

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA PENGEMBANGAN UMKM WARUNG MAKAN PAK BUDI CIKARANG DITINJAU DARI ASPEK PRODUKSI, ASPEK PEMASARAN DAN ASPEK MANAJEMEN

Putri Gennova Ardhiawan¹⁾, Syarifa Dilla²⁾, Ressya Apriliani Saputri³⁾, R.R Wening Ken W⁴⁾

^{1),2),3),4)}Universitas Pelita Bangsa

Email : ardhiawan.112110103@mhs.pelitabangsa.ac.id¹⁾,

dilla.112110505@mhs.pelitabangsa.ac.id²⁾, saputri.112110199@mhs.pelitabangsa.ac.id³⁾,

wening.ken@pelitabangsa.ac.id⁴⁾

Abstract: *Business feasibility studies are an important step in the development of micro, small and medium enterprises (MSMEs) such as Warung Makan Pak Budi in Cikarang. The purpose of this study is to analyze the feasibility of the business from three main elements: management, marketing, and production. Production aspects are analyzed based on production capacity, quality of raw materials, and efficiency of the serving process. The results show that Warung Makan Pak Budi has the potential to meet customer demand with a diverse menu and high-quality local ingredients. The marketing aspect is evaluated based on market segmentation, advertising strategies, and distribution channels. This analysis finds clear target markets and successful marketing strategies, such as cooperation with distribution platforms and the use of social media. Human resource management (HR) is important in recruiting, training, and developing employees to maintain service quality and increase productivity. Financial analysis shows that Warung Makan Pak Budi has the potential to achieve profitability in a short period of time with proper cost management. Overall, the results of this feasibility study support the further development of Warung Makan Pak Budi with a focus on improving product quality and a more aggressive marketing strategy to maximize the potential of the Cikarang market.*

Keywords: *Business Feasibility Study; Business Development; Production Management.*

Abstrak: Studi kelayakan bisnis merupakan langkah penting dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) seperti Warung Makan Pak Budi di Cikarang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan usaha dari tiga elemen utama: manajemen, pemasaran, dan produksi. Aspek produksi dianalisis berdasarkan kapasitas produksi, kualitas bahan baku, dan efisiensi proses penyajian. Hasilnya menunjukkan bahwa Warung Makan Pak Budi berpotensi memenuhi permintaan pelanggan dengan menu yang beragam dan bahan-bahan lokal berkualitas tinggi. Aspek pemasaran dievaluasi berdasarkan segmentasi pasar, strategi periklanan, dan saluran distribusi. Analisis ini menemukan target pasar yang jelas dan strategi pemasaran yang berhasil, seperti kerja sama dengan platform distribusi dan penggunaan media sosial. Pengelolaan

sumber daya manusia (SDM) penting dalam perekrutan, pelatihan, dan pengembangan pegawai untuk menjaga kualitas pelayanan dan meningkatkan produktivitas. Analisis finansial menunjukkan bahwa Warung Makan Pak Budi berpotensi mencapai profitabilitas dalam waktu singkat dengan pengelolaan biaya yang tepat. Secara keseluruhan, hasil studi kelayakan ini mendukung pengembangan lebih lanjut Warung Makan Pak Budi dengan fokus pada peningkatan kualitas produk dan strategi pemasaran yang lebih agresif untuk memaksimalkan potensi pasar Cikarang

Kata Kunci: Studi Kelayakan Bisnis; Pengembangan Usaha; Manajemen Produksi.

PENDAHULUAN

Saat ini, banyak pengusaha makanan yang membuka toko dan cabang baru di seluruh Indonesia, terutama di Cikarang, yang menunjukkan perkembangan usaha kuliner yang cepat berkembang.

Studi Kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan, (Kasmir dan Jakfar, 2003), objek yang diteliti tidak hanya pada bisnis atau usaha yang besar saja, tapi pada bisnis atau usaha yang sederhana bisa juga diterapkan.

