

STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN BISNIS KULINER KHAS DAERAH SUMATERA UTARA DI JAKARTA

Nurmita Sari
Politeknik STIA LAN Jakarta
nurmitasari@stialan.ac.id

Abstract

A business feasibility study is a series of assessments that can be used to measure the feasibility of an investment or business proposal. Whether it's a new business or a development of an existing business. Lontong Medan Kede Nusantara, which has been operating for more than 8 years in North Bekasi, plans to expand its business by opening a new branch in Central Jakarta as well as one of the steps to make the culinary specialties of North Sumatra widely known nationally and even internationally. The results of research that have been carried out previously have not been observed to complete all aspects completely. So that the results are considered not optimal because it could be from 1 aspect to 1 aspect that is crucially assessed. This study has used 7 main aspects that are commonly used in analyzing business feasibility and the results show that all of these aspects indicate this business development plan is seen from the legal, market and marketing, financial, technical and operational aspects, management and organization, economic and social aspects as well as environmental impact shows good results and is feasible to run, namely by opening a new branch. The research method used is qualitative and quantitative with field observation data collection techniques and document review of documents that have occurred in the main business, especially regarding financial statements. The selection of branch loci is also based on decisions that are described in technical and operational aspects.

Keywords : *Business Feasibility Studi, Business Expanding, Local Culinary*

Abstrak

Studi kelayakan bisnis adalah serangkaian penilaian yang dapat digunakan untuk mengukur kelayakan sebuah usulan investasi atau bisnis. Baik yang sifatnya bisnis baru maupun pengembangan dari bisnis yang telah ada. Lontong Medan Kede Nusantara yang telah beroperasi lebih dari 8 tahun di Bekasi Utara berencana mengembangkan bisnisnya dengan membuka cabang baru di Jakarta Pusat sebagai juga salah satu langkah untuk membuat kuliner khas daerah Sumatera Utara dikenal luas secara nasional bahkan internasional. Hasil penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya terpantau belum melengkapi seluruh aspeknya secara lengkap. Sehingga hasilnya dinilai belum optimal karena bisa saja dari 1 aspek menjadi 1 aspek yang krusial dinilai. Penelitian ini telah menggunakan 7 aspek utama yang biasa digunakan dalam menganalisa kelayakan bisnis dan diperoleh hasil bahwa seluruh aspek ini menunjukkan rencana pengembangan usaha ini dilihat dari aspek hukum, pasar dan pemasaran, keuangan, teknik dan operasional, manajemen dan organisasi, ekonomi dan sosial serta aspek dampak lingkungan menunjukkan hasil yang baik dan layak untuk dijalankan yaitu dengan membuka cabang baru tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data observasi lapangan dan telaahan dokumen dari dokumen yang telah terjadi pada bisnis utama terutama mengenai laporan keuangan. Pemilihan lokus cabang juga didasarkan pada keputusan yang dijabarkan pada aspek teknis dan operasional.

Kata kunci : *Studi kelayakan bisnis, pengembangan usaha, kuliner khas daerah*

PENDAHULUAN

Sebuah bisnis diharapkan bukan hanya bisa diterima dan menjadi besar sesuai dengan penambahan usia operasionalnya, namun juga bisa menjadi berkembang sehingga hasil yang didapatkan dan keberlangsungannya menjadi terarah. Adalah salah satu jenis bisnis yang dikatakan relative mudah dalam hal memulainya yaitu bisnis kuliner. Sebagai salah satu jenis kebutuhan primer yaitu pangan, semua orang dinilai membutuhkan makan untuk dapat bertahan hidup dan juga bisa dijadikan sumber penghidupan.

Jeff Madura dalam liputan 6.com mengungkapkan bahwa bisnis adalah perusahaan yang menyediakan produk atau layanan yang diinginkan oleh pelanggan. Ada dua makna yang tidak bisa terlepas satu sama lain dari pengertian tersebut yaitu penyedia dan keinginan.

Bahwa sejatinya bisnis adalah mencoba menangkap setiap keinginan maupun kebutuhan dan berusaha mencari celah antara hal tersebut.

Indonesia yang terkenal dengan keanekaragaman rempahnya yang sudah terkenal dari sejak dahulu kala sehingga membuat bangsa-bangsa lain tertarik untuk menjajahnya turut menjadi cikal bakal keragaman kuliner khas nusantara, tidak salah jika rendang, salah satu kuliner khas Sumatera Barat menjadi makanan terbaik ke-11 versi CNN yang bahkan mengalahkan kemasyuran lasagna dari Italia atau Fish n chip dari Britania Raya. Bukan tidak mungkin ragam kuliner Indonesia lainnya akan bisa menjadi go internasional seperti rendang.

