

Analisis kelayakan bisnis pada UMKM makanan khas Palembang di Kota Malang

(Studi Kasus Pada Bisnis Pempek Sultan Asli Palembang)

Priskila Valentina Santoso¹, Rizcha Verda Amarillo², Seviana Prasetyarini³

¹ Universitas Negeri Malang and priskila.valentina.2004136@students.um.ac.id

² Universitas Negeri Malang and rizcha.verda.2004136@students.um.ac.id

³ Universitas Negeri Malang and seviana.prasetyarini.2004136@students.um.ac.id

ABSTRAK

Bisnis "Pempek Sultan Asli Palembang" merupakan sebuah bisnis dalam bidang kuliner yang dikelola sebagai bisnis keluarga. Produk yang ditawarkan diantaranya adalah pempek kapal selam, pempek telur, dan pempek lenjer, pempek kulit, pempek sosis, pempek keju, pempek bakso atau adaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan dalam pendirian bisnis "Pempek Sultan Asli Palembang" yang berlokasi di Kota Malang tepatnya Karanglo, Banjararum, Singosari, Malang Regency, Jawa Timur. Penelitian dilaksanakan dengan pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan adalah analisis hukum, analisis pemasaran, dan analisis lingkungan, analisis teknis dan teknologi, analisis MSDM, dan analisis keuangan. Dalam penelitian ini bisnis "Pempek Sultan Asli Palembang" sudah mencakupi dan memenuhi semua aspek dalam metode analisis sehingga dapat dinyatakan layak.

Kata Kunci: *Culiner, Bisnis, Studi kelayakan, Aspek-aspek studi kelayakan bisnis.*

ABSTRACT

The "Pempek Sultan Asli Palembang" business is a business in the culinary field that is managed as a family business. The products offered include pempek submarine, pempek telur, and pempek lenjer, pempek skin, pempek sausage, pempek cheese, meatball pempek or adaan. This study aims to determine the feasibility of establishing a business "Pempek Sultan Asli Palembang" located in Malang City, precisely Karanglo, Banjararum, Singosari, Malang Regency, East Java. The research was carried out by collecting data in the form of observations, interviews, and documentation. The analytical methods used are legal analysis, marketing analysis, and environmental analysis, technical and technology analysis, HRM analysis, and financial analysis. In this study the "Pempek Sultan Asli Palembang" business has covered and fulfilled all aspects of the analytical method so that it can be declared feasible.

Keywords: *Culinary, Business, Feasibility studies, Aspects of business feasibility studies.*

PENDAHULUAN

Bisnis adalah sebuah lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat serta semua hal yang mencakup berbagai usaha yang dilakukan pemerintah maupun swasta tidak peduli mengejar laba atau tidak (Brown dan Pretello). Bisnis merupakan suatu kegiatan menjual barang maupun jasa kepada konsumen dalam suatu organisasi. Kegiatan bisnis tidak terlepas dari kegiatan aktivitas produksi, penjualan maupun pembelian, aktivitas pertukaran lainnya baik perorangan maupun dalam sebuah lembaga (Perusahaan). Kegiatan bisnis memiliki berbagai tujuan salah satunya untuk meningkatkan laba atau profit dari sebuah perusahaan. Tidak hanya itu banyak masyarakat yang mengembangkan sebuah bisnis untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Namun tidak semua bisnis yang mengejar keuntungan, misalnya bisnis koperatif dimana bisnis memikirkan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat (Fuad, M, Christin H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y, E, 2018). Salah satu bidang bisnis yang banyak dikembangkan masyarakat yaitu bisnis makanan atau bisnis kuliner.

Bisnis kuliner adalah bisnis yang bergerak di bidang kuliner atau makanan. Bisnis kuliner atau usaha kuliner seperti membuat dan menjual masakan sedang digemari masyarakat luas. Keanekaragaman bisnis kuliner yang tersebar di masyarakat membuat masyarakat memiliki banyak

variasi dalam berkuliner. Hal ini menunjukkan adanya gaya hidup masyarakat yang konsumtif dan karena hal tersebut bisnis kuliner berkembang sangat pesat. Tidak hanya itu kenaikan jumlah masyarakat yang melakukan kegiatan bisnis kuliner atau yang biasa disebut sebagai pelaku bisnis menjadi salah satu dampak dari adanya kemudahan serta dukungan dalam membuka bisnis kuliner.

Bisnis kuliner tidak dapat terlepas dari adanya teknologi yang berkembang semakin pesat. Perkembangan teknologi yang semakin pesat berdampak langsung pada aspek ekonomi, aspek hukum, aspek pemasaran, maupun aspek-aspek yang lainnya. Semakin pesatnya perkembangan teknologi masa kini juga berpengaruh terhadap omset serta mesin yang digunakan membuat bisnis lebih efektif dan efisien dalam proses produksi. Semakin bisnis kuliner dan juga teknologi yang berkembang saat ini dengan berbagai karakteristik dari bisnis tersebut memiliki dilema tersendiri apakah bisnis yang sedang dikembangkan sudah disebut layak.

Kelayakan dari sebuah bisnis kuliner sangat berpengaruh terhadap bisnis yang sedang dijalankan (Yulianti & Sunandar, 2019). Dalam pengkajian kelayakan pada suatu bisnis adapun beberapa aspek yang dapat dikaji, yaitu aspek lingkungan, aspek pemasaran, aspek hukum, dan aspek-aspek yang lainnya. Bisnis tersebut dapat dikatakan layak jika dapat memenuhi aspek-aspek yang akan dikaji. Salah satu bisnis yang akan dikaji dalam bisnis kuliner ini yaitu Pempek Sultan Asli Palembang yang berlokasi di Kota Malang tepatnya Karanglo, Banjararum, Singosari, Malang Regency, Jawa Timur.

Bisnis ini memiliki beberapa jenis produk olahan ikan yang ditawarkan diantaranya adalah pempek kapal selam, pempek telur, dan pempek lenjer, pempek kulit, pempek sosis, pempek keju, pempek bakso atau adaan. Memiliki karakteristik yang berbeda dengan produk lain, Pempek Sultan mampu bertahan hingga saat ini. Tekstur yang kenyal dan kuah cuko yang berbeda menjadi salah satu kelebihan dari bisnis tersebut. Tujuan dari adanya penelitian ini salah satunya untuk mengetahui kelayakan sebuah bisnis dari Pempek Sultan Asli Palembang dan untuk mengevaluasi bisnis tersebut sehingga bisnis dapat berjalan seiring berkembangnya jaman dan usaha kuliner dapat maju lebih baik lagi.

