

Business Feasibility Analysis Of Pak Andri's Siomay And Batagor Business Reviewed From The Production Aspect

Analisis Kelayakan Bisnis Pada Usaha Siomay Dan Batagor Pak Andri Di Tinjau Dari Aspek Produksi

Hesti Pestiko Dona ¹⁾; Nia Indriasari ²⁾; Dodi Hardinata ³⁾

^{1,2,3)} Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ hestipestikodona@gmail.com ; ²⁾ indriasari_nia@yahoo.com ; ³⁾ hardinata29@gmail.com

How to Cite :

Dona, P, H., Indriasari, N., Hardinata, D. (2024). Business Feasibility Analysis Of Pak Andri's Siomay And Batagor Business Reviewed From The Production Aspect. Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis dan Akuntansi, 1 (1). DOI: <https://doi.org/10.37676/emba>

ARTICLE HISTORY

Received [22 April 2024]

Revised [30 Mei 2024]

Accepted [10 Juni 2024]

KEYWORDS

Business Feasibility,
Siomay
And Batago Business,
Production Aspects

This is an open access article
under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan bisnis dari Siomay dan Batagor pak andri, untuk mengetahui suatu usaha layak atau tidaknya Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha siomay dan batagor dari aspek produksi usaha di dinyatakan layak, karena lokasi usaha yang strategi dan mudah di jangkau oleh para konsumen, teknologi yang digunakan sudah modern, proses produksi yang mudah. Aspek pemasaran yang layak, dengan produk yang berkualitas tinggi, karena bahan baku yang di impor, harga yang terjangkau, sehingga seluruh kalangan masyarakat bisa membelinya, distribusi yang sudah cukup luas, dan promosi yang pemilik berikan cukup membuat para konsumen mengetahui produk yang dijualnya. Proses pengambilan data dilakukan dengan cara observasi, survei, dan wawancara pelaku usaha. Aspek yang diamati adalah aspek pasar, aspek pemasaran.

ABSTRACT

This research aims to determine the business feasibility of Pak Andri's Siomay and Batagor, to find out whether a business is feasible or not. The results of the research show that the Siomay and Batagor business from the production aspect of the business is declared feasible, because the business location is strategic and easy to reach by consumers, The technology used is modern, the production process is easy. The marketing aspect is feasible, with high quality products, because the raw materials are imported, the prices are affordable, so that all levels of society can buy them, the distribution is quite wide, and the promotions given by the owner are enough to make consumers aware of the products they sell.

PENDAHULUAN

Perekonomian di Indonesia yang saat ini tidak stabil berdampak pada melonjaknya tingkat pengangguran dan kemiskinan di Indonesia, baik itu yang di PHK ataupun pengangguran terdidik yang belum mendapat pekerjaan. Dalam hal ini menuntut bagi para pemerintah untuk mendapatkan langkah yang cerdas dan solusi yang cepat dan tepat untuk mengatasi banyaknya pengangguran terdidik dan mengurangi angka kemiskinan. Indonesia saat ini membutuhkan euntrepreneur muda dan memperbanyak Usaha Kecil dan Menengah atau UMKM untuk bisa menekan sekecil mungkin tingkat kemiskinan dan pengangguran di Indonesia. Salah satu UMKM yang ada di Bengkulu yaitu siomay dan batagor bandung yang terletak di Alamat: 57VH+WC2, Jl. Lintas Barat Sumatera, Tanah Patah, Kec. Ratu Agung, Kota Bengkulu, Bengkulu 38223, di depan jalan lalu lintas raya sebuah ruko yang cukup besar dan strategis, usaha ini di rintis oleh pemilik di

tahun 1998 awalnya pak andri berjualan menggunakan gerobak dan berkeliling tiap harinya, berjalannya waktu pak andri penghasilannya semakin stabil sehingga beliau bisa menabung untuk bisa menyewa sebuah ruko, pemilik di bantu sang istri untuk membuat adonan dan mencetak siomay dan batagor, pak andri berkeliling dengan gerobaknya untuk berjualan di kala itu tempat pak andri sering mangkal yaitu di depan sekolah SD 21 kota Bengkulu di sana lah pak andri biasanya mangkal sampai anak sekolah pulang pak andri berkeliling lagi.

Di tahun 2002 alhamdulillah pak andri dan istri bisa menyewa ruko yang cukup besar dan sangat nyaman untuk mereka berjualan berjalannya waktu di 2010 pak andri di bantu 2 karyawan untuk berjualan, dan di tahun 2020 pak andri membuka cabang di jalan meranti raya sawah lebar kota Bengkulu, sekarang pak andri sudah mempunyai 6 karyawan dan 3 di cabang jadi semuanya ada 9 karyawan dan penghasilan sekarang bertahap sangat meningkat dan sudah di kenal banyak orang.