Dalam upaya menapaki step menjadi primadona seluruh cita rasa didunia, Lontong Medan Kede Nusantara yang mengusung konsep membawa rasa otentik kepada mereka yang bertualang rasa, telah hadir dan eksis mewarnai bisnis kuliner khususnya di Kota Bekasi. Dibuka pada tahun 2014 dengan semangat menghadirkan rasa asli khas kuliner Sumatera Utara hingga saat ini telah banyak menghasilkan pelanggan loyal tidak hanya seputaran Bekasi saja, bahkan telah terkenal di kalangan khususnya warga rantauan Sumatera Utara yang banyak dijumpai di Jabodetabek.

Delapan tahun yang lalu ketika baru memulai bisnis ini, pemilik berusaha memberikan edukasi kepada masyarakat luas dengan menjabarkan secara detail apa saja produk-produk mereka sebagai suatu strategi untuk memulai pertarungan di bisnis yang mudah dimulai namun mudah juga untuk berakhir ini. Selain itu konsistensi dalam segala hal mewarnai majunya bisnis ini. Termasuk didalamnya dengan tidak mudahnya menerima tawaran kerja sama yang seringkali dating. Pemilik meyakini, jika ingin sukses berbisnis kuliner yang utama adalah dengan tidak sembarangan “mencampur” tangan.

Oleh karena itu, untuk memutuskan mengembangkan bisnisnya dengan membuka tempat baru dipandang perlu melakukan studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk menentukan apakah suatu bisnis layak dijalankan atau tidak dengan menggunakan indikator tertentu/ aspek yang terdiri dari : aspek hukum, pasar dan pemasaran, keuangan, teknis/ operasi, manajemen/ organisasi aspek ekonomi sosial, dan aspek dampak lingkungan (Dr. Kasmir:17). Dalam penelitian ini akan dibahas kelayakan dari 7 aspek tersebut secara simultan dan menyeluruh guna memutuskan apakah rencana pembukaan cabang baru dari usaha kuliner khas Sumatera Utara Lontong Medan Kede Nusantara layak atau tidak layak untuk dijalankan.

KAJIAN LITERATUR

Berdasarkan dari 7 aspek yang telah disebutkan sebelumnya bahwa banyak penelitian sebelumnya yang tidak menggunakan keseluruhan aspek yang lazimnya digunakan. Seperti pada penelitian Siti Rahmadani mengenai Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu Dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan saja yang menghasilkan kesimpulan layak atau tidaknya rencana pengembangan bisnis, atau penelitian lain yang dilakukan oleh Abidatul Afyiah mengenai Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat Cozy-Blitar) yang juga hanya menggunakan 4 aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, teknis dan produksi, organisasi dan manajemen serta aspek finansial dalam menilai kelayakan bisnis yang akan dijalankan dan mendapatkan hasil layak dari penilaian 4 aspek tersebut. Penelitian lain yang dilakukan pada tahun 2016 oleh Lukas Ardianto yang menyatakan bahwa kelayakan bisnis UniquePhotoCard di mal Ciputra World Surabaya dinyatakan layak pada tahun 2016 berdasarkan kelima aspek yaitu hukum, pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen dan sumber daya manusia, dan aspek keuangan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam studi kelayakan ini adalah dengan metode analisis kualitatif dan kuantitatif. Kualitatif dilaksanakan dalam observasi lapangan, seperti mencari tahu mengenai calon lokasi cabang, mencari tahu mengenai lokasi supplier bahan baku, mengamati secara langsung keramaian disekitar calon lokasi, mendatangi perangkat lingkungan dan mempelajari alur proses perizinan misalnya dan yang tidak kalah penting telah lama dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung merangkum hasil bertukar pikiran dan berdiskusi dalam wawancara selama 8 tahun ini dengan para pelanggan yang berasal dari penjuru Jabodetabek. Hal lainnya adalah telaahan dokumen khususnya laporan keuangan bisnis utama yang telah berjalan lebih dari 8 tahun ini untuk kemudian memproyeksikan kemungkinan peramalan penjualan yang akan bisa menghitung bagaimana aliran kas yang akan sekaligus diharapkan menjadi target penjualan bagi cabang baru berikutnya. Selain itu juga memahami dokumen-dokumen yang berkaitan dengan kontrak sewa tempat dan lain sebagainya. Aspek yang menggunakan hitungan atau dianalisis secara kuantitatif berada pada penghitungan aspek keuangan, sementara enam aspek lainnya dilakukan secara kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Hukum

Bentuk usaha yang selama ini disadur adalah perusahaan perseorangan dimana hal ini akan diteruskan terhadap rencana pengembangan bisnis ini, Bentuk perusahaan perseorangan relative lebih mudah misalnya dalam hal akses permodalan bahkan sampai dengan koordinasi karena hanya melibatkan keputusan yang dapat diambil secara sepihak sehingga untuk kebijakan dan strateginya juga akan lebih mudah dan cepat menyesuaikan dengan kondisi guna keperluan yang mungkin bisa diakselerasi. