



Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Es Lilin

Muhammad Yafie Zenas Asy'ari^{1*}, Satria Rahadian Rabbani², Sofie Aisyah Syahranie³, Tomy Rizky Izzalqurny⁴

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

*muhammad.yafie.2104226@students.um.ac.id

Abstrak

Salah satu bisnis yang tidak pernah kehilangan ke-eksis-annya adalah bisnis makanan dan minuman. Meskipun dengan adanya globalisasi, makanan dan minuman tradisional yang merupakan bagian dari identitas kebudayaan juga masih berpotensi untuk menjadi sebuah bisnis yang menguntungkan. Salah satunya adalah Es Lilin. Tujuan dari penulisan artikel ini untuk melakukan analisis kelayakan bisnis dari usaha Es Lilin menggunakan berbagai aspek seperti pasar pemasaran, teknik dan teknologi, keuangan, manajemen dan SDM, serta lingkungan dan yuridis.

Kata Kunci: Es lilin, Kelayakan Bisnis, Kewirausahaan, Minuman Tradisional, Usaha.

Abstract

One of few business types that is never out of trend is food and beverages. Despite having globalization, traditional foods and beverages that are part of a culture still have potential to be a successful business. One of them is Es Lilin. The objective of this article is to analyze the business feasibility from a few aspects ranging from marketing, technical, finance, management, and juridical.

Keywords: Es lilin, Business Feasibility, Entrepreneurship, Traditional Beverage, Business

PENDAHULUAN

Menurut Griffin & Ebert (2013), pengertian luas dari bisnis adalah semua aktivitas dan intuisi memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari, sedangkan pengertian sempit dari bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang dan jasa yang bertujuan mendapat keuntungan. Tak terkecuali pada makanan di masa ekonomi modern ini, banyak sekali makanan - makanan asing yang masuk ke Indonesia disebabkan oleh adanya globalisasi. Dimulai dari makanan pokok hingga makanan ringan mulai menjamur di Indonesia dengan sangat pesat. Walaupun begitu, makanan tradisional atau jadul juga masih eksis sampai saat ini dan masih banyak orang yang mencarinya. Di lain sisi, penjual makanan tradisional atau jadul jarang terlihat karena proses pembuatannya yang terkadang rumit dan ketersediaan pasar yang terbatas. Tak terkecuali es lilin yang sudah jarang sekali penjual yang menjajakannya. Es lilin merupakan jajanan jadul kesukaan dari berbagai lapisan masyarakat Indonesia.

Adanya permintaan masyarakat yang tinggi terhadap es lilin membuat peneliti melihat peluang bisnis terhadap penjualan es lilin. Pembuatannya yang mudah dan tidak dibutuhkan modal yang banyak merupakan hal yang sangat menguntungkan bagi peneliti. Hal ini mendorong peneliti untuk meneliti peluang bisnis makanan ini dengan tujuan mengetahui kelayakan bisnis pada bisnis es lilin.

KAJIAN PUSTAKA

Gambaran Usaha Es Lilin Aneka Rasa

Es Lilin Aneka Rasa merupakan bisnis yang akan dirintis dengan fokus menjual es lilin sebagai produk utama. Es lilin selain murah dan memiliki banyak rasa, juga memiliki pangsa pasar yang luas dimana seluruh lapisan masyarakat dapat menikmati dan membelinya. Es lilin

memiliki banyak manfaat sesuai dengan komposisinya. Namun, perlu diketahui bahwa es lilin yang diproduksi oleh Es Lilin Aneka Rasa berbahan baku susu sehingga memiliki kalsium tinggi yang bermanfaat untuk tulang.

Makanan ini selain digandrungi masyarakat karena keberadaannya yang sudah jarang, juga memiliki harga yang ramah di kantong sehingga seluruh lapisan masyarakat dapat membelinya. Dengan berbagai variasi seperti buah, yoghurt, susu choki-choki, dan variasi lainnya pembeli dapat memilih sesuai dengan keinginan. Bisnis ini akan dijalankan di sekitar kampus atau sekolah karena mayoritas pembeli adalah anak-anak muda penyuka es.

Visi dan Misi

Visi dari Es Lilin Aneka Rasa adalah menjual produk es lilin dengan kualitas yang baik dengan harga yang murah. Dengan tantangan yang berat terhadap kualitas, perusahaan Es Lilin Aneka Rasa akan bekerja sama dengan supplier dengan harga yang murah dan kualitas yang baik sehingga harga jual akan rendah. Misi dari Es Lilin Aneka Rasa adalah selalu berinovasi dengan rasa yang baru sesuai permintaan pasar dan selalu memperhatikan kepuasan pelanggan.

Maksud dan Tujuan Es Lilin Aneka Rasa

Tujuan dari bisnis Es Lilin Aneka Rasa adalah selain mencari keuntungan juga memberikan cita rasa yang unik sehingga memberikan sensasi nostalgia yang merindukan sehingga bisnis ini memiliki value yang tinggi.

Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Purnomo, Riawan, dan Sugiharto (2018) Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan identifikasi dan merencanakan serta memperdalam seluruh aktivitas dan usaha untuk mencari keuntungan maupun sosial dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan bagi sistem perekonomian, dengan output berupa keputusan penentuan layak atau tidaknya suatu usaha tersebut dijalankan.

Tujuan utama studi kelayakan bisnis mengukur seberapa besar potensi usaha tersebut, baik dalam situasi mendukung maupun situasi yang tidak mendukung. Dalam melakukan studi kelayakan bisnis, ada tahapan yang wajib dilakukan, antara lain identifikasi, yaitu melakukan perincian dan perkiraan berbagai peluang dan hambatan; perumusan, yaitu penyimpulan awal dari data-data identifikasi yang dikumpulkan; penilaian, yaitu melakukan analisis dan menilai aspek pasar, finansial, masalah teknis, dan perekonomian; pemilihan, yaitu tahap menentukan alternatif karena adanya keterbatasan dan tujuan yang ingin dicapai; implementasi, yaitu menjalankan bisnis dengan tetap berpegang pada anggaran dan keputusan yang telah difinalisasi.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian pada studi ini menggunakan analisis metode kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif adalah Jenis penelitian yang temuan - temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu menurut perspektif peneliti sendiri (Somantri, 2005). Metode kualitatif dilakukan pada aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek SDM dan manajemen, serta aspek yuridis dan lingkungan. Sedangkan metode kuantitatif dilakukan pada aspek keuangan yang

dilakukan analisis kuantitatif dengan menggunakan proyeksi keuangan serta analisis Payback Period, Profitability Index, BEP, dan Sensitivity Analysis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Pasar dan Pemasaran

A. Deskripsi Pasar

Luas pasar dari es lilin memang tidak seluas dengan pasar produk lain. Akan tetapi, pasar es lilin dan produk serupa terkonsentrasi pada lingkungan sekolah, dan lingkungan residensial (perumahan). Saluran distribusi dari es lilin umumnya menggunakan saluran langsung dan saluran semi langsung. Saluran langsung dapat dicontohkan dengan penjualan langsung oleh pihak produsen ke konsumen seperti jualan langsung. Sedangkan untuk saluran semi langsung dapat ditunjukkan seperti konsinyasi atau beli grosir. Untuk masa sekarang, kelompok kami akan memanfaatkan kedua saluran yaitu dengan berjualan langsung dan melakukan penitipan dalam penjualan (konsinyasi). Praktik perdagangan yang dilakukan setempat adalah penjualan satuan dalam toko tertentu umumnya toko kelontong, kantin, dan masih banyak lagi. Praktik perdagangan dengan membeli jumlah banyak jarang dilakukan karena umumnya langsung dibuatkan produk dan langsung dijual.

B. Analisis Permintaan Dulu dan Sekarang

Beberapa tahun belakangan, permintaan es lilin dan produk serupa mengalami penurunan karena adanya pandemi. Tertahan di rumah saja dan tidak melakukan aktivitas tinggi mengurangi permintaan es lilin yang umumnya menjadi camilan saat letih dan capek. Untuk masa sekarang, dianalisis akan terjadi peningkatan permintaan karena aktivitas sudah mulai 100% offline dan energi yang dihabiskan akan lebih tinggi. Hal ini dapat menjadi alasan peningkatan permintaan dan konsumsi produk serupa es lilin.

C. Analisis Penawaran Dulu dan Sekarang

Beberapa tahun belakangan, es lilin pabrikan misalnya Es Wawan, sudah jarang terlihat dan varian rasa yang ditawarkan cenderung selalu tidak lengkap, tidak seperti pada 5-10 tahun lalu yang mana Es Wawan masih banyak dijual di toko-toko kecil dan varian rasa lengkap. Selain itu, Es Wawan biasanya dijual oleh pedagang keliling seperti pedagang pentol. Memang di toko online banyak yang menjual, tetapi kesan saat membeli es lilin berkurang jika membeli via online. Untuk masa sekarang, kelompok kami yakin bahwa permintaan di pasar masih tinggi karena sudah jarang yang memperjualbelikan. Apalagi kami memberikan inovasi dan tampilan yang menarik berbagai kalangan. Produk kami akan mudah dijangkau oleh berbagai kalangan karena kami mematok harga yang murah. Walaupun begitu, kualitas yang kami tawarkan cenderung baik karena akan memakai bahan baku dari merk yang sudah diakui masyarakat luas. Kami akan mengusahakan mencari supplier dengan harga paling rendah sehingga produk yang akan dihasilkan juga memiliki harga rendah dengan kualitas yang baik. Tak terhindari dari pemasaran es lilin buatan pesaing lebih kuat karena sudah berdiri puluhan tahun sehingga masyarakat sudah mengenalnya, akan tetapi kami akan berusaha semaksimal mungkin untuk mempromosikannya melalui berbagai media sosial dan memaksimalkan kualitas pengiriman agar produk yang dikirim masih dalam keadaan dingin serta terjaga kualitasnya.

D. Perkiraan Permintaan yang Akan Datang dari Produk

Permintaan yang akan datang diperkirakan akan melebihi jumlah stock karena produk ini merupakan sebuah gebrakan baru untuk jajanan, terutama di sekitar kampus yang jarang ada penjualnya, sehingga bisa memenuhi target penjualan karena selain harga yang murah, cuaca juga mendukung, sebagian besar juga memiliki rasa suka terhadap es maka dapat diperkirakan permintaan akan meningkat waktu demi waktu.

E. Perkiraan Pangsa Pasar

Perkiraan pangsa pasar dari produk es lilin jika dilihat dari tingkat permintaan dan penawarannya bisa dibilang cukup banyak peminatnya. Karena produk yang kami tawarkan ini memiliki rasa dan tampilan yang inovatif sehingga bisa bersaing dengan produk lain yang ada di pasaran. Apalagi jika penjualan produk es lilin ini dilakukan di siang hari entah itu di lingkungan sekolah, pemukiman, dan lokasi strategis lainnya, maka akan semakin banyak konsumen yang ingin membeli produk ini. Selanjutnya, mengenai posisi bisnis es lilin ini dalam persaingan, produk es lilin ini sudah mulai jarang yang menjual atau memproduksi sehingga persaingan bisnisnya tidak terlalu ketat. Oleh karena itu, peluang untuk mendapatkan keuntungan dari bisnis ini cukup menjanjikan. Terakhir, untuk program pemasaran sendiri bisa menggunakan cara tradisional seperti berkeliling atau menunggu pembeli datang dengan tetap memperhatikan lokasi yang strategis. Atau bisa juga memanfaatkan teknologi seperti melakukan promosi produk melalui sosial media, bisa melalui whatsapp, instagram, dan lain-lain. Sehingga dengan pelaksanaan program pemasaran yang baik maka produk es lilin ini akan semakin dikenal masyarakat yang membuat produk ini semakin banyak peminatnya.

Aspek Teknik dan Teknologi

A. Penentuan Lokasi

Lokasi yang dipilih sebagai basecamp utama produksi, penjualan, dan administrasi adalah tempat yang dekat dengan pasar produk. Lokasi dapat berada di dekat institut pendidikan dan area residensial. Alasan pemilihan lokasi adalah agar proses distribusi dan penjualan dapat dilaksanakan dengan mudah dan tidak menghabiskan biaya yang lebih untuk awal usaha. Lokasi dapat berupa ruko, rumah, atau bangunan yang berukuran sedang 2 lantai dengan luas 5 x 10 m. Lokasi yang dipilih diusahakan memiliki akses jalan yang cukup lebar agar proses distribusi dan proses pengantaran bahan baku jauh lebih mudah. Lokasi basecamp juga diharuskan memiliki jarak dengan supplier yang relatif dekat.

B. Luas Produksi

Luas produksi yang akan dilakukan tidak pada tingkatan yang tinggi. Produksi akan dimulai dengan produksi yang sekiranya cukup untuk menjamah pasar yang dekat dengan lokasi produksi. Mengingat lokasi yang dipilih akan dekat dengan institut pendidikan dan residensial, luas produksi akan dimulai pada area-area tersebut. Jumlah produksi di awal akan berkisar 200-300 buah. Saat pengujian produk, jumlah produksi akan ditekan di bawah 50 untuk memastikan produk yang dibuat sudah sesuai dengan selera pasar terdekat.

C. Rencana Kualitas

Rencana kualitas untuk bisnis ini akan memiliki beberapa dimensi kualitas: Performance: Produk es lilin kami memiliki kenyamanan dan kemudahan dalam pengkonsumsian dengan desain kemasan yang mudah dibuka.

Durability: Daya tahan dari produk yang kami harapkan adalah umur simpannya yang kurang lebih 1 minggu dalam freezer.

Aesthetic: keindahan dari produk kami ada pada produk es lilin itu sendiri. Dengan menggabungkan rasa dan memberikan warna yang berbeda serta isian yang berbeda memberikan nilai estetika yang cukup tinggi.

D. Pemilihan Teknologi

Fasilitas teknologi yang digunakan untuk proses produksi haruslah menggunakan teknologi terbaik. Fokus penggunaan teknologi yang paling modern adalah freezer yang dimana dapat membekukan produk dengan cepat dan dengan biaya perawatan yang murah. Dengan menggunakan teknologi kualitas terbaik maka akan menekan biaya perawatan walaupun saat membeli teknologi tersebut cenderung lebih mahal. Selain freezer yang modern, kami juga akan menggunakan menggunakan kompor gas. Pemilihan kompor gas salah satunya adalah penekanan biaya produksi. Kompor gas diklaim lebih murah daripada kompor listrik yang semakin naik harganya dan penggunaan listrik akan membengkak dengan kapasitas produksi yang cukup kecil sehingga akan memakan biaya yang dialokasikan ke biaya produksi lainnya.

E. Perencanaan Letak Pabrik

Faktor lokasi adalah faktor yang ikut secara langsung mempengaruhi kontinuitas dari kegiatan usaha karena lokasi proyek erat dengan masalah pemasaran hasil produksi dan masalah biaya pengangkutan, di samping masalah persediaan bahan baku. Maka lokasi yang dipilih adalah perumahan warga yang dekat dengan kampus - kampus sehingga para target pasar dapat dengan mudah mengakses dan mendapat harga yang lebih murah jika membeli langsung dari pabrik.

F. Perencanaan Tata Letak (Layout)

Untuk perusahaan manufaktur seperti kami, maka akan terdapat tiga tata letak yaitu untuk pabrik dan gudang, kantor, serta toilet. Karena kapasitas produksi belum cukup besar, maka ketiga tata letak tersebut akan menjadi satu pada satu lantai yang dimana penempatan kantor pada muka ruangan dan pabrik serta gudang akan dimaksimalkan menjadi satu sehingga terdapat tempat yang luas untuk pabrik dan gudang. Tata letak gudang juga akan memudahkan aktivitas bongkar muat barang, juga fleksibel untuk memudahkan pengaturan kembali jika jumlah barang yang disimpan berkurang atau bertambah. Selain itu, layout gudang juga memperhatikan masalah keselamatan barang di gudang serta lingkungan dan keselamatan kerja di dalam gudang. Berikut ilustrasi dari tata layout pada bisnis es lilin kami.

G. Perencanaan Jumlah Produksi

Untuk kapasitas produksi dari bisnis es lilin ini tidak terlalu besar karena hanya dengan menggunakan box untuk es berukuran 5-8 liter sudah bisa berjualan, tetapi hal tersebut tentu akan mengalami perubahan seiring dengan berjalannya bisnis ini. Hal tersebut dikarenakan pada saat masyarakat sudah mulai familiar dengan produk kita, maka jumlah permintaan konsumen akan meningkat sehingga memerlukan kapasitas produksi yang lebih besar dan memerlukan manajemen persediaan yang baik. Lalu, untuk suplai bahan baku dari bisnis ini mudah untuk didapatkan, karena bahan baku yang digunakan cukup banyak tersedia di sekitar baik itu toko atau pasar. Contoh beberapa bahan baku yang diperlukan adalah air, gula, dan susu. Selanjutnya, modal yang diperlukan dalam bisnis es lilin ini tidak terlalu besar, karena bisnis ini tidak memerlukan teknologi yang terlalu rumit dalam proses produksinya, salah satu contoh

teknologi yang diperlukan adalah freezer. Selain itu, dalam perencanaan produksi bisnis kami tentunya akan menyesuaikan dengan peraturan pemerintah dan ketentuan teknis lainnya.

H. Pengawasan Kualitas

Produk Konsumen yang ditargetkan dari bisnis es lilin ini adalah semua orang, tidak dibatasi oleh umur ataupun tingkat ekonomi konsumen, karena harga produk ini cukup terjangkau. Pada saat jam istirahat atau pada saat siang hari, hampir kebanyakan orang merasa haus karena cuaca yang panas sehingga mereka berkeinginan untuk membeli sesuatu yang menyegarkan. Maka disitulah peluang bisnis es lilin ini terbuka untuk mendapatkan keuntungan. Untuk memenuhi keinginan konsumen mungkin bisa dilakukan dengan cara bertanya secara langsung pada saat konsumen membeli produk. Saran yang diberikan konsumen merupakan salah satu alat dalam pengawasan kualitas produk yang bisa digunakan untuk mengembangkan bisnis ini. Selanjutnya, setiap akhir bulan mungkin akan dilakukan evaluasi terhadap performa aktual pada bisnis ini. Evaluasi tersebut dilakukan untuk memajukan bisnis ini dan untuk mengambil tindakan jika terdapat penyimpangan yang terjadi. Setelah dilakukan evaluasi tentunya akan ditemukan beberapa kesalahan, sehingga hal tersebut menjadi bahan pertimbangan untuk melakukan perbaikan kualitas dari produk.

Aspek SDM dan Manajemen

A. Perencanaan

Dalam proses perencanaan, hal pertama yang dilakukan adalah pemilihan manajer proyek. Manajer proyek yang dipilih adalah salah satu dari co-founder usaha dan sisanya menjadi anggota tim proyek. Hal ini dilakukan karena co-founder memiliki pandangan yang sama dan sinergi yang terbilang cukup dalam bekerja sama untuk merealisasikan proyek yang akan dilaksanakan. Hal selanjutnya adalah memilih metode perencanaan SDM. Terdapat 3 tipe yang umum digunakan dan untuk usaha ini kami akan menggunakan perencanaan bottom-up (dari bawah ke atas) dengan alasan usaha yang dibuat relatif kecil sehingga mitigasi risiko dan perluasan bisnis akan lebih mudah dilakukan. Hal berikutnya adalah desain pekerjaan. Pekerjaan yang akan dibutuhkan adalah pekerjaan yang bergerak di bidang manufaktur teknologi sedang. Sehingga sebagian besar pekerja akan melakukan kerja fisik. Pekerjaan yang diberikan adalah pekerjaan di bidang produksi, bidang pemasaran dan penjualan, dan bidang logistik.

B. Rekrutmen

Rekrutmen yang dilakukan akan disebarakan secara lisan ke lingkungan sekitar terutama yang berdomisili dekat tempat produksi. Rekrutmen juga akan dilaksanakan di jejaring media sosial.

C. Seleksi

Seleksi dilakukan dengan seleksi berkas/administrasi dengan membawa beberapa dokumen seperti data diri. Hal selanjutnya adalah wawancara singkat seputar operasional pekerjaan dan studi kasus dalam pekerjaan.

D. Orientasi, Pelatihan, dan Pengembangan

Orientasi dan pelatihan pekerjaan dilakukan kurang lebih 1-2 minggu setelah diterima. Bentuk latihannya adalah proses produksi, proses penjualan, dan proses logistik. Untuk pengembangan, akan dilakukan pelatihan lebih lanjut apabila perkembangan usaha juga dilakukan.

E. Evaluasi Kinerja

Dalam sebuah bisnis atau organisasi tentunya produktivitas menjadi perhatian kita, karena kontribusi yang baik dari setiap individu akan menghasilkan bisnis yang positif dan berkembang. Hal tersebut juga harus disesuaikan dengan kapasitas produksi, misalnya jika kapasitas produksi bisnis es lilin kami adalah 100 buah maka penjualan setidaknya harus diatas 80 buah agar bisa melaksanakan efisiensi kerja. Penilaian prestasi kerja perlu dipersiapkan dengan matang, yang bisa dilakukan dengan membuat standar produktivitas bisnis. Jika produktivitas bisnis kami dibawah standar yang telah ditetapkan, maka akan dilakukan evaluasi kinerja. Dengan adanya evaluasi kinerja yang baik, membuat bisnis kami tidak mengulangi kesalahan yang sama.

F. Kompensasi

Sebagai salah satu bentuk usaha untuk meningkatkan prestasi kerja, motivasi, dan kepuasan kerja karyawan pada bisnis kami, manajemen akan memberikan kompensasi secara adil dan layak. Pemberian kompensasi tersebut tentu harus memperhatikan beberapa hal, diantaranya yaitu prestasi dan tanggung jawab dari karyawan. Jika karyawan menunjukkan prestasi kerja yang baik pada saat melaksanakan tugasnya, maka kami akan memberikan kompensasi entah dalam bentuk finansial atau nonfinansial, (menyesuaikan dengan kondisi). Kompensasi tersebut kami berikan sebagai bentuk balas jasa terhadap kerja keras yang telah dilakukan oleh karyawan.

G. Pengintegrasian

Untuk menyelaraskan kepentingan bisnis dan kebutuhan karyawan, bisnis kami akan melakukan pengintegrasian. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk menciptakan kerja sama yang serasi dan saling menguntungkan, sehingga bisnis kami akan terus berkembang. Metode pengintegrasian yang akan kami terapkan adalah memotivasi karyawan agar mau bekerja sama secara produktif. Metode selanjutnya yang akan kami gunakan adalah kesepakatan kerja bersama, jadi akan dilaksanakan musyawarah secara mufakat dalam menyelesaikan suatu masalah yang berkaitan dengan kepentingan bisnis dan kebutuhan karyawan kami. Dengan menerapkan pengintegrasian pada perusahaan maka tujuan dan kebutuhan karyawan pada bisnis kami akan terpenuhi.

H. Pemeliharaan

Pada bisnis kami akan dilakukan kegiatan pemeliharaan karyawan, dengan tujuan agar kondisi fisik, mental, dan loyalitas karyawan meningkat sehingga akan tercipta kerja sama yang berkelanjutan. Contoh dari pemeliharaan karyawan yang akan dilakukan pada bisnis kami adalah dengan membuat program kesejahteraan ekonomi karyawan seperti dana pensiun dan asuransi dengan tujuan untuk melindungi keamanan ekonomi dari karyawan. Selain itu, ada juga program seperti kegiatan olahraga yang bisa dilakukan seminggu sekali dan kegiatan rekreasi yang bisa dilakukan sebulan atau setahun sekali. Dengan adanya kegiatan pemeliharaan, diharapkan akan meningkatkan produktivitas dari karyawan pada bisnis kami.

I. Perencanaan Karir

Karir merupakan semua pekerjaan atau jabatan seseorang yang telah maupun yang sedang dilakoninya. Perencanaan karir mencakup promosi jabatan yang lebih tinggi untuk para pekerja dengan persyaratan tertentu agar dapat mendapatkan promosi tersebut. Contohnya untuk menjadi seorang manajer, pekerja harus memenuhi target

sebesar X dalam periode tertentu dan memenuhi syarat lain untuk menjadi seorang manajer karena menjadi manajer tidak serta merta mendapat jabatan tersebut tanda ada capaian. Menjadi manajer hanya menambah gaji dan beban tanggung jawab yang lebih berat dan luas sehingga kualifikasi sebagai manajer harus benar-benar diperhatikan. Karier sebagai sejarah pekerjaan seseorang atau serangkaian posisi yang dipegangnya selama kehidupan kerja. Mulai dari hanya seorang part-timer menjadi pegawai tetap, menjadi manajer, hingga jenjang yang lebih tinggi. Hal tersebut melewati banyak syarat dan kualifikasi. Untuk menjadikan pegawai yang berkualitas, maka perusahaan membuat regulasi dari syarat, ketentuan, dan lainnya yang dibutuhkan untuk promosi jabatan sehingga pegawai yang akan dipromosikan memiliki kualitas yang mumpuni yang diinginkan oleh perusahaan.

J. Keselamatan dan Kesehatan Kerja

Keselamatan kerja termasuk didalamnya adalah kesehatan fisik dan mental. Kesehatan karyawan bisa saja terganggu karena adanya penyakit, maupun kecelakaan. Maka dari itu perusahaan harus memiliki pengetahuan K3 dan membekali para pegawai agar meminimalisir kejadian tak diinginkan dengan memperhatikan hal-hal kecil yang akan memberikan efek yang besar bagi perusahaan sehingga para pegawai bisa memaksimalkan pekerjaan dan meminimalkan gangguan yang ada.

K. Pemberhentian

Adanya kemajuan teknologi membuat kemampuan manusia semakin lama semakin tergantikan oleh mesin. Perusahaan juga berusaha memaksimalkan produksi dengan penggunaan mesin yang dapat membuat produk dengan sangat cepat. Mau tidak mau, perusahaan harus menggunakan banyak mesin dengan dampak pemutusan hubungan kerja atau PHK karena tenaga manusia sudah kurang dibutuhkan lagi. Pemutusan hubungan kerja adalah pengakhiran hubungan kerja karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antara pekerja dan pengusaha. Regulasi PHK di perusahaan adalah antara lain:

1. Mendapat surat SP
2. Keinginan perusahaan maupun karyawan
3. Pensiun
4. Berakhirnya kontrak kerja
5. Meninggal

Masalah kesehatan Perlu diketahui PHK ini juga memberikan kerugian untuk kedua belah pihak, di pihak perusahaan harus membayar pesangon, biaya seleksi, biaya pengembangan, dan lain-lain. Di pihak pegawai mengakibatkan menjadi tidak memiliki pekerjaan, tidak memiliki pendapatan, dan lainnya.

L. Penghematan

Penghematan atau pensiun ini perusahaan memberikan kompensasi yang sesuai baik itu uang jasa maupun uang pisah sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku karena pegawai telah mengembangkan dan mempertahankan agar tidak mudah tertarik untuk pindah kerja ke perusahaan lain, selain memberikan kompensasi dan tunjangan, pegawai juga bisa di motivasi. Dalam perusahaan kami pensiun dilaksanakan ketika pegawai berusia 55 tahun karena tenaga yang telah berkurang dan indera di tubuh yang terdegradasi karena usia yang tua dan digantikan oleh pegawai yang lebih muda.

Aspek Keuangan

A. Modal Kerja

Untuk bisa menjalankan bisnis es lilin ini, diperlukan modal kerja yang akan digunakan dalam operasional bisnis. Berikut tabel rincian modal kerja yang diperlukan untuk menjalankan bisnis es lilin ini

Tabel 1. Modal Kerja

Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga per Unit	Harga Total	
Sewa Tempat	1		Rp200,000	Rp200,000	
Meja Kursi	2	set	Rp300,000	Rp600,000	
Freezer	1	buah	Rp2,500,000	Rp2,500,000	
Kompor	1	buah	Rp200,000	Rp200,000	
Whisk	2	buah	Rp25,000	Rp50,000	
Panci	2	buah	Rp25,000	Rp50,000	
Double Boiler	1	buah	Rp200,000	Rp200,000	
Galon	1	buah	Rp40,000	Rp40,000	
Kuitansi	2	buah	Rp7,000	Rp14,000	
ATK	2	set	Rp5,000	Rp10,000	
Gas LPG	2	buah	Rp30,000	Rp60,000	
Corong merah	3	buah	Rp5,000	Rp15,000	
Teko Plastik	2	buah	Rp20,000	Rp40,000	
TOTAL PERALATAN					Rp3,979,000
Bahan Baku untuk 1 Bulan					
Susu Sapi	5	Dus	Rp250,000	Rp1,250,000	
Air Galon	8	Galon	Rp6,000	Rp48,000	
Perisa	6	Pak	Rp15,000	Rp90,000	
Coklat Batangan 1Kg	2	Psc	Rp25,000	Rp50,000	
Plastik 75 ml	2250	Pcs	Rp82	Rp184,500	
TOTAL BAHAN BAKU					Rp1,622,500
Biaya Air & Listrik	1		Rp350,000	Rp350,000	
TOTAL OVERHEAD					Rp350,000

TOTAL MODAL TERPAKAI					Rp5,951,500
SISA MODAL					Rp4,048,500

B. Perkiraan Pendapatan Per Bulan

Berdasarkan analisis yang telah kami lakukan, berikut kami sajikan tabel mengenai penjelasan dari perkiraan pendapatan yang akan diperoleh bisnis es lilin ini dalam jangka waktu per bulan.

Tabel 2. Perkiraan Pendapatan

Produk	Unit Produksi per siklus	Unit Produksi per bulan	Harga Jual	Penerimaan Per Bulan
Choki Choki	50	750	Rp2,500	Rp1,875,000
Rasa - rasa	100	1500	Rp2,000	Rp3,000,000
TOTAL	150	2250	Rp4,500	Rp4,875,000

C. Laporan Keuangan

Tujuan dibuatnya laporan keuangan adalah sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pengelolaan sumber daya yang berupa modal kepada pemberi atau pemilik modal. Selain itu, juga dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, terutama yang terkait dengan aspek keuangan. Berikut tabel dari laporan keuangan, yang terdiri dari tabel laporan laba rugi, perubahan modal, dan neraca pada bisnis es lilin kami.

Tabel 3. Proyeksi Laba Rugi

Laporan Laba Rugi		
Per Bulan		
PENDAPATAN		
Penjualan Kotor	Rp4,875,000	
Total		Rp4,875,000

BEBAN		
HPP	Rp1,622,500	
Beban Air dan Listrik	Rp350,000	
Total		Rp1,972,500
Laba		Rp2,902,500

Tabel 4. Laporan Perubahan Modal

Laporan Perubahan Modal		
Modal	Rp 10,000,000	
		Rp 10,000,000
Laba Bersih	Rp2,902,500	
Penambahan Modal		Rp2,902,500
Modal Akhir	Rp 12,902,500	Rp 12,902,500

Tabel 5. Laporan Neraca

Laporan Neraca			
Aktiva		Passiva	
Sewa Tempat	Rp200,000	Modal	Rp 12,902,500

Meja Kursi	Rp600,000		
Freezer	Rp2,500,000		
Kompore	Rp200,000		
Whisk	Rp50,000		
Panci	Rp50,000		
Double Boiler	Rp200,000		
Galon	Rp40,000		
Kuitansi	Rp14,000		
ATK	Rp10,000		
Gas LPG	Rp60,000		
Corong merah	Rp15,000		
Teko Plastik	Rp40,000		
Bahan Baku	Rp1,622,500		
Kas	Rp2,902,500		
Tabungan	Rp 4,398,500		
Total	Rp12,902,500		Rp 12,902,500

D. Analisis BEP dan Payback Period

1. BEP

BEP: biaya tetap / (margin/harga jual per unit)

BEP: 3.979.000 / (3.779/4.500)

BEP: Rp. 4.738.158

2. Payback Period

Payback period: investasi/kas masuk

Payback period: 5.951.500/4.875.000

Payback period: 1,2 tahun

3. Margin

Margin: harga jual per unit - biaya variabel per unit

Margin: 4.500-721

Margin: 3.779

E. Sensitivity Analysis

Analisis ini dapat didefinisikan sebagai suatu pengujian dari suatu keputusan (misalnya keputusan investasi) untuk mencari seberapa besar ketidaktepatan penggunaan suatu asumsi yang dapat ditoleransi tanpa mengakibatkan tidak berlakunya keputusan tersebut. Berikut tabel dari sensitivity analysis pada bisnis es lilin kami, yang terdiri dari tabel most likely case, best case, dan worst case.

Tabel 6. Most Likely Case

MOST LIKELY CASE						
Akun	TAHUN					KETERANGAN
	2022	2023	2024	2025	2026	
Pendapatan						
Pendapatan Bersih	Rp58,500,000	Rp67,275,000	Rp77,366,250	Rp88,971,188	Rp102,316,866	Kenaikan 15%
Total Pendapatan	Rp58,500,000	Rp67,275,000	Rp77,366,250	Rp88,971,188	Rp102,316,866	Kenaikan 15%
Beban						
HPP	Rp19,470,000	Rp22,390,500	Rp25,749,075	Rp29,611,436	Rp34,053,152	Kenaikan 15%
Overhead	Rp350,000	Rp402,500	Rp462,875	Rp532,306	Rp612,152	Kenaikan 15%
	-	-	-	-	-	
Total Beban	Rp19,820,000	Rp22,793,000	Rp26,211,950	Rp30,143,743	Rp34,665,304	Kenaikan 15%
Laba Kotor	Rp38,680,000	Rp44,482,000	Rp51,154,300	Rp58,827,445	Rp67,651,562	Kenaikan 15%
Laba Bersih	Rp38,680,000	Rp44,482,000	Rp51,154,300	Rp58,827,445	Rp67,651,562	

		15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	
--	--	--------	--------	--------	--------	--

Tabel 7. Best Case

BEST CASE						
AKUN	TAHUN					KETERANGAN
	2022	2023	2024	2025	2026	
	Rp2,022	Rp2,023	Rp2,024	Rp2,025	Rp2,026	
Pendapatan						
Pendapatan Bersih	Rp58,500,000	Rp70,200,000	Rp84,240,000	Rp101,088,000	Rp121,305,600	Kenaikan 20%
Total Pendapatan	Rp58,500,000	Rp70,200,000	Rp84,240,000	Rp101,088,000	Rp121,305,600	Kenaikan 20%
Beban						
HPP	Rp19,470,000	Rp23,364,000	Rp28,036,800	Rp33,644,160	Rp40,372,992	Kenaikan 20%
Overhead	Rp350,000	Rp420,000	Rp504,000	Rp604,800	Rp725,760	Kenaikan 20%
Total Beban	Rp19,820,000	Rp23,784,000	Rp28,540,800	Rp34,248,960	Rp41,098,752	Kenaikan 20%
Laba Kotor	Rp38,680,000	Rp46,416,000	Rp55,699,200	Rp66,839,040	Rp80,206,848	Kenaikan 20%
Laba Bersih	Rp38,680,000	Rp46,416,000	Rp55,699,200	Rp66,839,040	Rp80,206,848	
		20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	

Tabel 8. Worst Case

WORST CASE						
AKUN	TAHUN					KETERANGAN
	2022	2023	2024	2025	2026	
Pendapatan						
Pendapatan Bersih	Rp58,500,000	Rp64,350,000	Rp70,785,000	Rp77,863,500	Rp85,649,850	Kenaikan 10%
Total Pendapatan	Rp58,500,000	Rp64,350,000	Rp70,785,000	Rp77,863,500	Rp85,649,850	Kenaikan 10%
Beban						
HPP	Rp19,470,000	Rp21,417,000	Rp23,558,700	Rp25,914,570	Rp28,506,027	Kenaikan 10%

Overhead	Rp350,000	Rp385,000	Rp423,500	Rp465,850	Rp512,435	Kenaikan 10%
	-	-	-	-	-	
Total Beban	Rp19,820,000	Rp21,802,000	Rp23,982,200	Rp26,380,420	Rp29,018,462	Kenaikan 10%
Laba Kotor	Rp38,680,000	Rp42,548,000	Rp46,802,800	Rp51,483,080	Rp56,631,388	Kenaikan 10%
Laba Bersih	Rp38,680,000	Rp42,548,000	Rp46,802,800	Rp51,483,080	Rp56,631,388	
		10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	

Aspek Yuridis dan Lingkungan

A. Hukum

Bentuk badan hukum yang akan digunakan sebagai bentuk formal pada bisnis kami adalah firma (Fa). Alasan kami memilih bentuk badan hukum tersebut karena menurut kami sistem pengelolaan badan usaha dalam bentuk firma lebih profesional dengan adanya koordinasi yang jelas mengenai pembagian tugas pada struktur bisnis. Selain itu, dalam pengambilan keputusan firma berangkat dari pertimbangan dari seluruh anggota. Selanjutnya, komoditas usaha atau jenis barang dagangan pada bisnis kami diperbolehkan oleh Undang-Undang. Yaitu dengan menggunakan bahan baku yang aman untuk dikonsumsi, seperti susu dan coklat yang bebas dari bakteri dan zat yang berbahaya. Selain itu, kami akan memastikan bahan baku yang digunakan pada produk kami masih layak dikonsumsi atau tidak kadaluarsa.

Lalu, dari segi agama cara berbisnis kami menyesuaikan dengan hukum berbisnis dalam agama islam, salah satunya dengan menggunakan bahan baku yang halal untuk dikonsumsi. Selain itu dalam pemasaran produk, kami tidak akan menggunakan cara yang merugikan bagi orang lain atau konsumen seperti melakukan penipuan dan semacamnya. Terakhir, pada saat akan mendirikan bisnis tentunya kami akan mengajukan izin terkait dengan teknis operasional kepada instansi atau pihak terkait. Sehingga bisnis kami legal atau sah untuk bisa beroperasi dan mendapat perlindungan hukum jika terdapat suatu masalah.

