

## Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Alpukat Kocok

Vina Febrianti<sup>1\*</sup>, Eka Surya Saputra<sup>2</sup>, Tania Dwinov<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Universitas Bumigora, Indonesia, vinafebri0806@gmail.com

<sup>2</sup>Universitas Bumigora, Indonesia, ekasaputraaa11@gmail.com

<sup>3</sup>Universitas Bumigora, Indonesia, Dwinovnia@gmail.com

(\*Corresponding Author)

### Pengutipan:

Febrianti, V. ., Saputra, E. S. ., & Dwinov, T. . (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Alpukat Kocok. *Zentrum Economic, Business, Management, Accounting Research*, 2(2), 36-42.

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk menentukan alasan studi kelayakan bisnis pada bisnis alpukat kocok kingo dan mengidentifikasi faktor-faktor apa yang penting bagi kebutuhan pelanggan, kondisi pasar, hukuman, teknis, dan finansial. Untuk memastikan bahwa bisnis dapat bertahan dan berjalan dengan baik, studi kelayakan bisnis bertujuan untuk menemukan masalah yang mungkin terjadi. Hasil analisis studi dapat digunakan sebagai pedoman untuk memulai bisnis. Kebutuhan pelanggan, kondisi pasar, hukum, teknis, dan finansial merupakan beberapa aspek penting didalam studi kelayakan bisnis yang menunjang keberhasilan. Sebuah usaha tidak dapat berfungsi tanpa menganalisis aspek-aspek ini.

**Kata kunci:** Bisnis plan, kebutuhan pelanggan, penjualan, strategi, pemasaran, keuangan, kewirausahaan.

**Abstract:** : This study aims to find out the purpose of a business feasibility study on the kingo whipped avocado business and find out the importance of customer needs aspects, market conditions aspects, legal aspects, technical and financial specs. The business feasibility study focuses on identifying potential problems in the business, so that the business can survive and run well. The results of the study analysis can be used as a guidelines for entrepreneurship. In a business feasibility study there are several important aspects that support the success of a business, starting from aspects of customer needs, market conditions, legal, technical and financial, because in a business it cannot be separated from analyzing these aspects.

**Keywords:** Business plan, customer needs, sales, strategy, marketing, finance, entrepreneurship

## PENDAHULUAN

Perencanaan bisnis yang baik dikenal sebagai "rencana bisnis" sangat penting ketika memulai bisnis (Yusuf, 2021; Ribhan & Yusuf, 2016). Perencanaan bisnis membantu bisnis untuk dapat mencapai tujuannya diawal. Studi ini berfokus dalam proses pengembangan usaha untuk masa manfaat yang lama. Studi ini bertujuan menemukan permasalahan yang mungkin terjadi didalam sebuah usaha, agar usaha dapat bertahan dalam waktu yang lama agar tidak mengalami kerugian. Studi ini bukan hanya menemukan permasalahan yang mungkin, tetapi juga menemukan solusinya. Identifikasi permasalahan mendasar seperti tempat dan cara bisnis dijalankan adalah fokus dari studi kelayakan bisnis (Permatasari, n.d.); (defia Riski Anggarini, 2020; Permatasari & Anggraini, 2020). Rencana bisnis dan studi kelayakan bisnis merupakan hal yang berbeda serta tidak dapat digabungkan. Rencana implementasi merupakan

langkah yang berikutnya jika keputusan studi kelayakan bisnis ingin dilaksanakan lebih lanjut (Maryana & Permatasari, 2021); (ahluwalia et al., 2021). Hasil akhir dari studi kelayakan bisnis bisa digunakan sebagai acuan untuk memulai bisnis sendiri. Seorang wirausahawan harus mampu dan siap menghadapi berbagai macam situasi selama usahanya, terlepas dari kesalahan maupun masalah lainnya (Damayanti et al., 2020). Hasil dari laporan studi kelayakan bisnis ini sangat penting guna menentukan masalah yang relevan dan sesuai (Defla Riski Anggraini, 2021; Nani et al., 2021). Pengusaha tentunya akan mengambil tindakan yang tepay setelah sumber masalah ditemukan (Riski, 2018). Pada sebuah studi kelayakan bisnis, terdapat banyak faktor penting yang bisa mempengaruhi tingkat keberhasilan perusahaan. Fokus pada kebutuhan pelanggan, aspek kondisi pasar, hukum, teknis, dan keuangan. Masyarakat telah memperhatikan pertumbuhan minuman dan semakin beragamnya minuman yang tersedia bagi setiap orang, terutama karena banyak konsumen yang sangat tertarik dengan minuman yang sudah dicampur atau tidak. Minuman shake alpukat rasanya segar, manis dan asin. Smoothies alpukat campuran menteha, gula, susu, dan es batu, sehingga pelanggan bebas memilih campuran variasi rasa.