LANDASAN TEORI

Studi Kelayakan Bisnis

Menurut alam buku Hamdi Agustin (2016: 12) Studi Kelayakan Bisnis Syariah (SKBS) atau disebut juga dengan Feasible Study adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis dalam rangka rencana investasi perusahaan. Menurut Kasmir dan Jakfar (2010: 6) studi kelayakan bisnis ialah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Bisnis merupakan usaha yang tujuan utamanya adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba. Keuntungan yang dituju adalah keuntungan finansial. Menurut Jumingan (2018:3) mengemukakan studi kelayakan bisnis, yang juga sering disebut studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil.

Karakteristik Kelayakan Bisnis

Menurut Hamdi Agustin (2018: xxiv) karakteristik sebuah bisnis dikatakan layak sebagai Susunan pembaruan dimulai dengan menganalisis peluang, Pembaruan adalah perpaduan antara konsepsi dan persepsi, Pembaruan itu efektif, simple, dan dipusatkan pada sesuatu, Pembaruan yang efektif dimulai dari kecil, dan. Keberhasilan tujuan pembaruan terletak pada kepemimpinan.

Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Jumingan (2018:277) manfaat dari adanya studi kelayakan bisnis adalah Manfaat Bagi Investor Investor yang sebagai pemilik bisnis nantinya atau sebagai pemegang saham) akan lebih memperhatikan prospek usaha tersebut. Pengertian prospek di sini adalah tingkat keuntungan yang diharapkan akan diperoleh dari investasi tersebut beserta risiko investasinya. Ada hubungan yang positif antara tingkat keuntungan dengan risiko investasi. Semakin tinggi risiko investasi, semakin tinggi pula tingkat keuntungan yang diminta oleh para investor tersebut. Manfaat Bagi Kreditor Kreditor memerlukan studi kelayakan proyek karena ia harus menilai prospek proyek guna menentukan akan memberikan pinjaman pembiayaan atau tidak. Kreditor asing, misalnya Bank Dunia, perlu mengadakan penilaian proyek yang diajukan untuk mendapatkan bantuan keuangan, guna memutuskan pemberian pinjaman atau tidak. Manfaat Bagi Pemerintah lebih berkompetingan dengan manfaat proyek bagi perekonomian nasional, yaitu apakah proyek membantu menghemat devisa, menambah devisa, atau memperluas kesempatan kerja. Manfaat tersebut terutama dikaitkan dengan penanggulangan masalah-masalah yang sedang dihadapi negara bersangkutan. Pemerintah mengadakan penilaian proyek untuk membantu pengambilan keputusan pemberian kemudahan fasilitas terhadap proyek. Misalnya memberikan keringanan pembebanan pajak, subsidi, jaminan, dan insentif lainnya.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Wawancara dan observasi lapangan, wawancara dengan pemilik usaha Karyawan usaha dan kosumen. Untuk memahami langsung study kelayakan bisnis pada Usaha Siomay dan Batagor, observasi lapangan juga dapat memberikan wawasan tambahan tentang kondisi industri dan faktor-faktor yang mempengaruhi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode Analisis Siomay Dan Batagor

Usaha Siomay dan Batagor pertama kali pak andri merintis usaha di tahun 1998 dengan menggunakan gerobak biasanya pak andri berjualan menggunakan Gerobak dan berkeliling tempat biasanya pak andri mangkal adalah di depan sd 21 kota Bengkulu. berjalannya waktu sekrang pak andri sudah bisa menyewah ruko untuk berjualan sehingga tidak susah payah lagi panas-panasan berkeliling, pak andri juga sudah mempunyai cabang di tempat yg cukup strategis juga yaitu di meranti raya sawah lebar kota Bengkulu. Untuk memproduksi usahanya pemilik di bantu istrinya dan 6 (enam) orang karyawan lainnya, 2 (dua) karyawan membantu bagian dapur untuk membuat adonan itu pak andri sendiri karna dia punya resep tersendiri karyawan lainnya hanya membantu mencetak dan mengukus siomay saja.

Aspek Produksi

Lokasi Usaha, Lokasi Usaha siomay dan batagor ini di Alamat: Jl. Lintas Barat Sumatera, Tanah Patah, Kec. Ratu Agung, Kota Bengkulu, Bengkulu. Lokasi Rumah produksi usaha ini sangat strategis karena berada di pinggir jalan, yaitu Jalan Lintas tanah patah kota Bengkulu. Untuk tempat produksi usaha ini tidak terpisah dengan rumah tinggal pemilik. Jadi, usaha ini dikatakan layak karena lokasi usaha yang mudah di jangkau oleh para konsumen. Teknologi, Teknologi yang digunakan pada usaha ini yaitu, Mesin Penggiling Digunakan untuk menghaluskan Kacang tanah dalam pembuatan kuah siomay dan batagor. Mesin penggiling ikan Digunakan untuk menggiling ikan tenggiri untuk membuat adonan siomay dan batagor. Proses Produksi, Proses produksi pada usaha ini dilakukan setiap hari, yaitu untuk pembuatan siomay biasanya membuat 15 kg sehari kadang sampai 30 jika ada pesanan seperti acara pernikahan, rapat guru sekolah, acara pengajian dan lainnya. Sedangkan untuk pembuatan batagor biasanya sehari 10 kg dan jika ada pesanan bisa sampai 20 kg tergantung pesanan dan target penjualan terhadap konsumen. Aspek Pemasaran Bentuk Pasar Bentuk pasar produsen untuk Usaha Usaha siomay dan batagor ini adalah pasar persaingan sempurna. Analisis Persaingan Sejauh ini persaingan antar pengusaha Usaha siomay dan batagor belum dirasakan menjadi kendala. Hal ini karna usaha ini sudah lama berdiri dan para konsumen sudah berlangganan sejak lama usaha ini juga sudah terkenal nama pak andri pun sudah tak asing lagi bagi pelanggan setianya. Adapun strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pemilik Usaha Siomay dan Batagor untuk memasarkan produknya sebagai berikut:

