



## Analisis Kelayakan Usaha Produk “Bakso Penyet CEMARA”

Mohamad Afrizal Miradji <sup>1</sup>, Apriliana Laily Nurjannah <sup>2</sup>, Ameliya Nur Indah <sup>3</sup>,  
Sonya Sabrina Rossanti <sup>4</sup>, Yohanes Gualbertus S <sup>5</sup>, Regina Wijayanti <sup>6</sup>,  
Afrian Tri Al Fanani <sup>7</sup>, Amiroton Nisfih <sup>8</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7,8</sup> Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Korespondensi penulis: [afrizal@unipasby.ac.id](mailto:afrizal@unipasby.ac.id)<sup>1</sup>, [aprilianalaily27@gmail.com](mailto:aprilianalaily27@gmail.com)<sup>2</sup>,  
[ameliyaaanurindah@gmail.com](mailto:ameliyaaanurindah@gmail.com)<sup>3</sup>, [sonyasbrna01@gmail.com](mailto:sonyasbrna01@gmail.com)<sup>4</sup>, [syukurogha@gmail.com](mailto:syukurogha@gmail.com)<sup>5</sup>,  
[reginawijayanti19@gmail.com](mailto:reginawijayanti19@gmail.com)<sup>6</sup>, [afanfanani15042001@gmail.com](mailto:afanfanani15042001@gmail.com)<sup>7</sup>, [nisfihfifi@gmail.com](mailto:nisfihfifi@gmail.com)<sup>8</sup>

**Abstract.** *Feasibility study is an evaluation of the feasibility of a business that must be handled. A highly planned feasibility study must be able to know the benefits and risks of existing businesses or that will be carried out, knowing financial statements, marketing and promotional strategies, financial aspects, production processes, and sales targets. All business people, one of which is a meatball seller, must be able to provide innovation for their products in order to compete and continue to be in demand by consumers from various groups. Lately, the smashed meatballs with spicy chili business is one of the business ideas that is fairly modern among the public because this business has different concepts and innovation from meatballs that are generally soupy, so that these meatballs are created again into smashed meatballs that are served with rice, spicy chili, fermented soybean, and fresh vegetables.*

**Keywords :** *Business Feasibility Analysis, Smashed Meatballs, Business Risk*

**Abstrak.** Studi kelayakan merupakan evaluasi dari kelayakan suatu usaha yang harus ditangani. Studi kelayakan yang sangat terencana harus dapat mengetahui manfaat dan risiko dari usaha yang ada atau yang akan dijalankan, mengetahui laporan keuangan, strategi pemasaran dan promosi, aspek keuangan, proses produksi, serta target penjualan. Seluruh pelaku bisnis salah satunya penjual bakso, harus dapat memberikan inovasi untuk produknya agar dapat bersaing dan terus diminati para konsumen dari berbagai kalangan. Belakangan ini, usaha bakso penyet merupakan salah satu ide bisnis yang terbilang modern dikalangan masyarakat dikarenakan usaha ini memiliki konsep dan inovasi yang berbeda dari bakso yang pada umumnya berkuah, sehingga bakso ini dikreasi kembali menjadi bakso penyet yang disajikan dengan nasi, sambal, tempe, dan lalapan.

**Kata Kunci :** Analisis Kelayakan Usaha, Bakso Penyet, Risiko Usaha

### PENDAHULUAN

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian mengenai rencana bisnis yang berkaitan dengan analisis layak atau tidaknya bisnis yang dijalankan serta operasional usaha yang nantinya berpengaruh pada keuntungan usaha (Sunyoto, 2014). Membangun bisnis membutuhkan aturan yang mendasar. Menata berarti mengelola sarana yang akan diambil untuk memulai, yang meliputi pendanaan, proses pembuatan, pengiriman produk, pemasaran hingga spekulasi dari berbagai kalangan (Hasan dkk, 2022). Bisnis makanan merupakan salah