## **TINJAUAN LITERATUR**

### **1. Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis merupakan bidang ilmu untuk mempelajari banyak hal diantaranya ekonomi, hukum, sosial budaya, pasar, pemasaran, teknis, dan teknologi, serta manajemen dan keuangan. Seluruh aspek ini dimanfaatkan sebagai dasar penelitian dalam studi kelayakan dan membuat keputusan dari hasil studi.

### **2. Aspek Kebutuhan Pelanggan**

Kebutuhan pelanggan dapat didefinisikan sebagai apa yang diinginkan, dibutuhkan, dan diharapkan konsumen. Kebutuhan ini dapat berasal dari masalah yang ingin dipecahkan, keinginan untuk merasa puas, bahkan peningkatan kualitas hidup yang diinginkan.

### **3. Aspek Kondisi Pasar**

Aspek ini mengacu kajian dan analisis dari kondisi pasar yang menjadi sasaran usaha. Untuk melaksanakan penelitian perlunya mengetahui terlebih dahulu potensi dari pasar saat ini, dari segi banyaknya konsumen yang potensial ataupun dampak dari perubahan tren.

### **4. Aspek Hukum**

Aspek hukum, termasuk dalam dunia usaha, merupakan suatu aturan yang mengatur tentang tata cara pelaksanaan kegiatan niaga, keuangan, dan industri yang berkaitan dengan produksi, pelayanan, dan pertukaran barang. Dikenakan biaya.

### **5. Aspek Teknis**

Dalam memulai bisnis, langkah penting yang harus dilaksanakan adalah menyusun studi kelayakan bisnis. Kajian tersebut akan memberi gambaran terkait keberlangsungan dan keberhasilan usaha yang dijalankan.

### **6. Aspek Financial**

Dalam menganalisis aspek finansial dalam studi kelayakan bisnis perlu menyertakan evaluasi seluruh aspek keuangan dalam mengoperasikan bisnis. Hal

ini bertujuan agar pemangku kepentingan mampu menghasilkan keuntungan untuk memenuhi tujuan usaha dan harapan pemilik serta investor.

## **METODE**

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif, bertujuan untuk memberi pemahaman tentang data yang ada dalam bentuk angka maupun grafik secara lebih baik. Pengumpulan data dan diolah setelah itu diinterpretasikan agar mampu memberikan pemahaman informasi yang berguna bagi pengambilan keputusan pemangku kepentingan.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Tujuan penelitian ini adalah untuk melaksanakan studi pasar terhadap minuman Alpukat Kocok Kingo, dengan melakukan praktik langsung lapangan dan menggunakan metode analisis deskriptif. Dengan harapan untuk memperoleh informasi yang lebih akurat dan terpercaya mengenai preferensi konsumen terhadap minuman Alpukat Koko. Terdapat Faktor-faktor yang akan mempengaruhi keputusan dan keinginan konsumen untuk membeli, strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan. Penelitian ini akan memberikan manfaat kepada penjual minuman Alpukat Kocok Kingo dalam menaikkan pendapatan dan memperbesar target pasar dengan mengoptimalkan produk dan menggunakan strategi pemasaran yang cocok dengan preferensi kebutuhan konsumen.