Warung Makan Pak Budi didirikan pada tahun 2016 dan dimiliki oleh Budi Pandaya. Warung ini terletak di Kp. Cibeber Blok 1, Kecamatan Cikarang Utara, Desa Simpangan RT 01 RW 06. Dengan berbagai macam lauk pauk siap santap, Warung Makan Pak Budi telah berkembang menjadi dua cabang. Tujuan dari studi kelayakan ini adalah untuk menilai aspek-aspek kunci dari keberlanjutan dan pengembangan proyek ini di masa depan.

Rumusan Masalah

Dari perspektif manajemen, produksi, dan pemasaran, bagaimana usaha warung makan Pak Budi dapat ditinjau untuk menentukan tingkat kelayakan bisnis?

Tujuan Penelitian

Untuk menganalisa Kelayakan Bisnis Warung Makan Pak Budi

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Johan Suwinto (2011) menyatakan bahwa studi kelayakan adalah studi mendalam dan komperatif tentang kelayakan suatu usaha. Faktor ekonomi yang dialokasikan untuk bisnis baru dibandingkan dengan hasil pengembalian atau pendapatan dapat digunakan untuk menentukan apakah bisnis tersebut layak untuk dijalankan atau tidak.

Aspek Hukum

Suliyanto (2010), aspek hukum adalah persyaratan hukum yang harus dipenuhi sebelum memulai bisnis. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa bisnis dapat mematuhi hukum dan memenuhi persyaratan perizinan lokal.

Aspek Organisasi

Menurut Dina Inayati (2009), proyek hanya dapat berhasil jika dilakukan oleh profesional. Mereka mulai merencanakan, melaksanakan, dan mengendalikan jika ada masalah, dengan struktur yang harus sesuai dengan bentuk dan tujuan organisasi.

Aspek Teknis / Operasi

Menurut Jumangan (2011), yang diteliti dalam bagian ini adalah lokasi bisnis kantor pusat, kantor cabang, pabrik, atau gudang; kemudian, penentuan tata letak (layout) gudang, mesin, dan peralatan; dan tata letak ruang untuk ekspansi bisnis. Untuk menghindari kesalahan, penelitian harus mempertimbangkan banyak hal (Jumangan, 2011).

Aspek Pemasaran

Sunyoto (2014:32), pemasaran adalah suatu sistem kegiatan bisnis yang dimaksudkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang yang dapat memenuhi keinginan pelanggan dan mencapai pasar sasaran dan tujuan perusahaan.

Pengertian UMKM

Tulus Tambunan (2012) UMKM mengatakan bahwa usaha yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sector ekonomi. Tujuan umum adalah untuk mengembangkan dan memperluas upaya untuk membangun perekonomian nasional yang didasarkan pada demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Aspek Keuangan

Fahmi (2014:145) penelitian dalam aspek ini dilakukan untuk membiayai apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya yang akan dikeluarkan. Aspek keuangan adalah salah satu dari banyak komponen penilaian kelayakan bisnis. Aspek ini sangat penting karena keputusan keuangan sangat penting dan tidak dapat dilakukan dengan sembarangan dan dapat berdampak pada bisnis baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

METODE PENELITIAN

Penelitian lapangan ini dilakukan di Blok 1 Desa Cibeber, Desa Simpangan, Kecamatan Cikarang Utara. Data primer dan sekunder digunakan metode pengumpulan termasuk dokumentasi, wawancara, dan observasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha Warung Makan Pak Budi

Budi Pandaya adalah pemilik Warung Makan Pak Budi, yang didirikan pada tahun 2016. Lokasi toko adalah di Desa Simpangan RT 01 RW 06, Kp. Cibeber Blok 1, Kecamatan Cikarang Utara. Warung Makan Pak Budi telah berkembang menjadi dua cabang dengan berbagai macam lauk pauk siap saji. Tujuan dari studi kelayakan ini adalah untuk menilai elemen penting dari keberlanjutan dan pertumbuhan masa depan bisnis. Perusahaan pemiliknya didirikan dengan hanya dua pekerja.