satu bisnis yang saat ini mengalami perkembangan pesat dan memiliki potensi berkembang yang cukup besar. Banyak pelaku usaha yang mendapatkan keuntungan dari usaha yang telah dilakukan, baik usaha makanan maupun minuman. Namun, tidak sedikit juga para pelaku bisnis yang mengalami kebangkrutan, baik karena produk yang ditawarkan kurang menarik ataupun kurangnya strategi pemasaran yang dilakukan oleh pelaku bisnis yang kurang tepat, serta kualitas pelayanan yang kurang optimal. Maka dari itu, kami mencoba membuat inovasi dari produk bakso yang pada umumnya dijual atau dihidangkan dengan menggunakan kuah, sedangkan bakso penyet kami dihidangkan dengan menggunakan nasi, sambal, tempe, dan lalapan sehingga memiliki daya tarik dan tingkat kelezatan yang berbeda dengan bakso pada umumnya.

Produk “Bakso Penyet CEMARA” yang akan kami jalankan ini dapat dipesan secara online melalui media social whatsapp dan instagram, sedangkan pemesanan offline dapat mengunjungi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya dan sekitar lokasi produksi. Besar harapan kami agar kedepannya usaha ini dapat berkembang pesat dikalangan masyarakat luas dan tata cara pemesanan ikut ditambahkan yaitu melalui tiktok, shopee food, go food, grab food, dan media social lainnya.

## **ANALISIS SWOT**

Analisis SWOT merupakan kegiatan untuk mengetahui peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan dari usaha yang dilakukan demi keberhasilan usaha. Menurut (Rangkuti, 2013) analisis SWOT diartikan sebagai tindakan mengidentifikasi situasi dari empat perspektif: (kekuatan) strengths, (kelemahan) weaknesses, (peluang) opportunities, (ancaman) threats. (Luthfiyani & Permana, 2022) Analisis SWOT adalah kombinasi dalam menggambarkan dan membandingkan sebagai kondisi dan cara pengevaluasian suatu masalah bisnis atau lembaga pendidikan sesuai dengan faktor eksternal dan internal yaitu strength, weakness, opportunity, dan threat. Analisis SWOT dalam usaha ini antara lain, yaitu :

### **A. Kekuatan / Strength :**

1. Memiliki harga jual yang terjangkau dari kalangan menengah kebawah dan kalangan menengah keatas.
2. Bahan-bahan mudah didapatkan.
3. Proses produksi yang mudah.
4. Bebas dari bahan pengawet.

B. Kelemahan / Weaknesses :

1. Produk tidak dapat bertahan lama.
2. Rasa pentol bakso penyet sangat tergantung dari kualitas sambal.
3. Pentol bakso banyak yang tiruan sehingga rasa dari pentol bakso berubah.
4. Penjual tidak bisa mengubah harga produk dengan mudah.

C. Peluang / Opportunities :

1. Dengan daya inovatif dan kreatif usaha ini memiliki kesempatan besar untuk menguasai pasar.
2. Variasi baru makanan, unik, dan cita rasa asli.
3. Harga relatif murah dibanding pesaing.
4. Lokasi usaha yang strategis (dititipkan dikantin kampus, dirumah, ataupun melalui via media sosial).

D. Ancaman / Threats :

1. Banyak bermunculan pengusaha baru yang sejenis.
2. Perubahan selera dari konsumen.
3. Harga bahan baku yang tidak menentu (fluktuatif).
4. Teknologi yang dapat membantu pesaing dalam menemukan resep yang sama dengan resep yang diolah.

## **STRATEGI PEMASARAN**

Strategi yang digunakan dalam memasarkan produk “Bakso Penyet CEMARA” yaitu menggunakan strategi promosi dengan memanfaatkan media online seperti instagram dan whatsapp untuk mempromosikan produk untuk mempermudah konsumen dalam mengenal merk produk “Bakso Penyet CEMARA”. Selain dari strategi promosi, produsen harus dapat melakukan berbagai inovasi untuk mengembangkan usaha produk “Bakso Penyet CEMARA” sehingga konsumen tidak bosan dan semakin berselera untuk menikmati produk “Bakso Penyet CEMARA” sehingga dapat meningkatkan keuntungan dan mengurangi ancaman yang akan dialami dimasa mendatang.

