kami terdiri dari 2 jenis yaitu online dan offline. Promosi secara online kami lakukan dengan membuat konten-konten semenarik mungkin, tidak hanya konten produk namun kita juga membuat konten mengenai topik hangat yang berhubungan dengan Korea melalui platform instagram, tiktok, twitter dan facebook. Selain itu kami juga akan melakukan kerja sama dengan influencer yang audiencenya sesuai dengan target pasar produk kami. Untuk promosi secara offline kami melakukan dengan cara membuka stand di event event yang ada di kota Malang, membuka stand di foodcourt car free day dan melakukan promosi langsung di kampus kampus.

### 5. *Process*

Proses produksi kimbab Choi' Breakfast yakni mempersiapkan semua bahan mulai dari nasi, rumput laut, sayur yang sudah dipotong dan isian seperti crabstick, ayam, dan tuna. Proses selanjutnya yakni menyusun semua bahan di dalam nasi dan menggulung nasi di dalam rumput laut, selanjutnya kimbab diolesi dengan minyak wijen. Setelah itu kimbab dikemas dan produk siap diantar ke konsumen.

### 6. *People*

Bisnis ini menggunakan tenaga produksi yang memiliki pengalaman di bidang memasak. Tenaga produksi memiliki pengalaman yang cukup baik dalam bidang produksi makanan khususnya makanan korea.

### 7. *Physical Evidence*

Bentuk fisik dari produk kimbab ini dibuat semenarik dan serapi mungkin. Kemasan produk ini terbuat dari kardus dengan desain dan warna yang menarik. Setiap kemasan juga dilengkapi dengan sumpit sehingga memudahkan konsumen menyantap produk ini. Produk kami juga dilengkapi dengan layanan customer service melalui kontak media sosial kami.

### **Aspek Teknik dan Teknologi**

Lokasi tempat produksi kami cukup strategis yaitu di Jalan Mawar, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur. Lokasi ini dekat dengan sumber bahan baku yang memiliki kualitas bagus dan harga yang relatif murah. Selain itu lokasi ini juga strategis karena dekat dengan target pasar kita yakni mahasiswa, lokasi kami dekat dengan beberapa universitas seperti UB, UM dan POLINEMA. Untuk teknologi yang kami gunakan yaitu kompor gas dan berbagai peralatan penunjang lain seperti penggulung kimbab dan lain-lainnya. Skala produksi yang kami gunakan yaitu sesuai dengan pesanan yang telah masuk.

### **Aspek Manajemen**

Pada awal bisnis ini dibuat, kami akan melakukan rekrutmen karyawan bagian produksi. Informasi mengenai rekrutmen akan kami sampaikan melalui media sosial seperti instagram, facebook, twitter, dan lain sebagainya. Proses rekrutmen melewati beberapa tahap, antara lain seleksi administrasi, wawancara, seleksi kandidat, dan kontrak. Usaha kami juga akan mengatur beberapa struktur manajemen seperti bagian perencanaan, pengorganisasian, pengadaan tenaga kerja, pengarahan pekerjaan, dan pelaksanaan pengawasan agar dapat mempermudah dalam melakukan pengendalian.

### **Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia**

Dalam bisnis kimbab ini, kami tidak mewajibkan SDM yang ahli dengan skill khusus seperti sarjana, dll. Akan tetapi, yang diperlukan adalah orang yang mau bekerja secara tekun, kerja keras, telaten, dan tidak gengsi karena ini merupakan pekerjaan remeh menurut pandangan masyarakat tertentu. Lalu untuk evaluasi kinerja dilakukan setiap seminggu sekali agar setiap ada hal-hal yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan, dapat segera dilakukan. Evaluasi dilakukan dengan cara semua karyawan berkumpul dalam satu ruangan, kemudian pemilik usaha memberikan penilaian kinerja terhadap karyawan selama satu minggu. Kami juga berencana melakukan beberapa metode pemeliharaan, antara lain komunikasi, pemberian insentif, serta program rekreasi dan hiburan.

### **Aspek Keuangan**

1. Laporan Keuangan
  - a. Laporan Laba Rugi (Kondisi Terburuk)

| <b>Laporan Laba Rugi (Kondisi Terburuk)</b> |                 |                 |                       |
|---|-----------------|-----------------|-----------------------|
| <b>Choi's Breakfast</b>                     |                 |                 |                       |
| <b>Per 31 Desember 2022</b>                 |                 |                 |                       |
| <b>Penjualan</b>                            | <b>Perbulan</b> | <b>Pertahun</b> | <b>Total Pertahun</b> |
| Crab stick kimbap                           | Rp 1.000.000    | Rp 12.000.000   |                       |
| Spicy chicken kimbap                        | Rp 3.960.000    | Rp 47.520.000   |                       |
| Chicken kimbap                              | Rp 2.160.000    | Rp 25.920.000   |                       |
| Tuna mayo kimbap                            | Rp 3.960.000    | Rp 47.520.000   |                       |
| <b>Total penjualan</b>                      |                 |                 | Rp 132.960.000        |
| <b>HPP</b>                                  |                 |                 |                       |
| Bahan baku                                  | Rp 3.916.000    | Rp 46.992.000   |                       |
| Tenaga kerja langsung                       | Rp 1.200.000    | Rp 14.400.000   |                       |
| Biaya overhead                              | Rp 160.000      | Rp 1.920.000    |                       |
| <b>Total HPP</b>                            |                 |                 | Rp 63.312.000         |
| <b>Laba kotor</b>                           |                 |                 |                       |
|   |                 |                 | Rp 69.648.000         |
| <b>Biaya operasional</b>                    |                 |                 |                       |
| Sewa toko                                   | Rp 500.000      | Rp 6.000.000    |                       |
| Biaya internet (wifi)                       | Rp 100.000      | Rp 1.200.000    |                       |
| Depresiasi                                  |                 | Rp 1.441.561    |                       |
| <b>Total biaya operasional</b>              |                 |                 | Rp 8.641.561          |
| <b>Laba sebelum pajak</b>                   |                 |                 |                       |
|   |                 |                 | Rp 61.006.439         |
| <b>Pajak 10%</b>                            |                 |                 |                       |
|   |                 |                 | Rp 6.100.644          |
| <b>Laba bersih</b>                          |                 |                 |                       |
|   |                 |                 | <b>Rp 54.905.795</b>  |

b. Laporan Laba Rugi (Kondisi Normal)

| <b>Laporan Laba Rugi (Kondisi Normal)</b> |                 |                 |                       |
|---|-----------------|-----------------|-----------------------|
| <b>Choi's Breakfast</b>                   |                 |                 |                       |
| <b>Per 31 Desember 2022</b>               |                 |                 |                       |
| <b>Penjualan</b>                          | <b>Perbulan</b> | <b>Pertahun</b> | <b>Total Pertahun</b> |
| Crab stick kimbap                         | Rp 1.250.000    | Rp 15.000.000   |                       |
| Spicy chicken kimbap                      | Rp 4.950.000    | Rp 59.400.000   |                       |
| Chicken kimbap                            | Rp 2.700.000    | Rp 32.400.000   |                       |
| Tuna mayo kimbap                          | Rp 4.950.000    | Rp 59.400.000   |                       |
| <b>Total penjualan</b>                    |                 |                 | Rp 166.200.000        |
| <b>HPP</b>                                |                 |                 |                       |
| Bahan baku                                | Rp 4.895.000    | Rp 58.740.000   |                       |
| Tenaga kerja langsung                     | Rp 1.500.000    | Rp 18.000.000   |                       |
| Biaya overhead                            | Rp 200.000      | Rp 2.400.000    |                       |
| <b>Total HPP</b>                          |                 |                 | Rp 79.140.000         |
| <b>Laba kotor</b>                         |                 |                 |                       |
|   |                 |                 | Rp 87.060.000         |
| <b>Biaya operasional</b>                  |                 |                 |                       |
| Sewa toko                                 | Rp 500.000      | Rp 6.000.000    |                       |
| Biaya internet (wifi)                     | Rp 100.000      | Rp 1.200.000    |                       |
| Depresiasi                                |                 | Rp 1.441.561    |                       |
| <b>Total biaya operasional</b>            |                 |                 | Rp 8.641.561          |
| <b>Laba sebelum pajak</b>                 |                 |                 |                       |
|   |                 |                 | Rp 78.418.439         |
| <b>Pajak 10%</b>                          |                 |                 |                       |
|   |                 |                 | Rp 7.841.844          |
| <b>Laba bersih</b>                        |                 |                 |                       |
|   |                 |                 | <b>Rp 70.576.595</b>  |

c. Laporan Laba Rugi (Kondisi Terbaik)

| Laporan Laba Rugi (Kondisi Terbaik) |              |               |                      |
|-------------------------------------|--------------|---------------|----------------------|
| Choi's Breakfast                    |              |               |                      |
| Per 31 Desember 2022                |              |               |                      |
| Penjualan                           | Perbulan     | Pertahun      | Total Pertahun       |
| Crab stick kimbap                   | Rp 1.500.000 | Rp 18.000.000 |                      |
| Spicy chicken kimbap                | Rp 5.940.000 | Rp 71.280.000 |                      |
| Chicken kimbap                      | Rp 3.240.000 | Rp 38.880.000 |                      |
| Tuna mayo kimbap                    | Rp 5.940.000 | Rp 71.280.000 |                      |
| <b>Total penjualan</b>              |              |               | Rp 199.440.000       |
| <b>HPP</b>                          |              |               |                      |
| Bahan baku                          | Rp 5.874.000 | Rp 70.488.000 |                      |
| Tenaga kerja langsung               | Rp 1.800.000 | Rp 21.600.000 |                      |
| Biaya overhead                      | Rp 240.000   | Rp 2.880.000  |                      |
| <b>Total HPP</b>                    |              |               | Rp 94.968.000        |
| <b>Laba kotor</b>                   |              |               | Rp 104.472.000       |
| <b>Biaya operasional</b>            |              |               |                      |
| Sewa toko                           | Rp 500.000   | Rp 6.000.000  |                      |
| Biaya internet (wifi)               | Rp 100.000   | Rp 1.200.000  |                      |
| Depresiasi                          |              | Rp 1.441.561  |                      |
| <b>Total biaya operasional</b>      |              |               | Rp 8.641.561         |
| Laba sebelum pajak                  |              |               | Rp 95.830.439        |
| Pajak 10%                           |              |               | Rp 9.583.044         |
| <b>Laba bersih</b>                  |              |               | <b>Rp 86.247.395</b> |

2. Penilaian Investasi

a. Profitability Index

$$\begin{aligned}
 \text{Profitability index} &= \frac{\text{Total estimasi arus kas}}{\text{Total pengeluaran}} \\
 &= \frac{\text{Rp.211.729.785}}{\text{Rp.113.741.561}} \\
 &= 1,86
 \end{aligned}$$

b. Payback Period

| Tahun ke | Arus Kas       | Arus Kas Kumulatif |
|----------|----------------|--------------------|
| 0        | Rp 113,741,561 |                    |
| 1        | Rp 54,905,795  | Rp 54,905,795      |
| 2        | Rp 70,576,595  | Rp 125,482,390     |
| 3        | Rp 86,247,395  | Rp 211,729,785     |

$$\begin{aligned}
 \text{Payback period} &= n + \frac{(a-b)}{(c-b)} \times 1 \text{ tahun} \\
 &= 2 + \frac{(113.741.561 - 125.482.390)}{(211.729.785 - 125.482.390)} \times 1 \text{ tahun} \\
 &= 1,864 \text{ (1 tahun 10 bulan)}
 \end{aligned}$$

c. Net Present Value (NPV)

| Tahun      | Arus Kas        | Nilai Sekarang       | Bunga |
|------------|-----------------|----------------------|-------|
| 0          | -Rp 113,741,561 | -Rp 113,741,561      | 10%   |
| 1          | Rp 54,905,795   | Rp 49,914,359        |       |
| 2          | Rp 70,576,595   | Rp 58,327,765        |       |
| 3          | Rp 86,247,395   | Rp 64,798,944        |       |
| <b>NPV</b> |                 | <b>Rp 59,299,507</b> |       |

Berdasarkan hasil perhitungan net present value (NPV) di atas, dapat disimpulkan bahwa investasi pada usaha ini dikatakan layak karena hasil perhitungan NPV lebih besar dari nol yakni Rp. 59.299.507.

d. Internal Rate of Return (IRR)

| Tahun      | Arus Kas        | Nilai Sekarang     | Bunga |
|------------|-----------------|--------------------|-------|
| 0          | -Rp 113,741,561 | -Rp 113,741,561    | 10%   |
| 1          | Rp 54,905,795   | Rp 40,541,528      |       |
| 2          | Rp 70,576,595   | Rp 38,479,069      |       |
| 3          | Rp 86,247,395   | Rp 34,720,964      |       |
| <b>NPV</b> |                 | <b>Rp 0</b>        |       |
| <b>IRR</b> |                 | <b>35.4309958%</b> |       |

Berdasarkan hasil perhitungan internal rate of return (IRR) di atas, dapat disimpulkan bahwa investasi pada usaha ini dikatakan layak karena persentase IRR lebih besar dari tingkat bunga, yang mana tingkat bunga diasumsikan sebesar 10%.

e. Break Event Point (BEP)

BEP Crabstick Kimbap

Biaya variabel = Rp. 10.384

Biaya tetap = Rp. 2.130.000

Harga per unit = Rp. 12.500

$$\begin{aligned} \text{BEP dalam unit} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga}-\text{Biaya variabel}} \\ &= \frac{2.130.000}{12.500-10.384} \\ &= 1006 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP dalam rupiah} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1-\left(\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga}}\right)} \\ &= \frac{2.130.000}{1-\left(\frac{10.384}{12.500}\right)} \\ &= \text{Rp. 12.582.703} \end{aligned}$$

**BEP Spicy Chicken Kimbap**

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya variabel} &= \text{Rp. } 13.762 \\
 \text{Biaya tetap} &= \text{Rp. } 2.130.000 \\
 \text{Harga per unit} &= \text{Rp. } 16.500 \\
 \text{BEP dalam unit} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga}-\text{Biaya variabel}} \\
 &= \frac{2.130.000}{16.500-13.762} \\
 &= 777 \text{ unit} \\
 \text{BEP dalam rupiah} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1-\left(\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga}}\right)} \\
 &= \frac{2.130.000}{1-\left(\frac{13.762}{16.500}\right)} \\
 &= \text{Rp. } 12.836.011
 \end{aligned}$$

**BEP Chicken Kimbap**

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya variabel} &= \text{Rp. } 11.382 \\
 \text{Biaya tetap} &= \text{Rp. } 2.130.000 \\
 \text{Harga per unit} &= \text{Rp. } 13.500 \\
 \text{BEP dalam unit} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga}-\text{Biaya variabel}} \\
 &= \frac{2.130.000}{13.500-11.382} \\
 &= 1005 \text{ unit} \\
 \text{BEP dalam rupiah} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1-\left(\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga}}\right)} \\
 &= \frac{2.130.000}{1-\left(\frac{11.382}{13.500}\right)} \\
 &= \text{Rp. } 13.576.487
 \end{aligned}$$