B. Lingkungan

Aspek lingkungan yang dipertimbangkan dalam bisnis kami adalah penanggulangan limbah produksi. Limbah produksi yang dihasilkan cukup aman dan tidak memberikan dampak yang signifikan terhadap lingkungan. Limbah yang dihasilkan adalah limbah dari proses memasak dan limbah plastik tempat bahan baku dan kemasan yang defect. Penanggulangan dari hal tersebut adalah dengan membagi proses pembuangan limbah. Untuk limbah cair hasil produksi seperti produk sisa dan air akan ditanggulangi dengan membuang ke saluran alir keluar saat suhu cairan normal. Hal ini dilakukan agar tidak merusak pipa pembuangan cair. Untuk bungkus dan kemasan barang baku akan dibuang dengan cara dipilah sesuai bahan dan membuangnya ke pusat daur ulang seperti bank sampah.

Aspek lingkungan juga akan kami pertimbangkan melalui emisi gas yang dihasilkan. Hal ini ditangani dengan melakukan pembelian secara grosir dalam kuantitas banyak agar tidak melakukan pembelian secara berulang dalam waktu dekat demi mengurangi emisi gas. Pencemaran suara juga akan dikendalikan dengan jam

produksi saat pagi sampai menjelang petang agar tidak membuat kebisingan yang tidak diperlukan.

C. Lingkungan Industri

Aspek lingkungan industri lebih mengarah pada aspek persaingan dimana bisnis perusahaan berada. Maka dari itu, kelompok kami berencana menempatkan perusahaan dekat dengan kampus agar para mahasiswa maupun reseller dapat dengan mudah menjangkau sehingga pembeli mendapat harga yang lebih murah dan penjual mendapat keuntungan tinggi karena penjualan meningkat. Selain lingkungan industri, ancaman pendatang baru juga tidak luput dari perhatian. Banyaknya inovasi yang harus dilakukan agar menjadi berbeda dari perusahaan lain, pendistribusian juga digalakkan dengan menjangkau daerah yang lebih luas sehingga pasarnya bertambah, mematenkan segala hal dari perusahaan, bahan baku, dan lainnya.

Persaingan dalam industri sangat mempengaruhi kebijakan dan kinerja perusahaan. Dalam situasi persaingan yang oligopoli, perusahaan mempunyai kekuatan yang cukup besar untuk mempengaruhi pasar. Mengetahui jumlah kompetitor yang belum banyak, maka tingkat pertumbuhan perusahaan akan mampu terus naik sehingga memberikan karakteristik produk tersendiri dalam produk kami. Dengan menekan biaya tetap dan meningkatkan kapasitas dengan mempertahankan kualitas, mungkin akan menjadi tantangan yang berat bagi perusahaan kami, akan tetapi tidak dihindari hal tersebut dapat dilaksanakan dengan mencari dan bekerja sama dengan supplier yang telah dikenal. Walaupun terdapat ancaman dari produk pengganti, namun hal tersebut dapat menjadi bisnis bagi perusahaan kami dengan memperdagangkannya juga. Sehingga pembeli dapat memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya, dengan begitu perusahaan juga mendapat untung.

Pembeli mampu mempengaruhi perusahaan untuk memotong harga, meningkatkan mutu dan pelayanan serta mengadu perusahaan dengan kompetitor melalui kekuatan yang mereka miliki. Maka, perusahaan memberikan kebijakan mendapat potongan harga dengan maksimal dan minimal pembelian. Selain itu, perusahaan juga wajib melayani pembeli dengan sebaik dan sewajar mungkin sehingga pembeli merasa nyaman jika membeli di perusahaan kami dan tidak beralih ke pesaing lain. Di sisi lain, perusahaan berusaha mencari informasi supplier sebanyak mungkin untuk membandingkan harga yang lebih murah, bahkan jika dapat bekerja sama dengan pabrik akan lebih bagus sehingga mendapatkan harga yang jauh lebih murah. Pengaruh kekuatan dari stakeholder juga sangat penting yaitu kekuatan, urgensi, dan hak kekuasaan. Maka, sebisa mungkin perusahaan memenuhi permintaan dengan mempertimbangkan faktor-faktor internal perusahaan.

SIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diperoleh dari analisis kelayakan bisnis usaha Es Lilin bahwa secara keseluruhan bisnis ini layak dilakukan karena kemudahan dalam pengawalan usaha dan pemasarannya yang relatif mudah. Dari segi keuangan dapat dilihat bahwa modal yang diperlukan tidak banyak sehingga investor yang tertarik dapat menyuntikkan dana yang relatif kecil dibandingkan usaha lainnya. Hal yang dapat menjadi kendala adalah secara jangka panjang permintaan dari es lilin ini menurun. Maka dari itu, saran untuk kedepannya adalah melakukan analisis bagaimana usaha yang dapat dilakukan untuk mempertahankan nilai permintaan produk es lilin.

DAFTAR PUSTAKA

- PURNOMO, R. A., RIAWAN, R., & SUGIHARTO, L. O. (2018). Studi Kelayakan Bisnis.
- Sucipto, A. (2011). Studi kelayakan bisnis: Analisis integratif dan studi kasus.
- Somantri, G. R. (2005). Memahami metode kualitatif. *Makara Human Behavior Studies in Asia*, 9(2), 57-65.