## **ASPEK PASAR DAN PEMASARAN**

Menurut Suliyanto (2010) terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam studi kelayakan bisnis, antara lain ,yaitu :

## A. Aspek Pasar

Aspek pasar yang digunakan terdiri dari empat aspek antara lain, yaitu :

### 1. Aspek geografis

Pada aspek geografis sasaran dari produk kami yaitu usia remaja hingga kalangan orang tua karena produk “Bakso Penyet CEMARA” tidak cocok dikonsumsi anak-anak karena memiliki sambal yang pedas.

### 2. Aspek demografis

Pada aspek demografis produk “Bakso Penyet CEMARA” merupakan inovasi dari pentol bakso yang dipenyet dengan sambal, makanan ini diminati oleh masyarakat usia remaja hingga orang tua tanpa membedakan jenis kelamin.

### 3. Aspek psikografis

Pada aspek psikografis dari produk “Bakso Penyet CEMARA” yang memiliki harga jual yang terjangkau sehingga dapat dinikmati semua kalangan dari kalangan menengah kebawah hingga kalangan menengah keatas.

### 4. Aspek perilaku

Pada aspek perilaku dipengaruhi dari daya beli konsumen yang nantinya mempengaruhi produk “Bakso Penyet CEMARA”.

## B. Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah aktivitas sosial dan sebuah pengaturan yang dilakukan oleh perorangan ataupun sekelompok orang dengan tujuan untuk mendapatkan tujuan mereka dengan jalan membuat produk dan menukarkannya dengan besaran nominal tertentu ke pihak lain (Khotler, dkk, 2018). Suatu produk sebelum dipasarkan harus terlebih dahulu membuat rencana pemasaran produk. Rencana pemasaran adalah bentuk dari proses manajemen yang mengarah pada strategi pemasaran untuk mencapai tujuannya, perusahaan yang dapat membuat perencanaan pemasaran yang baik dan strategis dapat mencapai keuntungan dengan cara yang efektif dan efisien (Wibowo, 2019). Aspek pemasaran yang digunakan dalam memasarkan produk “Bakso Penyet CEMARA” yaitu menggunakan media offline atau online. Pemasaran melalui media offline dimana konsumen melakukan COD pada lingkungan kampus Adi Buana Menanggal dan sekitar tempat produksi atau secara online dengan memanfaatkan media sosial seperti whatsapp dan instagram dan pesanan akan diantar ke konsumen. Hal ini untuk mempermudah konsumen dalam mengenal merk produk “Bakso Penyet CEMARA”.

## **ASPEK TEKNIK PENGOLAHAN**

### **A. Alat**

Alat yang digunakan dalam proses produksi “Bakso Penyet CEMARA” antara lain, yaitu:

1. Baskom
2. Wajan
3. Spatula
4. Cobek
5. Ulekan
6. Kompor

### **B. Bahan**

Bahan yang digunakan dalam proses produksi “Bakso Penyet CEMARA” antara lain, yaitu :

1. Pentol
2. Beras
3. Cabai kecil
4. Cabai besar
5. Tomat
6. Bawang merah
7. Bawang putih
8. Terasi
9. Gula
10. Garam
11. Timun dan selada
12. Tempe
13. Minyak

### **C. Proses Produksi**

Standar Operasional Prosedus (SOP) merupakan suatu standar atau pedoman yang digunakan untuk menyelesaikan suatu proses kerja tertentu (Irawan dkk, 2017). Penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) salah satunya pada bahan baku yang bertujuan untuk menerapkan standar yang tepat dalam menentukan kualitas bahan baku yang akan digunakan pada proses produksi. Proses produksi dari “Bakso Penyet CEMARA” diantaranya, yaitu :