### **Studi Kelayakan Bisnis**

Sebelum merancang bisnis lebih lanjut, diperlukan analisis kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terkait rencana usaha, tak hanya menganalisis kelayakan dari usaha namun memperhitungkan bagaimana proses pengoperasian secara rutin untuk mencapai keuntungan yang diharapkan jangka panjang Dalam melakukan analisis penilaian studi kelayakan bisnis, terdapat aspek-aspek yang berkaitan, yakni:

#### **1. Aspek Kebutuhan Pelanggan**

Keberhasilan sebuah bisnis tidak pernah dapat dipisahkan dari kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

(a) Rasa dan Kualitas. Rasa: Pelanggan menginginkan es alpukat kocok dengan rasa yang lezat dan segar. Alpukat harus matang sempurna dan dikocok dengan baik hingga teksturnya halus dan creamy. -Kualitas: Pelanggan mengharapkan bahan-bahan yang segar dan berkualitas tinggi. Alpukat harus segar dan bebas dari rasa pahit, susu harus berkualitas baik dan tidak encer, dan topping seperti cokelat, susu kental manis, dan gula harus sesuai selera.

(b) Variasi dan Inovasi. Variasi: Pelanggan menginginkan variasi menu yang menarik, seperti alpukat kocok dengan topping berbeda (misalnya, cokelat, keju, kacang, oreo), rasa susu yang berbeda (misalnya, cokelat, stroberi, matcha), dan tingkat kemanisan yang berbeda. Inovasi: Pelanggan menghargai inovasi dalam menu dan penyajian. Anda dapat menawarkan menu musiman, rasa spesial, atau kombinasi rasa yang unik untuk menarik minat pelanggan.

(c) Harga dan Nilai. Harga: Pelanggan ingin mendapatkan harga yang wajar untuk kualitas produk yang mereka terima. Lakukan riset pasar untuk menentukan harga yang kompetitif dan menguntungkan. Nilai: Pelanggan mencari nilai dalam pembelian mereka. Pastikan porsi es alpukat kocok cukup besar dan mengenyangkan, dan berikan layanan yang ramah dan profesional.

(d) Kenyamanan dan Kemudahan Akses. Kenyamanan: Pelanggan ingin menikmati es alpukat kocok dengan nyaman, baik di tempat maupun dibawa pulang. Pastikan tempat duduk di kedai Anda nyaman dan bersih, dan tawarkan pilihan takeaway

yang praktis. Kemudahan akses: Pelanggan ingin mudah menemukan dan mengunjungi kedai Anda. Pilih lokasi yang strategis dan mudah diakses, dan pastikan jam buka Anda sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

(e) Pelayanan dan Kebersihan. Pelayanan: Pelanggan menghargai pelayanan yang ramah, cepat, dan sopan. Pastikan staf Anda terlatih dengan baik dan dapat melayani pelanggan dengan sigap dan ramah. Kebersihan: Pelanggan ingin menikmati es alpukat kocok di tempat yang bersih dan higienis. Pastikan kedai Anda selalu bersih dan rapi, dan terapkan protokol kesehatan yang ketat.

(f) Promosi dan Pencitraan Merek. Promosi: bertujuan agar pelanggan tahu terkait usaha yang dijalankan. Lakukan promosi secara efektif melalui media sosial, website, dan platform online lainnya. Pencitraan merek: Bangun citra merek yang kuat dan positif untuk bisnis Anda. Gunakan logo, slogan, dan desain yang menarik dan mudah diingat.

## 2. Aspek Kondisi Pasar

Aspek pasar merupakan unsur penting yang akan menentukan bagaimana prospek bisnis akan dijalankan. Penelitian dan analisis pasar yang menjadi target usaha merupakan aspek pasar yang dituju dalam studi kelayakan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan secara mendalam saat melakukan penelitian aspek pasar:

(a) Produk: Jenis minuman es yang kami pasarkan dirancang dengan inovasi unik. (b) Lokasi: Untuk memasarkan dengan cepat, kami akan melakukan pemasaran di lingkungan sekolah, kampus, kompleks perumahan, dan tepi jalan. (c) Harga: penawaran harga relatif terjangkau, sebanding harga pasar minuman berkualitas tinggi sebesar Rp 8.000. (d) Promosi: Kami mempromosikan usaha kami dengan mendistribusikan brosur tentangnya di internet atau jejaring sosial. (e) Pendistribusian Untuk membuat masyarakat lebih mengenal produk yang kami jual, kami mendistribusikan produk kami ke sekolah, universitas, kompleks perumahan, dan tepian jalan.