Aspek Produksi

Salah satu komponen penting dari sebuah bisnis adalah proses produksi, yang berfokus pada proses atau jasa yang akan diberikan kepada pelanggan. Dalam kasus warung makan Pak Budi, aspek produksi mencakup lokasi, bahan baku, dan proses produksi.

- A. Pendirian Pendirian Warung Pak Budi terletak di Kp Cibeber Blok 1 Desa Simpangan Kecamatan Cikarang Utara RT 01 RW 06.
- B. Pemasok Bahan-bahan seperti ayam, ikan dan sayuran dibeli dari pemasok lokal. Ketersediaan bahan baku sangat stabil di wilayah Cikarang karena banyak terdapat pasar tradisional dan pedagang.
- C. Proses Produksi

Untuk menjamin kesegaran dan kualitas makanan, lauk pauk siap saji disediakan setiap hari di warung. Efisiensi operasional dicapai melalui resep standar dan manajemen waktu produksi yang tepat.

Aspek Pemasaran

- a. Segmentasi Pasar Warung Pak Budi memiliki banyak segmentasi pasar. Maksudnya, semua orang, dari remaja hingga dewasa, yang ingin makan di luar karena tidak perlu memasak atau karena harganya lebih murah
- b. Strategi Pemasaran
 - Promosi spesial harian: menawarkan spesial harian dengan harga terjangkau.
 - Kualitas dan Rasa: memastikan bahwa makanan yang disajikan selalu berkualitas tinggi dan lezat. Ulasan positif dari mulut ke mulut sangat bermanfaat.
 - Media Sosial: menggunakan WhatsApp untuk memposting foto makanan dan promosi serta berinteraksi dengan pelanggan.

- c. Biaya

Terkait dengan menentukan biaya, pemilik tentu memperhitungkan tingginya biaya produksi, khususnya biaya perolehan bahan baku. Biaya yang telah ditetapkan oleh pemilik mulai dari Rp 3.000,00 tergantung menu yang dipilih pelanggan. Tidak diragukan lagi, harga jualnya ditentukan oleh pemiliknya dengan mempertimbangkan biaya bahan baku, gaji, dan keuntungan. Dengan harga yang murah dan terjangkau di setiap golongan, dapat dikatakan bahwa perusahaan ini bernilai.

Aspek Manajemen

1. Struktur organisasi

Manajemen Warung Makan Pak Budi diatur secara sederhana dan efektif dengan melibatkan pemilik dan beberapa karyawan di masing-masing cabang.

Berikut adalah struktur organisasi yang umum digunakan:

- Pemilik (Budi Pandaya)
 - Bertindak sebagai manajer utama yang bertanggung jawab atas keseluruhan operasi, keuangan, strategi dan pengambilan keputusan. – Pengadaan bahan mentah, hubungan pemasok, dan pemantauan kualitas layanan dan makanan.
- Staf Dapur

- Bertanggung jawab memasak dan menyiapkan lauk pauk sesuai resep yang telah ditetapkan.
 - Jaga kebersihan dapur dan pastikan bahan mentah tersedia setiap hari.
- Pelayan
 - Bertanggung jawab melayani pelanggan, memasukkan pesanan, menerima pembayaran, dan memastikan kenyamanan pelanggan.
 - Bertanggung jawab atas kebersihan dan penempatan merchandise di ruang makan.

2. Sistem Manajemen

Warung Makan Pak Budi menggunakan sistem manajemen yang sederhana namun fungsional. Aspek penting dari manajemen ini adalah:

- Pengelolaan Keuangan:
 - Pengelolaan keuangan dilakukan secara manual oleh pemilik. Pemilik mencatat pendapatan, biaya operasional, dan keuntungan setiap hari.

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Analisis studi kelayakan Warung Makan Pak Budi menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki potensi besar untuk berkembang.

Operasi perusahaan bergantung pada elemen produksi, lokasi yang strategis, pemasok lokal yang stabil, dan proses produksi yang efisien.

Dalam hal pemasaran, Warung Makan Pak Budi menggunakan strategi efektif seperti penggunaan media sosial, menampilkan menu harian, dan menetapkan harga yang terjangkau untuk menarik pelanggan.

Aspek manajemen juga dikelola dengan baik; struktur organisasi yang sederhana namun efektif dan sistem pengelolaan keuangan yang dilakukan secara manual juga digunakan. Disarankan agar pengelolaan keuangan menggunakan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan transparansi, terutama dalam hal dua cabang.

Secara keseluruhan, dari semua aspek yang dianalisis, jelas bahwa Warung Makan Pak Budi layak untuk dilanjutkan dan ditingkatkan. Rekomendasi untuk pengembangan tambahan meliputi peningkatan pengelolaan keuangan melalui penggunaan teknologi, meningkatkan variasi di menu, dan meningkatkan taktik pemasaran untuk menarik lebih banyak pelanggan.

Saran

Peningkatan pengelolaan keuangan: Warung Makan Pak Budi menyarankan untuk mulai menggunakan software kasir atau sistem pengelolaan keuangan yang lebih terintegrasi. Hal ini memungkinkan Anda mencatat transaksi dengan lebih akurat, mengontrol biaya operasional, dan memantau profitabilitas setiap cabang secara real time.

Jenis Menu: Warung Makan Pak Budi mungkin mempertimbangkan untuk menambahkan variasi menu seperti pilihan sehat, hidangan vegetarian, dan menu spesial sehari-hari. Hal ini juga meningkatkan daya tarik dan kepuasan pelanggan.

Pemasaran Digital: Mengembangkan kehadiran online Anda melalui platform media sosial dan aplikasi pesan-antar makanan dapat membantu Anda menjangkau lebih banyak pelanggan. Pemilik dapat menggunakan iklan dan promosi online. Untuk menarik perhatian masyarakat, terutama pada titik tertentu, seperti saat hari libur atau akhir pekan.

Pelatihan Karyawan: Pelatihan karyawan secara teratur dalam layanan pelanggan dan keterampilan kuliner memiliki kemampuan untuk meningkatkan kualitas layanan dan produk yang ditawarkan. Pelatihan ini juga dapat menghasilkan lingkungan kerja yang lebih harmonis dan produktif.

Analisis Pasar Secara Berkala: Melakukan survei kepuasan pelanggan dan analisis pasar secara berkala dapat membantu memahami tren dan preferensi pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Hasan, S., Elpisah, E., Sabtohadji, J., Zarkasi, Z., & Fachrurazi, F. (2022). *Studi Kelayakan Bisnis*. Penerbit Widina.
- Kasmir, S. E. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis: Edisi Revisi*. Prenada Media.
- Bakti, S. (2023). *Studi Kelayakan Bisnis*. PT Inovasi Pratama Internasional.
- Ichsan, R. N., SE, M., Lukman Nasution, S. E. I., & Sarman Sinaga, S. E. (2019). *Studi kelayakan bisnis= Business feasibility study*. CV. Sentosa Deli Mandiri.
- Aditama, R. A., & Sos, S. (2020). *Pengantar Bisnis: Dilengkapi dengan Studi Kelayakan Bisnis*. AE Publishing.
- Rahmadani, S. (2019). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan. *Hirarki: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 76-83.
- Arianton, K., Meitriana, M. A., & Haris, I. A. (2019). Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut Pada Kelompok Bina Karya Di Desa Patas, Kecamatan Gerokgak,

Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 11(2), 573-582.

Aliefah, A. N., & Nandasari, E. A. (2022). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Keuangan Pada Kedai Olan'z Food Kebumen. *LABATILA: Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, 6(01), 40-56.

Purnomo, R. A., RIAWAN, R., & SUGIHARTO, L. O. (2018). Studi Kelayakan Bisnis.