1. Siapkan alat dan bahan.
2. Siapkan beras kemudian cuci bersih dan masukkan kedalam magic com, tambahkan air secukupnya dan tunggu hingga matang.
3. Cuci bersih cabai kecil, cabai besar, tomat, bawang merah, dan bawang putih. Setelah itu masukkan bahan-bahan kedalam cobek, tambahkan terasi, gula, dan garam ulek sampai halus.
4. Masukkan sambal yang telah diulek halus kedalam wajan yang telah diberi sedikit minyak, beri air secukupnya kemudian aduk perlahan hingga matang.
5. Potong tempe menjadi beberapa bagian, kemudian rendam beberapa menit kedalam air yang telah diberi garam secukupnya setelah itu goreng hingga berwarna kecoklatan dan tiriskan.
6. Potong pentol bakso menyilang namun jangan sampai putus, setelahnya goreng hingga berwarna kecoklatan dan tiriskan.
7. Bersihkan timun dan selada dengan air mengalir, potong batang selada kemudian kupas kulit timun dan potong menjadi beberapa bagian.
8. Siapkan kemasan rice bowl kemudian isi dengan nasi, pentol bakso, sambal, dan hias dengan timun juga selada. Setelah semua terisi tutup rice bowl dan beri label produk.
9. Produk siap di distribusikan.

## **ASPEK KEUANGAN**

Aspek keuangan merupakan untuk menganalisis besarnya biaya investasi dan modal serta tingkat pengembalian investasi dari bisnis yang dijalankan (Asman Nasir, 2021). perhitungan keualngan bisnis Bakso Penyet CEMARA, yaitu :

### **HARGA POKOK PENJUALAN**

#### **Biaya Bahan Baku :**

Pentol	Rp	60.000
Beras 2 kg @12.500	Rp	25.000
Cabai kecil 1/4 kg	Rp	7.500
Cabai besar 1/4 kg	Rp	7.500
Tomat 1/4 kg	Rp	8.000
Bawang merah 1/4 kg	Rp	10.000
Bawang putih 1/4 kg	Rp	10.000
Terasi 1 renteng (20 sachet)	Rp	8.000

Gula 1/4 kg	Rp	2.500	
Garam 1/4 kg	Rp	3.500	
Timun dan seladra	Rp	10.000	
Tempe	Rp	5.000	
Minyak 1/2 kg	Rp	10.000	
<b>Total Bahan Baku</b>			<b>Rp 167.000</b>

**Biaya Perlengkapan :**

LPG 3 kg	Rp	17.000	
Kemasan Rice Bowl 25 pcs	Rp	15.000	
Lalbel Kemasan/ Stiker 35 pcs	Rp	10.000	
Sendok Plastik 50 pcs	Rp	4.500	
<b>Total Biaya Perlengkapan</b>			<b>Rp 46.500</b>

**Biaya Operasional :**

Transportasi (Bensin)	Rp	20.000	
Air, Listrik, dll	Rp	20.000	
<b>Total Biaya Operasional</b>			<b>Rp 40.000</b>
<b>Total Biaya Produksi</b>			<b>Rp 253.500</b>

**Harga Pokok Perunit :**

$$\frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Produk}} = \frac{\text{Rp. 253.500}}{25 \text{ pcs}} = \text{Rp. 10.140 per unit}$$

**Penentuan Harga Jual :**

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Harga Pokok Perunit} + \text{Laba Yang Diinginkan} \\ &= \text{Rp. 10.140} + \text{Rp. 2.860} \\ &= \text{Rp. 13.000 per unit} \end{aligned}$$

**Laba Rugi**

$$\begin{aligned} 1 \text{ hari produksi } 25 \text{ pcs (Labal kotor)} &= \text{Rp. 13.000} \times 25 \\ &= \text{Rp. 325.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan (Laba bersih)} &= \text{Rp. 325.000} - \text{Rp. 253.500} \\ &= \text{Rp. 71.500} \end{aligned}$$

### Modal

$$\begin{aligned} \text{Modal Awal} &= \text{Iuran Peranggota} \times \text{Jumlah Anggota} \\ &= \text{Rp. 50.000} \times 7 \text{ orang} \\ &= \text{Rp. 350.000} \end{aligned}$$

### Target Penjualan

Penjualan produk “Bakso Penyet CEMARA” ditargetkan dalam 1 hari memproduksi 25 pcs dan penjualan dilakukan selama 1 bulan dimulai dari tanggal 22 Mei – 22 Juni 2023 selama 20 hari.