## 3. Aspek Hukum

(a) Jenis Usaha: Dikarenakan memiliki aset atau kekayaan (selain tanah dan bangunan) di bawah Rp. 50.000.000. Alpukat kocok masuk dalam kategori usaha kecil (b) Jenis Usaha: Usaha Dagang (UD) adalah jenisnya. (c) Prosedur Perizinan: Perizinan dan pendaftaran dari BPOM dan halal MUI, meminta NPWP dari wajib pajak lokal, dan didaftarkan di Departemen Teknis (Dinas Perdagangan dan Perindustrian).

## 4. Aspek Teknis

Ketepatan teknologi yang dipilih dan diterapkan, analisis keperluan terhadap sistem dan infrastruktur serta teknologi informasi yang aman merupakan cakupan aspek teknis. Sebagai hasil dari rencana pendiriannya, kami dapat memulai operasi Alpukat Kocok di banyak lokasi penting di Mataram. Bahan produksi: Alpukat, susu kental manis, gula pasir atau sirup, batu es, dan peralatan: termos es, pisau, sendok, dan blender. Membuat Alpukat Kocok berarti melakukan langkah-langkah berikut: (1) Belah alpukat, buang biji, dan kerok isinya; (2) Masukkan larutan kopi instan, alpukat, dan simple sirup (larutan air gula) ke dalam gelas; dan (3) Gunakan sendok untuk menghancurkan alpukat. Boleh dipotong sampai lembut atau kasar sesuai selera; (4) Tutup dengan es batu, siram dengan susu kental manis.

## 5. Aspek Finansial

Dalam membuat keputusan untuk memulai bisnis, aspek finansial merupakan bagian yang penting. Aspek finansial harus menilai apa saja biaya yang dibutuhkan dan berapa jumlah yang akan dikeluarkan serta keuntungan yang akan didapatkan dari

usaha yang akan dijalankan. Komponen ini mencakup: (1) Kebutuhan dana untuk investasi; (2) Rencana pembelanjaan menurut perhitungan sumber pendanaan; (3) Rencana dana yang dibutuhkan; (4) Proyeksi keuangan yang dilengkapi dengan data kas dan beberapa rasio keuangan seperti Payback Period, Return on Investment, Internal Rate of Return. Menunjukkan bahwa komponen ini cukup memenuhi aspek keuangan.

1) Biaya Investasi

**Tabel 1. Biaya Investasi**

Investasi	Jumlah
Gaji karyawan	Rp1.500.000
Blender	Rp800.000
Meja kursi	Rp450.000
Gelas	Rp550.000
Perlengkapan lain	Rp225.000
<b>Total investasi</b>	<b>Rp3.535.000</b>

2) Pendapatan penjualan alpukat kocok dapat dihitung dengan:

$$= 65 \text{ cup} \times \text{Rp}8.000 \times 30 \text{ hari}$$

$$= \text{Rp}15.600.000$$

3) Pengeluaran

a) Beban Tetap

**Tabel 2. Beban Tetap**

Nama Biaya	Penyusutan	Harga Satuan	Jumlah
Gaji karyawan	3 karyawan		Rp1.500.000
Penyusutan Blender	1/12	Rp800.000	Rp65.000
Penyusutan Meja kursi	1/12	Rp450.000	Rp37.500
Penyusutan Gelas	1/12	Rp550.000	Rp45.800
Penyusutan perlengkapan lain	1/1	Rp225.000	Rp225.000
<b>Total biaya</b>			<b>Rp1.873.300</b>

## b. Beban Variabel

**Tabel 3. Beban Variabel**

Nama Bahan	Harga Satuan	Jumlah 30 Hari
Sirup	Rp 30.000	Rp900.000
Es batu	Rp 30.000	Rp 900.000
Alpukat	Rp 100.000	Rp3.000.000
Gula pasir	Rp 48.000	Rp 1.440.000
Susu	Rp 42.000	Rp 1.260.000
Sewa Tempat	Rp 30.00	Rp 900.000
Lain-lain	Rp 10.000	Rp 300.000
<b>Total biaya</b>		<b>Rp 8.700.000</b>

Biaya Operasional keseluruhan = 1.873.300 plus 8.700.000 = 10.573.300.