LANDASAN TEORI

A. Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang membahas mengenai kelayakan sebuah usaha. Analisis studi kelayakan bisnis sangat penting untuk dilakukan sebelum melakukan perancangan bisnis lebih lanjut. Fokus dalam studi kelayakan bisnis adalah mengidentifikasi permasalahan mengenai di mana dan bagaimana bisnis akan dijalankan. Menurut Umar (2005) studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru. Arti dari studi kelayakan bisnis yaitu penelitian tentang layak tidaknya suatu proyek (biasanya tentang proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Kriteria berhasil ada dua yaitu berhasil dalam arti luas dan dalam arti yang terbatas (Husnan, 2000).

B. Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

Dalam melakukan analisis penilaian studi kelayakan harus dilakukan dengan benar dan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Penilaian studi kelayakan bisnis dilakukan dengan memperhatikan beberapa aspek. Secara umum aspek-aspek yang berkaitan dengan studi kelayakan

bisnis yaitu aspek keuangan, teknis, pasar, manajemen, ekonomi, hukum dan sosial (Husnan & Muhammad, 2000).

1) Aspek Hukum

Menurut Kasmir dan Jafkar (2012) Aspek hukum, membahas tentang masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha, sampai izin- izin yang dimiliki. Menurut Suliyanto dalam jurnal Tanaka dan Marlina (2017), mengatakan aspek hukum ini menjelaskan tentang aturan dan ketentuan hukum apa saja yang harus dipenuhi sebelum mendirikan sebuah usaha, agar bisnis yang dijalankan sesuai 6 dengan ketentuan hukum dan mampu memenuhi persyaratan perizinan di wilayah usaha yang akan dibangun, adapun izin usaha yang dibutuhkan adalah:

1. Akta pendirian perusahaan dari notaris
2. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
3. Surat Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
4. Surat izin tempat usaha setempat

2) Aspek Pemasaran

Menurut Sunyoto (2014:32), pemasaran adalah pengaturan latihan bisnis yang dimaksudkan untuk merancang, memutuskan biaya, memajukan dan produk yang sesuai yang dapat memenuhi keinginan pembeli dan mencapai target pasar dan tujuan teman. Aspek pasar dan pemasaran dianalisis untuk mengetahui seberapa besar potensi pasar untuk produk yang ditawarkan dan market share yang dikuasai pesaing. Ada 3 komponen aspek pasar yang menjadi acuan yaitu, pasar potensial, pasar tersedia dan pasar sasaran (Kasmir & Jakfar, 2012). Suliyanto (2010) secara spesifik analisis aspek pasar dan pemasaran dalam studi kelayakan bertujuan untuk:

1. Menganalisis permintaan atas produk yang akan dihasilkan
2. Menganalisis penawaran atas produk sejenis
3. Menganalisis ketersediaan rencana atas pemasok faktor produksi yang dibutuhkan
4. Menganalisis ketepatan strategi pemasaran yang akan digunakan.

3) Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan adalah aspek yang bertujuan untuk menentukan apakah secara lingkungan hidup misalnya dari sisi udara dan air rencana bisnis diperkirakan dapat dilaksanakan secara layak atau sebaiknya (Husein Umar, 2009: 302).

4) Aspek Teknis dan Teknologi

Menurut Kasmir & Jakfar (2012: 27), aspek teknis adalah hal-hal yang berhubungan dengan kebutuhan teknis proyek baik dalam bentuk barang maupun jasa (fisik maupun non-fisik) yang dibutuhkan proyek yang meliputi faktor lokasi, bangunan, fasilitas/mesin/perlengkapan/-peralatan, kapasitas, dan luas produksi.

5) Aspek Manajemen Sumber Daya

Sebuah bisnis dapat berjalan dengan baik dengan adanya dukungan dari manajemen dan organisasi yang terstruktur dengan baik. Aspek manajemen dan Sumber Daya Manusia (SDM) menganalisis tahap-tahap pelaksanaan atau pengorganisasian bisnis dan kesiapan tenaga kerja, baik tenaga kerja kasar maupun tenaga kerja terampil yang diperlukan untuk menjalankan bisnis dalam suatu organisasi atau perusahaan (Purnomo et al., 2018).

6) Aspek Keuangan

Menurut Husman dan Muhammad (2005), aspek keuangan merupakan bagian dari analisis studi kelayakan bisnis yang sangat diperlukakn untuk menentukan manfaat yang diterima dari bisnis tersebut. Aspek ini menjelaskan mengenai kebutuhan dana dan sumbernya, biaya kebutuhan investasi, depresiasi, proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, perhitungan harga pokok penjualan, dan kriteria investasi yaitu: Break Even Point (BEP), Payback Period (PP), Net Present Value (NPV). Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI).

C. UMKM

Menurut Indrawati & Amnesti (2019), Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha ekonomi produktif yang lahir sebagai salah satu kegiatan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Selain itu, UMKM juga menjadi penopang perekonomian masyarakat dan daerah. Usaha Kecil Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah lokomotif perkembangan perekonomian masyarakat Indonesia, oleh sebab itu segala bentuk pendampingan pemerintah untuk menciptakan daya saing dan peningkatan level harus merata sampai ke daerah-daerah (Sugiarti & Sunandar, 2022). Sektor UMKM yang sudah terbukti meningkatkan perekonomian Indonesia di beberapa periode krisis harus menemukan restrukturisasi sistem pengelolaan keuangan, salah satunya adalah meningkatkan literasi keuangan bagi para pelaku UMKM (Purwanto, 2020).

Adapun definisi UMKM Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, pengertian UMKM disebutkan bahwa sebagai berikut:

1. Pertama, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000;
2. Kedua, Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang idmilik, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 sampai paling banyak Rp 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 sampai paling banyak Rp. 2.500.000.000.
3. Ketiga, Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000. 000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000.

METODE PENELITIAN

A. Sumber Data

Menurut Sugiyono (2014:223) dalam Ardiansyah (2019) data penelitian berdasarkan sumber datanya maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data yang digunakan dalam observasi bisnis Pempek Sultan Asli Palembang adalah berdasarkan pada data primer dan data sekunder.

1) Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2017). Data ini diperoleh berdasarkan studi lapangan yang telah diperoleh, merupakan hasil observasi terhadap owner bisnis, konsumen, karyawan, masyarakat sekitar, serta pemangku kepentingan bisnis. Teknik pengambilan data yang dilakukan adalah dengan melakukan wawancara langsung kepada pihak terkait berdasarkan bahan wawancara yang telah disusun sebelumnya. Bahan wawancara yang telah disusun memuat 3 aspek, yaitu aspek hukum, aspek lingkungan, dan aspek pemasaran. Observasi dilakukan di lokasi outlet Pempek Sultan Asli Palembang pada jam kerja outlet. Hasil observasi yang didapatkan berupa bahan mentah berupa catatan hasil wawancara. Observasi bersama konsumen, karyawan dan warga sekitar juga dilakukan pada saat yang bersamaan, karena di jam yang sama sedang banyak pembeli dan warga sekitar juga ramai sehingga dapat mempersingkat waktu untuk observasi.

2) Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2017), data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data sekunder digunakan untuk mendukung informasi yang didapatkan dari sumber data primer, yaitu dari bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu, buku, studi kasus dan laporan-laporan kegiatan. Data sekunder pada penelitian ini mengacu pada hasil yang diperoleh dari berbagai sumber diantaranya, internet, sosial media, dan sumber lainnya. Data yang diambil dari internet seperti data yang real dan tidak bisa diganggu gugat seperti pendapatan perkapita daerah Kota Malang. Dimana data ini akan berguna untuk mencocokkan bisnis dengan lingkungan sekitar di kota tersebut. Data terkait berbagai perizinan yang dimiliki oleh bisnis yang benar-benar terdaftar pada perizinan yang sah. Serta peroleh data melalui media sosial khususnya akun instagram serta e-commerce shopee, grabfood, gofood untuk mengetahui bagaimana owner mengelola bisnisnya secara online untuk kemudian dapat dilakukan perbandingan dengan kompetitor bisnis lainnya.

B. Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan data adalah teknik atau cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data. Metode penelitian data (Sugiyono, 2002) yang umum digunakan dalam suatu penelitian, yaitu: observasi, wawancara dan kuisioner. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Observasi
2. Wawancara
3. Dokumentasi

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan orang yang paham betul mengenai apa yang sedang diteliti. Lebih tegas (Moleong) mengatakan bahwa subjek penelitian adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Subjek penelitian dari studi kelayakan bisnis pada Pempek Sultan Asli Palembang adalah owner yaitu Ibu Suwarni Rahayu pemilik sekaligus kepala marketing dari Pempek Sultan Asli Palembang serta sdr. Kiky Vichie

sebagai narasumber kedua sekaligus menjabat bagian administrasi dari bisnis. Dengan penulis mengadakan wawancara langsung kepada owner, penulis dapat mendapatkan hasil yang lebih banyak dan dapat digunakan untuk mengidentifikasi langsung bisnis tersebut.

D. Objek Penelitian

Objek penelitian dari penelitian tersebut adalah Pempek Sultan Asli Palembang. Merupakan bisnis keluarga yang mengelola bisnis makanan yang beroperasi di Kota Malang. Hingga saat ini bisnis yang dijalankan telah berkembang dan memiliki 9 outlet serta pengiriman makanan pempek frozen food yang dipasarkan melalui media online instagram dan e-commerce shopee, grabfood, gofood.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pempek Sultan Asli Palembang dapat dikatakan berhasil dalam menjalankan usahanya yang tentunya tidak lepas dari beberapa aspek pendukung. Aspek-aspek tersebut diantaranya adalah Aspek hukum yang berkaitan dengan legalitas dan perizinan usaha, aspek lingkungan yang berhubungan dengan kegiatan sosial dimana usaha tersebut berada, dan aspek pemasaran yang berhubungan dengan tata cara perusahaan dalam memasarkan produknya. Ketiga aspek tersebut merupakan hal-hal yang sangat penting dalam pelaksanaan bisnis Pempek Sultan Asli Palembang. Pempek Sultan Asli Palembang telah memenuhi beberapa syarat sebagai bisnis yang legal di bidangnya. Beberapa perizinan yang telah dimiliki oleh bisnis Pempek tersebut dapat mempermudah kegiatan-kegiatan usaha seperti izin usaha, izin kepemilikan bangunan, hingga izin dari masyarakat setempat dan pihak berwenang lainnya. Masyarakat sendiri sangat mendukung adanya kegiatan usaha tersebut dengan ikut berperan sebagai distributor dari produk Pempek Sultan Asli Palembang.

Produk dari Pempek Sultan Asli Palembang sendiri telah terjamin kualitasnya karena menggunakan bahan-bahan yang diperoleh dari pemasok terbaik. Limbah yang dihasilkan dari produksi merupakan bahan yang mampu terurai oleh bakteri. Sehingga jika dilihat dari aspek lingkungan bisnis ini dapat dikatakan ramah lingkungan.

Dalam memasarkan produknya bisnis Pempek tersebut memiliki lokasi yang kurang strategis sehingga dibutuhkan beberapa outlet pendukung yang telah tersebar di beberapa daerah di Kota Malang. Harga dari produk yang ditawarkan cenderung murah, sehingga masyarakat dari berbagai kalangan dapat menikmatinya. Selain melakukan pemasaran melalui outlet-outlet yang tersedia, bisnis Pempek Sultan Asli Palembang juga melakukan pemasaran melalui media online, hingga promosi langsung (*mouth to mouth*).

A. Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan salah satu hal yang perlu diperhatikan saat membangun bisnis. Dengan adanya aspek hukum, suatu bisnis dapat diidentifikasi legalitasnya. Legalitas merupakan suatu hal tertentu yang mampu menjadikan hal tersebut diakui secara sah keberadaannya oleh masyarakat. Legalitas dapat diukur dari pemilihan badan hukum yang sesuai dengan bisnis yang dijalankan. Legalitas melindungi suatu bisnis dari persaingan usaha yang tidak jujur sehingga dapat merugikan pihak terkait. Legalitas juga dapat mencegah dan menghindari konflik-konflik yang ditimbulkan oleh perusahaan yang tidak bertanggung jawab. Beberapa jenis legalitas usaha yang perlu dimiliki oleh suatu bisnis adalah SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan, NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak, Surat Keterangan Komersial, Surat Izin Tempat Usaha. Berikut ini adalah hasil analisis hukum dari bisnis Pempek Sultan Asli Palembang:

1) Legalitas usaha

Pempek Sultan Asli Palembang sendiri sejak awal pendirian telah mendaftarkan hingga memiliki badan usaha yang telah diajukan oleh pemilik sebagai Usaha Dagang (UD) dengan Akta Notaris. Sehingga bisnis ini tidak bertentangan dengan hukum karena pendiriannya telah sesuai dengan hukum yang berlaku. Dokumen pendukung lainnya yang telah dimiliki oleh bisnis Pempek Sultan Asli Palembang, diantaranya adalah penetapan produk halal oleh MUI, NPWP dan beberapa dokumen penting lainnya.