Produk

Usaha ini memproduksi ikan tenggiri untuk nahan utama adonan siomay dan batagor, juga kacang tanah untuk kuah siomay dan batagor. Strategi produk yang digunakan oleh pemilik agar para konsumen tidak kecewa adalah dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas tinggi, sehingga tidak merusak cita rasa yang dihasilkan dan cara pengolahan dalam produksi serta takaran yang sesuai agar rasa yang dihasilkan tidak buruk.

Harga

Dalam menentukan harga, pemilik tentu mempertimbangkan faktor besarnya biaya produksi, terutama biaya pengadaan bahan baku yang berkualitas impor. Harga yang ditetapkan pemilik yaitu untuk 1potong siomay seharga Rp. 2000,-. Sedangkan untuk batagor yaitu 1 potongan besar

seharga 2000 dan biasanya menyesuaikan porsi yang di pesan konsumen, usaha ini membuat bermacam aneka porsi agar konsumen bisa memilih porsi yang banyak atau yg sedang. porsi biasa siomay dan batagor yaitu 10.000 bisa di max porsi yang banyak di lengkapi dengan sayuran dan telur 15000 Penentuan harga jual tersebut tentu sudah diperhitungkan oleh pemilik dari biaya pengadaan bahan baku, upah tenaga kerja dan keuntungan yang ingin didapatkan. Dengan harga murah dan terjangkau untuk semua kalangan, usaha ini dapat dikatakan layak.

Promosi

Awal pendirian usaha ini masih banyak orang yang tidak mengetahui. Dahulu mencoba berjualan berkeliling , namun dengan berjalannya waktu pemilik memiliki niat di hati untuk mengembangkannya lagi. Dengan itu, pemilik mulai mengumpulkan uang sedikit demi sedikit untuk bisa myewa ruko yang cukup nyaman pemilik berjualan dengan sangat ramah sehingga pelanggan sangat nyaman berjalannya waktu akhirnya sih pemilik bisa mnyewa sebuah ruko yang tidak terlalu besar waktu awal berjualan penghasilan kurang stabil di karnakan banyak yang tidak tahu jika pemilik sudah berjualan di ruko sekitar 6 bulan penghasilan mereka bertahap meningkat stabil.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Aspek produksi dengan penilaian dari faktor lokasi, bahan baku, teknologi dan proses produksi dinyatakan sangat layak untuk dikembangkan.
2. Aspek pemasaran menunjukkan usaha yang dilakukan oleh Usaha siomay batagor bandung cukup layak untuk di kembangkan dengan melihat perkembangan penjualan dari yang kecil menjadi lebih besar.

Saran

1. Untuk Aspek Produksi untuk lebih mengembangkan teknologi yang lebih modern, agar dalam proses pembuatan lebih efisien, dan memaksimalkan kinerja dengan merekrut karyawan agar memaksimalkan produksi.
2. Untuk Aspek Pemasaran agar dapat lebih di perluas lagi pendistr ibusiannya untuk memaksimalkan pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Irham Fahmi, dkk, Studi Kelayakan Bisnis, (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Jumingan, Studi Kelayakan Bisnis (Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan), Jakarta: Bumi Aksara, 2011.
- Kasmir dan Jakfar, Studi Kelayakan Bisnis, (Jakarta: Kencana, 2007), Edisi ke-2.
- 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>
- Husein Umar, StudiKelayakan Bisnis, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama), ed. 3 revisi, h.
- Rofa, I., Meilani, A., Hasibu, N., Nasution, A., & Suhairi, S. (2021). Analisis Aspek Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis.VISA: Journal of Vision and Ideas,1(2), 222-235. <https://doi.org/10.47467/visa.v1i2.945>
- Suliyanto, Studi Kelayakan Bisnis, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010).
- Sunyoto Danang. 2014. Studi Kelayakan Bisnis. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publising Sevice).
- Lilis Sulastri. 2016. Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha. LGM -LaGood's Publishing
- Ibrahim, Yacob. 2009. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: PT Rineka Cipta. Johan, Suwinto.