Jumlah Hari Kerja	Unit Terjual	Total Penjualan (Laba Kotor)	Laba Bersih
20 hari	500 pcs	Rp 6.500.000	Rp 1.430.000

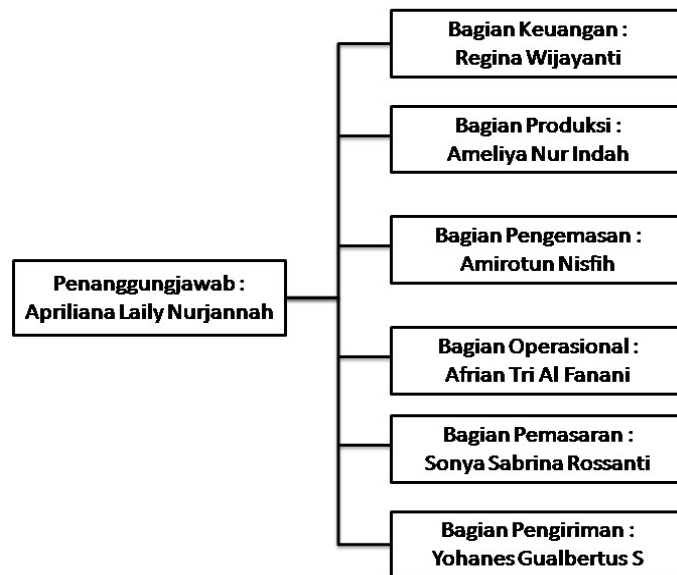
### Perhitungan :

$$\begin{aligned} \text{Laba kotor} &= \text{Rp. 325.000} \times 20 \text{ hari} \\ &= \text{Rp. 6.500.000} \text{ laba kotor 20 hari kerja} \\ \text{Laba bersih} &= \text{Rp. 71.500} \times 20 \text{ hari} \\ &= \text{Rp. 1.430.000} \text{ laba bersih 20 hari kerja} \end{aligned}$$

### Struktur Organisasi

Pengorganisasian adalah perancangan suatu kelompok kerja, penentuan sumber daya dan kegiatan, penugasan tanggungjawab, serta pendelegasian wewenang kepada setiap anggota organisasi. Struktur organisasi didefinisikan sebagai suatu kelompok individu yang bekerja sama mengambil tindakan-tindakan yang dapat mencapai suatu tujuan umum (Aliu, S. 2013).





## **SIMPULAN**

Pada kegiatan berwirausaha produk “Bakso Penyet CEMARA” ini dapat ditarik kesimpulan bahwa kegiatan ini sangat bermanfaat dan membantu masyarakat khususnya mahasiswa dan mahasiswi dalam meningkatkan skill atau kemampuan yang dimiliki, memberikan peluang untuk mengembangkan ide bisnis dan menciptakan inovasi-inovasi baru, serta dapat terciptanya Sumber Daya Manusia (SDM) yang mampu bersaing di dalam dunia bisnis.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Aliu, S. (2013) Penerapan akuntansi pertanggungjawaban sebagai alat pengendalian biaya produksi dan penilaian kinerja. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(13).
- Asman, Nasir. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)*. Penerbit Adab.
- Hasan, S., Elpisah, Sabtohadhi, J., Zarkasi, & Fachrurazi, H. (2022). *Studi Kelayakan Bisnis*. Penerbit CV. Pena Persada.
- Irawan, J. P., Santoso, I., & Mustaniroh, S. A. (2017). Model analisis dan strategi mitigasi risiko produksi keripik tempe. *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 6(2), 88-96.
- Khotler, P., Keller, K. L., Ang, S. H., Tan, C. T., & Leong, S. M. (2018). *Marketing management: an Asian perspective*. London: Pearson.
- Luthfiyani, N., & Permana, H. (2022). Efektivitas Analisis SWOT dalam Meningkatkan Mutu Pembelajaran di SD Miftahul Diniyalh. *PeTeKa*, 5(2), 153-158.
- F. Rangkuti. (2013). *Analisis Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. hlm 19.
- Suliyanto, 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Andi.
- Sunyoto, Danang. 2014. *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Center for Academic Publishing Service.
- Wibowo, R.A. (2019). *Manajemen Pemasaran Edisi 1*.