Dokumen pendukung kelegalan bisnis tersebut pemilik bisnis dapat mengajukan pinjaman usaha sebagai modal ke bank, namun pemilik usaha tidak memanfaatkan dokumen-dokumen tersebut sebagai jaminan untuk mendapatkan modal. Hal ini dikarenakan modal awal dalam pembangunan bisnis menggunakan uang pribadi pemilik dan bukan pinjaman pada pihak lain (bank). Kedepannya pun pemilik belum memiliki pandangan untuk memanfaatkan dokumen tersebut sebagai jaminan dalam perolehan modal lanjutan.

2) Aspek perizinan

Dalam perizinan usaha, rumah produksi dari bisnis Pempek Sultan Asli Palembang ini telah mendapat izin dari pihak wewenang setempat seperti RT, RW dan pihak lainnya. Perizinan lainnya yang dimiliki oleh bisnis ini adalah Surat Izin Usaha Perdagangan, Izin bangunan, NIB, IUMK, Merek Produk, label halal, SPPL, LAIK HYGIENE, termasuk Nutrition Fact serta dukungan dari masyarakat setempat yang dibuktikan dengan adanya keterlibatan masyarakat dengan kegiatan bisnis. Keterlibatan masyarakat ini dibuktikan dengan peran aktif serta dukungan mereka dalam kegiatan usaha sebagai distributor dari produk Pempek Sultan Asli Palembang.

B. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan salah satu faktor penting yang menjadi kunci keberhasilan bagi sebuah perusahaan dalam memetakan suatu pasar. Dengan mengenali aspek pemasaran tersebut dapat membantu proses analisa apakah sebuah bisnis layak atau tidak untuk direalisasikan. Adapun strategi yang digunakan antara lain *Marketing Mix 4P* dan STP yang meliputi:

1. Marketing Mix

1) Place

Bisnis Pempek Sultan asli Palembang ini memiliki tempat produksi yang berada di tengah-tengah kawasan perumahan, tepatnya berada di kawasan Karanglo, Banjararum, Singosari, Malang Regency, Jawa Timur. Lokasi bisnis produksi pempek ini dapat dikatakan cukup beresiko untuk dijangkau. Hal dikarenakan untuk sampai di lokasi tersebut harus melalui Underpass Boro Panggung Banjararum yang dilalui oleh kendaraan besar dengan kecepatan tinggi. Oleh karena itu, pemilik bisnis mengambil langkah untuk membuka *outlet* di beberapa wilayah strategis yang ada di Kota Malang dengan tujuan memudahkan pelanggan untuk menjangkau Pempek Sultan asli Palembang ini.

2) Price and Product

Pempek Sultan Asli Palembang ini memiliki sekitar 9 outlet yang tersebar di beberapa area di Kota Malang. Bisnis pempek ini menyediakan beberapa produk, antara lain pempek kapal selam, pempek telur, dan pempek lenjer; pempek kulit, pempek sosis, dan pempek keju; pempek bakso atau adaan dengan harga Rp 2.000/pcs hingga Rp 9.000/pcs. Selain itu, bisnis ini juga menyediakan pempek dengan harga Rp 17.000/pack.

3) Promotion

Promosi merupakan serangkaian kegiatan untuk mengkomunikasikan produk, merek, atau layanan bisnis terhadap para pengguna. Hal ini bertujuan untuk menciptakan *brand awareness* terhadap suatu produk atau layanan sehingga membuat orang-orang tertarik untuk membeli atau menggunakannya. Adapun promosi yang dilakukan oleh bisnis Pempek Sultan asli Palembang, yaitu *social media marketing* (*Instagram dan Facebook*), *mulut ke mulut*, dan juga menggunakan jasa dari *reseller-reseller*, maupun agen toko grosir.

2. Analisis STP

1) Segmenting

Segmentasi bisnis berdasarkan segi geografisnya adalah masyarakat kota dengan kondisi wilayah relatif padat. Dari segi demografis, target konsumennya adalah siswa dan mahasiswa usia 15 ke atas. Dari segi psikografis, konsumen yang ditargetkan adalah konsumen dengan gaya hidup yang konsumtif. Segmentasi yang dilakukan oleh bisnis pempek ini sudah sesuai. Hal ini dibuktikan dengan berhasilnya perkembangan bisnis (berhasil membuka 9 cabang di tempat yang berbeda).

2) Targeting

Target yang ditetapkan oleh bisnis pempek ini adalah kalangan mahasiswa atau masyarakat dengan kondisi ekonomi menengah ke bawah. Selain melihat dari segi umur, pemilik bisnis juga menetapkan target pasarnya sesuai dengan gaya hidup, yaitu gaya hidup konsumtif. Tidak hanya itu, untuk harga jualnya sendiri sesuai dengan kantong mahasiswa sehingga tidak terlalu mahal.

3) Positioning

Positioning yang diambil oleh Pempek Sultan Asli Palembang di pasar adalah sebagai bisnis yang memiliki kualitas produk dan harga yang terjangkau. Kualitas produk ini dibuktikan dengan memastikan penggunaan bahan-bahan yang bermutu. Pemilik bisnis secara berkala juga memastikan kondisi barang-barang di *outlet* harus tetap bersih dan higienis karena hal tersebut dianggap sebagai bagian dari pelayanan yang baik. Selain itu dari penentuan harga jual, pemilik usaha juga memilih mengambil segmen pasar yang menengah ke bawah, sehingga produk mereka cukup terjangkau bagi para mahasiswa dan karyawan, yang notabene outlet-outlet mereka juga ditempatkan di kawasan yang strategis.

C. Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan dalam bisnis harus dicermati dengan tepat hal ini dapat terjadi karena peluang bisnis yang sedang dijalankan dan juga menjadi ancaman bagi bisnis yang sedang dijalankan maupun akan dijalankan. Dengan adanya aspek lingkungan ini diharapkan suatu bisnis dapat berkembang lebih pesat bahkan dapat menjadi acuan bagi pebisnis lain untuk saling melengkapi didalamnya, namun tidak hanya itu keberadaan aspek lingkungan ini juga menjadi salah satu ancaman bagi bisnis yang dijalankan. Keberadaan aspek lingkungan ini sangat berpengaruh terhadap aspek aspek yang lainnya. Aspek yang terpengaruh dengan adanya lingkungan ini seperti aspek internal maupun eksternal, aspek ekologi, aspek sosial budaya, aspek teknologi.

Keberadaan bisnis di lingkungan tertentu dapat berdampak bagi lingkungan sekitar dimana segala aktivitas yang dilakukan sangat mempengaruhi daerah sekitar. Perubahan yang terjadi dalam lingkungan masyarakat dari adanya lokasi bisnis yang menyebabkan berbagai permasalahan dalam lingkungan bisnis. Perubahan yang terjadi dari adanya lingkungan bisnis yang cukup berkembang

dapat berupa ramainya lokasi sekitar bisnis, semakin beragamnya mata pencaharian di daerah sekitar, tingkat pendidikan yang beragam dan keberagaman kebiasaan masyarakat sekitar. Berikut beberapa aspek yang ada dalam aspek lingkungan:

1) Aspek Lingkungan Berdasarkan Pesaing Bisnis

Salah satu tantangan terbesar dari adanya sebuah bisnis yaitu adanya pesaing bisnis atau pesaing usaha. Pesaing bisnis dari "Pempek Sultan" yang paling berpengaruh terhadap keberadaan bisnis tersebut yaitu Pempek Farhan dan Pempek Feri. Dimana Pempek Farhan dan Pempek Feri sudah dikenal masyarakat luas dengan ciri khas tersendiri dan pemilihan lokasi yang strategis, serta memiliki desain kemasan yang lebih beragam dan harga yang terjangkau sehingga membuat masyarakat tertarik. Selain itu keberadaan pesaing bisnis disini lokasinya juga saling berdekatan dengan Pempek Sultan.

Dalam proses produksi, Pempek Sultan mendapatkan pasokan bahan baku dari agen-agen yang telah mereka percaya. Bahan baku tersebut didapat dari berbagai daerah sehingga mendapatkan kualitas terbaik sesuai dengan standar produksi. Meskipun proses pemesanan yang sangat mudah dan harga yang cukup terjangkau daripada harga di pasaran, namun untuk mendapatkan bahan baku tersebut pemilik harus memesan dengan jangka waktu yang cukup lama. Penjualan per hari untuk Pempek Sultan sendiri berkisar sekitar 700-1000 biji dalam 1 rumah produksi dan tidak jarang pemilik menambah produksi dikarenakan banyaknya pesanan. Dengan memiliki ciri khas sendiri yaitu kuah cuko pedas dan kental, rasa ikan tenggiri yang cukup kuat dan tekstur pempek yang kenyal dan lembut.

Dalam menjalankan usaha ini, pemilik usaha mengalami beberapa hal yang menghambat dalam menjalankan usaha. Beberapa hambatan tersebut diantaranya adalah: estimasi pemesanan bahan baku yang cukup lama, agen pemasok bahan baku yang sulit untuk dijadikan agen tetap, dan daya tarik pembeli yang cukup berpengaruh terhadap penjualan produk, hambatan yang paling berpengaruh terhadap kelangsungan produk Pempek Sultan itu sendiri dari lokasi, dimana beberapa lokasi dengan penjualan musiman dan kondisi cuaca.

2) Aspek Eksternal Lingkungan

Lingkungan eksternal perusahaan tidak kalah penting dari lingkungan internal perusahaan. Kondisi lingkungan eksternal perusahaan sangat mempengaruhi dari adanya bisnis tersebut. Keberadaan tokoh politik di lingkungan sekitar membantu keberlangsungan surat-menyurat sebuah bisnis dan keberadaan masyarakat sekitar sangat mendukung adanya sebuah bisnis dimana kondisi lingkungan sekitar bermata pencaharian sebagai pengusaha dari sebuah bisnis, TNI, PNS. Dan adanya bisnis tersebut sangat membantu masyarakat yang tidak memiliki pendapatan atau masih mencari pekerjaan dimana hal ini sangat menguntungkan dalam mengurangi tingkat pengangguran.

Mayoritas penduduk yang berada disekitar tempat produksi beragama muslim dan mayoritas juga berasal dari suku Jawa dan dengan tingkat usia yang cukup relatif produktif dan kondisi infrastruktur yang memadai sangat berpotensi tinggi dari adanya sebuah bisnis. Namun dengan adanya kondisi infrastruktur yang memadai tidak dipungkiri adanya tindak kriminalitas yang terjadi seperti kemalingan yang pernah terjadi di outlet, copet, dan gangguan dari para pemabuk.

Teknologi yang digunakan dalam bisnis "Pempek Sultan" sendiri yaitu adanya mesin *vacuum* yang dimanfaatkan untuk pengemasan frozen, teknologi informasi yang sangat pesat seperti

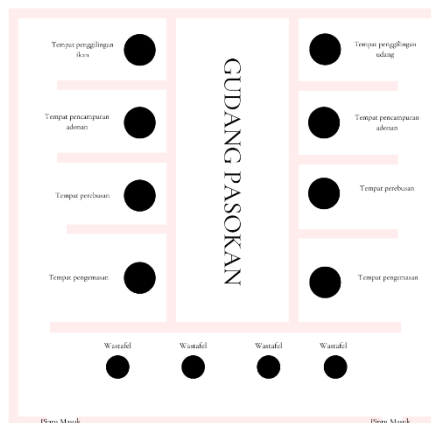
e-commerce dan mesin untuk penggilingan ikan. Dan dampak dari adanya bisnis yang ditimbulkan sangat minim sehingga aman untuk kondisi lingkungan sekitar.

D. Aspek Teknis dan Teknologi

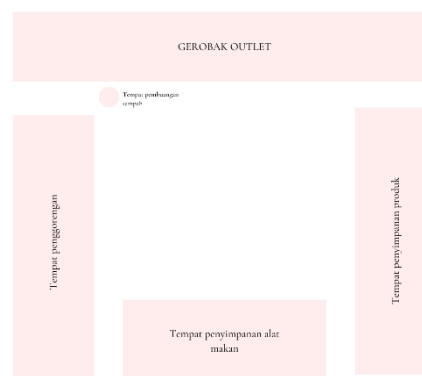
Aspek teknis adalah aspek yang membahas proses pengembangan proyek teknis dan operasinya (Prasetya, Nugraha, & Arijanto, 2013). Aspek teknis dapat dikatakan sebagai suatu aspek yang memiliki keterkaitan dengan proses pembangunan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Berdasarkan analisa ini dapat diketahui pula mengenai rincian awal penaksiran biaya investasi termasuk biaya pengembangan. Apabila secara teknis sebuah usaha tidak berjalan dengan baik walaupun menurut analisa aspek pasar dianggap layak, investasi usaha sebaiknya ditunda terlebih dahulu. Hal ini disebabkan karena sebuah bisnis sering mengalami kegagalan karena ketidakmampuannya dalam menghadapi masalah-masalah teknis.

1) Lokasi dan Layout Pabrik

Bisnis Pempek Sultan asli Palembang ini memiliki lokasi produksi yang berada di kawasan Karanglo, Banjararum, Singosari, Malang Regency, Jawa Timur. Lokasi bisnis produksi pempek ini dapat dikatakan cukup beresiko untuk dijangkau. Hal dikarenakan untuk sampai di lokasi tersebut harus melalui *Underpass* Boro Panggung Banjararum yang dilalui oleh kendaraan besar dengan kecepatan tinggi.



Gambar 1. *layout* rumah produksi Pempek Sultan Asli Palembang



Gambar 2. *Layout Outlet* Pempek Sultan Asli Palembang

Pemilik bisnis mengambil langkah untuk membuka *outlet* di beberapa wilayah yang berbeda dimana tempat produksi dan gudangnya berada dilokasi yang sama (di daerah Karangploso) sedangkan untuk lokasi penjualan berbeda lokasi yang tersebar di 9 tempat berbeda. Pemilik memutuskan demikian dikarenakan di daerah karangploso tidak terlalu memenuhi kriteria penjualan dan target pasar pemilik bisnis. Sehingga pemilik bisnis memutuskan untuk menempatkan *outlet* di lokasi lain yang dinilai strategis dan sesuai dengan target pasar.

2) Volume Produksi

Volume produksi yang dihasilkan oleh bisnis Pempek Asli Palembang ini adalah sekitar 2.800-3.000 biji per harinya. Volume produksi ini dinilai sudah cukup banyak bagi bisnis UMKM. Di sisi lain sebagai upaya untuk peningkatan produksi, pemilik bisnis melakukan perencanaan untuk membuka rumah produksi yang lebih besar dan dapat menampung tenaga kerja yang lebih banyak dan diimbangi dengan teknologi-teknologi mutakhir yang akan berdampak pada peningkatan proses produksi.

3) Teknologi, Mesin, dan Peralatan Produksi

Teknologi yang dimanfaatkan oleh pemilik usaha seperti teknologi penyebaran informasi untuk mempublikasikan usaha seperti media sosial *Instagram* dan *Facebook* serta teknologi dalam proses produksinya seperti mesin untuk menggiling ikan dan vakum. Mesin yang digunakan oleh pemilik usaha ini memiliki keterbatasan dalam memproses penggilingan bahan baku. Meskipun demikian, mesin yang digunakan oleh pemilik usaha ini juga cukup membantu mengefisiensi proses produksi. Selain itu ada juga vakum yang berguna membantu memperpanjang daya tahan produk, sehingga memudahkan dalam proses distribusi baik secara *online* dan pengiriman ke luar kota. Dengan memperhatikan kondisi tersebut, perlu dilakukan banyak *upgrade* dalam hal teknologi yang digunakan dalam proses produksi Pempek Sultan seperti penambahan jumlah alat penggiling ikan dan penambahan kuantitas mesin untuk mengaduk adonan. Sehingga akan membantu pemilik untuk memenuhi permintaan pasar dengan volume yang lebih banyak lagi.

E. Aspek Manajemen Sumber daya

Aspek manajemen adalah aspek yang membahas mengenai manajemen dan pengorganisasian dalam rangka melaksanakan proyek tertentu. Aspek manajemen menjadi salah satu aspek yang tidak dapat dipisahkan dari beberapa aspek dalam laporan studi kelayakan bisnis. Aspek manajemen cukup penting untuk dianalisis karena perusahaan tersebut dapat dikatakan layak atau tidaknya sebuah bisnis untuk dijalankan. Aspek manajemen bertujuan untuk mengetahui apakah aktivitas serta penerapan bisnis bisa direncanakan, dilaksanakan, sehingga rencana bisnis bisa dinyatakan layak ataupun sebaliknya tidak layak. Dimana sangat pentingnya aspek manajemen dalam memastikan keberhasilan suatu aktivitas/ bisnis yang dilakukan hingga perlu diadakan suatu analisis untuk kelayakan suatu usaha dengan melaksanakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan serta pengawasan.

1) Manajemen Pembangunan Proyek

Dalam sebuah bisnis untuk melaksanakan proyek/usaha yang telah dinyatakan layak untuk dikembangkan, peranan manajemen tidak dapat diabaikan untuk keberhasilan dari usaha tersebut. Dalam buah bisnis prospek dari gagasan usaha/proyek yang dilaksanakan, tanpa didukung dengan manajemen yang baik, tidak mustahil akan mengalami kegagalan. Berdasarkan paparan tersebut, perlu diuraikan mengenai tugas-tugas penting yang perlu dilaksanakan agar tujuan yang telah tercantum dalam studi kelayakan dapat tercapai. Pada Bisnis Pempek Sultan Asli

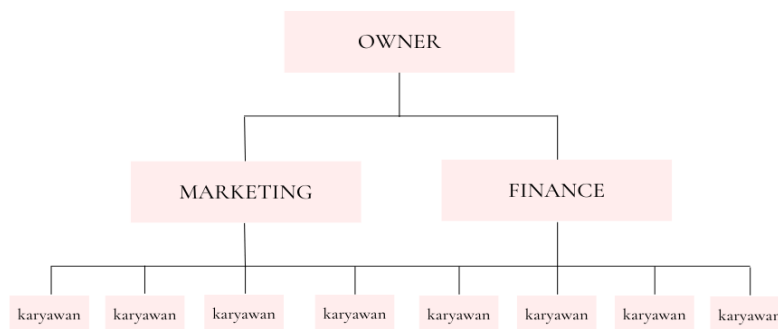
Palembang, salah satu cara yang dilakukan klien dalam dalam merekrut karyawan antara lain dengan menggunakan media sosial dengan memasang pamflet di *Facebook* maupun menggunakan laman seperti *jobstreet*, dan untuk melakukan rekrutmen membutuhkan beberapa kualifikasi seperti usia, jarak antara rumah dan *outlet*, dan sebagainya.

Untuk saat ini jumlah karyawan yang dipekerjakan untuk bisnis Pempek Sultan Asli Palembang berjumlah 14 hingga 15 karyawan dengan 1 orang yang memasak, 1 orang pramusaji, sehingga terdapat 1-2 orang di setiap *outlet*. Dengan karyawan dapur berjumlah 8 orang (termasuk pemilik usaha), 3 orang pembuat adonan, 2 orang melakukan penggorengan, 2 orang packing, dan 1 orang admin. Dan dengan jumlah karyawan tersebut dirasa sudah cukup efektif dan sesuai dengan *jobdesc* masing-masing.

Karyawan Pempek Sultan Asli Palembang menjadi pekerja paruh waktu dengan sistem *shift* dan lama bekerja sekitar 5-6 jam kerja per hari. Hal ini dikarenakan bisnis ini yang masih relatif kecil sehingga pekerjaan yang dibutuhkan masih belum mendapat pengklasifikasian yang sangat khusus. Selain itu hal tersebut ditunjang dengan gaji awal sebesar Rp 900.000, - dengan beberapa bonus dan tunjangan yang didapatkan. Tidak hanya itu, adanya pelatihan khusus untuk meningkatkan *skill* para pegawai juga diberikan kepada para karyawan seperti dalam hal menggoreng maupun dalam pelayanan kepada *customer*. Selain itu untuk meningkatkan kekerabatan antara pemilik usaha dengan para karyawan diperlukan bonding team yang dilakukan selama 1-2 kali dalam 1 tahun dengan berbagai kegiatan seperti halal bihalal, dan rekreasi.

2) Manajemen Dalam Operasi

Struktur organisasi merupakan susunan sistem hubungan antar posisi kepemimpinan yang ada dalam organisasi (Budiasih, 2012). Dalam pengertian tersebut struktur organisasi dapat diartikan dalam hubungan antara pemimpin yang satu dengan yang lainnya, atau hubungan antara anggota satu dengan anggota yang lainnya. Adanya struktur organisasi bertujuan untuk berkoordinasi atau menyelaraskan kegiatan yang dilakukan, dan dengan adanya koordinasi antar divisi maupun non divisi akan membuat tujuan dari sebuah perusahaan dapat tercapai.



Deskripsi Jabatan:

- *Owner* merupakan pemilik bisnis. seorang *owner* biasanya berfungsi dalam kegiatan perizinan, keuangan, laporan perusahaan, dan meninjau kegiatan keberlangsungan perusahaannya. *Owner* juga bertanggung jawab untuk memimpin perusahaan atau bisnis.

- Bagian *Marketing* merupakan salah satu divisi yang ada di sebuah perusahaan, dan berperan dalam memasarkan produk, jasa, atau layanan yang dimiliki perusahaan itu kepada pelanggannya.
- Bagian *Finance* memiliki tanggung jawab untuk memantau arus kas masuk dan keluar dari perusahaan, menyimpan dan menganalisis transaksi keuangan dan memberikan informasi keuangan kepada manajemen senior dan bagian lain dalam usaha.

3) Kebutuhan dan Sumber Tenaga

Ketenagakerjaan adalah segala hal yang berhubungan dengan tenaga kerja sebelum, selama, dan sesudah masa kerja. Dalam sebuah bisnis pasti memerlukan sumber daya manusia yang akan menggerakkan segala *jobdesc*. Tenaga kerja menjadi salah satu faktor penting selain faktor permodalan maupun pemasaran. Dengan adanya tenaga kerja kegiatan operasional perusahaan akan menjadi lebih mudah untuk dijalankan dan lebih terkontrol.

Bisnis Pempek Sultan Asli Palembang merupakan salah satu bisnis keluarga. Pada bisnis ini jumlah tenaga kerja tidak begitu banyak dikarenakan pemilik bisnis masih perlu mengeksplorasi usahanya dan karyawan dari industri ini masih berasal dari pihak keluarganya sendiri. Namun ada beberapa pekerjaan yang menggunakan tenaga dari luar seperti pengangkat barang, penjualan di tempat *outlet* dan tenaga dari pihak keluarga sendiri seperti bagian keuangan, pemasaran, dan distribusi.

Pada Bisnis Pempek Sutan Asli Palembang ini menerapkan sistem kerja paruh waktu dan tidak ada dirotasi jabatan pada setiap karyawannya. Penerapan kerja *shift* dilakukan untuk mempermudah karyawan dalam membagi waktu dalam bekerja. Namun adanya pelatihan *skill* tambahan, bonus dan tunjangan serta upaya untuk membangun kekerabatan menunjang karyawan untuk tetap menjaga loyalitasnya kepada pemilik.

Dari pernyataan mengenai kebutuhan dan sumber tenaga kerja, bisnis Pempek Sultan Asli Palembang sudah cukup baik, namun kedepannya diperlukan evaluasi dan peningkatan dalam hal sumber tenaga dan kebutuhan yang dibutuhkan.

F. Aspek Keuangan

Pada aspek keuangan, bisnis Pempek Sultan ini mendapatkan modal bisnis dari dana pribadi pemilik bisnis ini sendiri, tanpa melakukan pinjaman dari pihak *Bank*. Perhitungan keuangan ini menggunakan metode *Payback Period* yaitu metode yang digunakan untuk menghitung berapa lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk tahunan yang dihasilkan dari proyek investasi tersebut.

Perusahaan pempek mengeluarkan investasi sebesar Rp 85.000.000 dan aliran kas masuk bersih tahunannya adalah sebesar Rp 40.000.000, maka PP nya adalah:

$$\text{Payback Period} = \frac{85.000.000}{40.000.000} = 2,125 \text{ tahun}$$

Maka, investasi yang dikeluarkan sebanyak Rp 85.000.000 akan kembali ke pemilik dalam waktu 2,125 tahun. Kalian bisa menghitung 0,125 dalam bentuk bulan dan hari dengan cara berikut:

- $0,125 \times 365 \text{ hari} = 45,62 \text{ hari}$ (sudah 1 bulan lebih)
- $45,62 : 30 \text{ hari} = 1,52 \text{ bulan}$
- $0,52 \times 30 \text{ hari} = 15,6 \text{ hari}$ dibulatkan menjadi 16 hari

Dari perhitungan tersebut, maka perusahaan akan mendapatkan Kembali dana yang diinvestasikan dalam kurun waktu 2 tahun 1 bulan 16 hari

Tabel 1. Analisis Evaluasi Kelayakan Aspek Keuangan

No	Aspek Penilaian <i>(Assessment Aspects)</i>	Evaluasi <i>(Evaluation)</i>					Keterangan <i>(description)</i>
		1	2	3	4	5	
1	Kemampuan memenuhi kebutuhan permodalan <i>(Ability to meet capital needs)</i>					✓	Kemampuan memenuhi kebutuhan permodalan dikatakan sangat baik. Pemilik bisnis mampu melakukan pemenuhan kebutuhan permodalan untuk segala proses dalam bisnisnya.
2	Kelayakan investasi dari perhitungan PP/NPV/PI/IRR <i>(Investment feasibility from pp/NPV/PI/IRR calculation)</i>					✓	Kelayakan investasi berdasarkan perhitungan <i>Payback Period</i> dari bisnis ini sangat baik. Hal ini dikarenakan tingkat pengembalian yang dapat dikatakan relatif cepat dengan waktu 2 tahun 1 bulan 16 hari.

1= sangat buruk (*very bad*)

2= buruk (*bad*)

3= cukup (*enough*)

4= baik (*good*)

5= sangat baik (*excellent*)

Berdasarkan perhitungan menggunakan metode *payback period* serta tabel analisis evaluasi kelayakan aspek keuangan dapat diambil kesimpulan bahwa bisnis ini mampu melakukan pemenuhan kebutuhan permodalan untuk segala proses dalam bisnisnya. Kelayakan investasi berdasarkan perhitungan *Payback Period* dari bisnis ini sangat baik. Hal ini dikarenakan tingkat pengembalian yang dapat dikatakan relatif cepat dengan waktu 2 tahun 1 bulan 16 hari.

KESIMPULAN

1. Analisis aspek hukum menunjukkan bahwa bisnis “Pempek Sultan Asli Palembang” telah memiliki legalitas usaha dan aspek perizinan yang cukup baik dan sudah layak untuk dijadikan dasar dalam pembuatan bisnis. Hal ini dikarenakan legalitas usaha dan aspek perizinan yang dimiliki cukup lengkap seperti: Surat izin RT/RW, surat persetujuan masyarakat setempat, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), NIB (Nomor Induk Berusaha), IUMK (Izin Usaha Mikro dan Kecil), Merek Produk, label halal, Nutrition Fact.
2. Analisis pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa bisnis “Pempek Sultan Asli Palembang” memiliki prospek yang cukup bagus, hal ini dapat dilihat dari permintaan

pesanan yang terus meningkat. Penetapan segmentasi dan target yang dilakukan sangat sesuai dengan kombinasi strategi pemasaran yang cukup mendukung.

3. Analisis lingkungan menunjukkan bahwa bisnis “Pempek Sultan Asli Palembang” layak untuk dijalankan, karena memiliki kekuatan yang memungkinkan bisnis ini dapat bersaing dengan bisnis pesaing yang serupa. Bisnis ini juga melakukan pembuangan limbah yang dihasilkan dari sisa produksi pada TPA sehingga tidak mencemari lingkungan.

REFERENSI

- BAGUS SANTOSO, S. A. T. R. I. O. (2021). *Tingkat Ketepatan Waktu (On Time Performance) Pada Maskapai Garuda Indonesia Dan Citilink Di Bandar Udara Tjilik Riwut Palangka Raya* (Doctoral dissertation, STTKD Sekolah Tinggi Teknologi Kedirgantaraan Yogyakarta).
- Chairil Anwar. (2021). Pengaruh Insentif Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan: (Pada Pt. Tasindo Central Perkasa Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo). *Greenomika*, 3(1), 30–35. <https://doi.org/10.55732/unu.gnk.2021.03.1.5>
- Fuad, M, Christin H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y, E, F. (2018). Pengantar Bisnis, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama). *Jurnal Bisnis Indonesia*, 1(Jakarta), 25–42.
- Gunawan, K. (2019). Peran studi kelayakan bisnis dalam peningkatan UMKM (studi kasus UMKM di Kabupaten Kudus). *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 6(2), 101-115.
- Indrawati, S., & Rachmawati, A. F. (2021). Edukasi Legalitas Usaha sebagai Upaya Perlindungan Hukum bagi Pemilik UMKM. *Jurnal Dedikasi Hukum*, 1(3), 231-241.
- Kasmir, & Jakfar. (2012). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana
- Nurjanah, S. (2013). Studi kelayakan pengembangan bisnis pada PT Dagang Jaya Jakarta. *The Winners*, 14(1), 20-28.
- Puspita, D., Eryina, N., & Matwar, H. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis terhadap Usaha Kerupuk Sari Rasa di Desa Deli Serdang Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 2(3), 218-230.
- Rofa, I. T., Meilani, A. R., an Hasibu, N. M., Nasution, A. K., & Suhairi, S. (2021). Analisis Aspek Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis. *Journal of Vision and Ideas (VISA)*, 1(2), 222-235.
- Siahaan, S. D. N., & Hasibuan, N. I. ANALISIS KELAYAKAN BISNIS RESTORAN CHICKEN CRUSH TUASAN MEDAN. *Niagawan*, 10(2), 143-158.
- S, R., M, M. I., A, P. A., A, R. R., & R, Y. (2022). Analisis Mengenai Resiko Bisnis Terbesar Global Pada Tahun 2022. *SNHRP*, 388–397. Retrieved from <https://snhrp.unipasby.ac.id/prosiding/index.php/snhrp/article/view/334>
- Undang-Undang Republik Indonesia Tahun 2021 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Wulan, S., & Astuti, T. M. (2021). Analisis Kelayakan Bisnis Rencana Pendirian Usaha Butik Busana Lady Center Di Pringsewu.
- YULIDAR, R. I. (2021). Studi Kelayakan Bisnis Untuk Pabrik Pengolahan Buah (Studi Kasus Pt. Pangan Nusantara Sehat).