**BEP Tuna Mayo Kimbap**

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya variabel} &= \text{Rp. } 13.646 \\
 \text{Biaya tetap} &= \text{Rp. } 2.130.000 \\
 \text{Harga per unit} &= \text{Rp. } 16.500 \\
 \text{BEP dalam unit} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga}-\text{Biaya variabel}} \\
 &= \frac{2.130.000}{16.500-13.646} \\
 &= 746 \text{ unit} \\
 \text{BEP dalam rupiah} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1-\left(\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga}}\right)} \\
 &= \frac{2.130.000}{1-\left(\frac{13.646}{16.500}\right)} \\
 &= \text{Rp. } 12.314.295
 \end{aligned}$$

**Aspek Hukum dan Lingkungan**

Kami akan menggunakan badan hukum perseroan komanditer (CV) karena badan hukum ini dinilai sesuai dengan usaha kami yang beranggotakan 3 orang dengan modal awal milik bersama. Dalam aspek lingkungan terdapat faktor yang diduga akan terkena dampak yaitu faktor

bau yang disebabkan sampah dari pembuatan atau produksi kimbap karena kurangnya tempat pembuangan sampah di sekitar tempat usaha. Oleh karena itu, tindakan yang akan dilakukan untuk mengatasi dampak dari adanya usaha atau bisnis ini adalah dengan menambahkan tempat pembuangan sampah serta membuat klasifikasi tempat pembuangan sampah menjadi tiga jenis, yakni sampah organik, anorganik dan B3.

## **SIMPULAN**

Choi's Breakfast adalah bisnis yang bergerak dalam bidang kuliner yakni kimbap. Kimbab sendiri merupakan makanan khas Korea yang berbahan dasar nasi putih dan rumput laut. Dalam bisnis ini, kami menawarkan kimbap dengan berbagai varian isi yang kaya protein dan zat besi karena terdapat sayur-sayuran, seperti wortel, timun, dan bayam. Bentuk badan usaha pada bisnis kami adalah persekutuan komanditer (CV) yang dimiliki atau dikelola oleh tiga orang dengan modal awal milik bersama. Lokasi produksi berada di Jalan Andong Timur, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, yang mana menggunakan sistem produksi berdasarkan pesanan dari pelanggan. Demi mempertahankan dan menjaga eksistensi bisnis ini kedepannya, kami akan terus berupaya untuk menghasilkan ide dan inovasi produk yang sesuai dengan visi dan misi usaha kami yaitu mengutamakan kualitas produk, namun menawarkan produk dengan harga yang terjangkau sehingga dapat dikonsumsi berbagai kalangan masyarakat. Melihat aspek pemasaran yang strategis, peluang yang besar serta aspek keuangan yang telah kita cantumkan, bisnis ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Asriadi, A. A., Firmansyah, F., & Husain, N. (2022). Pendampingan dan Pembuatan Kimbab (Korean Food) Pada Kelompok Usaha Kemandirian Masyarakat Sebagai Alternatif Peluang Bisnis Kuliner di Desa Kalukuang Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar. *Madaniya*, 3(4), 861-870.
- Lestari, A. P., Lestari, A., & Izzalqurny, T. R. (2022, June). Analisis Studi Kelayakan Bisnis SAYKRIZZ Keripik Sayur. In *Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE)* (Vol. 2, No. 1).
- Santoso, A. A., & Izzalqurny, T. R. (2022, June). Analisa Kelayakan Usaha "Zero Cal". In *Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE)* (Vol. 2, No. 1).
- Suriyanti, S., Arfah, A., & Wahyuni, N. (2022). Alternatif Pemberdayaan Masyarakat melalui Pemanfaatan Rumput Laut (Nori) sebagai Produk Olahan Makanan Padat Gizi Kimbab Pada Kelompok Mitra Desa Tana Toa Kecamatan Kajang Kabupaten Bulukumba. *Celebes Journal of Community Services*, 1(1), 36-46.
- Tamara, A., & Suyanto, A. M. A. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Membentuk Perubahan Minat Konsumen Dari Makanan Tradisional Menjadi Makanan Korea Di Indonesia. *Almana: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 3(2), 291-300.