Keuntungan = Pemasukan dikurangi dari biaya tetap dan biaya variabel = 15.600.000 dikurangi dari 10.573.300 = 5.026.700.

## 4) Rasio Biaya Penerimaan dan Biaya

$$\begin{aligned} (R/C) &= \text{Total Penerimaan} : R/C \\ &= \text{Rp}15.600.000 / \text{Rp}10.573.300 \\ &= 1,47 \end{aligned}$$

## 5) Periode pembayaran balik

$$\begin{aligned} PP &= (\text{total investasi} / \text{keuntungan}) \times 1 \text{ bulan periode PP} \\ &= (\text{Rp}3.525.000 / \text{Rp}5.026.700) \times 30 \text{ hari} \\ &= 0,7 \times 30 \text{ hari} \\ &= 21 \text{ hari} \end{aligned}$$

**SIMPULAN**

Bisnis yang akan didirikan adalah menjual minuman Alpukat Kocok yang digemari masyarakat Indonesia, yang kaya akan buah-buahan tropis. Alpukat sangat baik bagi kesehatan karena kaya akan nutrisi dan vitamin. Sebelum melaksanakan perancangan bisnis lebih lanjut, studi kelayakan bisnis sangatlah penting untuk dilakukan dengan pengevaluasian aspek yang terkait dengan bisnis, seperti aspek kebutuhan pelanggan, aspek kondisi pasar, aspek hukum, aspek teknis, serta aspek finansial. Dengan rancangan usaha yang matang dan strategi pemasaran yang efektif, usaha alpukat kocok memiliki potensi yang baik untuk dijadikan pilihan usaha jangka panjang. Dengan melakukan studi kelayakan bisnis yang cermat dan memperhatikan semua aspek bisnis, bisnis minuman Alpukat Kocok dapat dikembangkan secara berkelanjutan dan menguntungkan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Emran. (2023). *Contoh Analisis Aspek Finansial Studi Kelayakan Bisnis: Menggali Potensi Keuntungan dalam Gaya Santai*. [https://perpusteknik.com/contoh-analisis-aspek-finansial-studi-kelayakan-bisnis/#google\\_vignette](https://perpusteknik.com/contoh-analisis-aspek-finansial-studi-kelayakan-bisnis/#google_vignette)
- Fitri, R. (2024). *Apa yang Dimaksud dengan Kebutuhan Pelanggan dan Bagaimana Memuatnya Terpenuhi?* <https://tambahpinter.com/apa-yang-dimaksud-dengan-kebutuhan-pelanggan/#:~:text=Kebutuhan pelanggan dapat diartikan sebagai hal->

hal yang diinginkan%2C,diwujudkan%2C atau bahkan peningkatan kualitas hidup yang diinginkan

- Nugraha, J. (2024). *Aspek Pasar dan Pemasaran dalam Studi Kelayakan Bisnis: Pandai-Pandailah Bermain di Pasar!* <https://tambahpinter.com/aspek-pasar-dan-pemasaran-dalam-studi-kelayakan-bisnis/#:~:text=Aspek pasar dalam studi kelayakan bisnis merujuk pada,segi dampak perubahan tren bisnis dan kebutuhan konsumen>
- Prasetyo, J. (2024). *Aspek Teknis dalam Studi Kelayakan Bisnis: Menggali Isi Sambil Santai.* <https://tambahpinter.com/aspek-teknis-dalam-studi-kelayakan-bisnis/>
- Sedyastuti, K., Suwarni, E., Rahadi, D. R., & Handayani, M. A. (2020). *Proceedings of the 2nd Annual Conference on Social Science and Humanities (ANCOSH 2020).* <https://www.atlantis-press.com/proceedings/ancosh-20/125955504>
- Suwarni, E., & Handayani, M. A. (2021). *Development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) to Strengthen Indonesia's Economic Post COVID-19.* <https://www.macrothink.org/journal/index.php/bms/article/view/18794>
- Suwarni, E., Rosmalasar, T. D., Fitri, A., & Rossi, F. (2021). *Sosialisasi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Minat dan Motivasi Siswa Mathla'ul Anwar.* <https://jpmi.journals.id/index.php/jpmi/article/view/28>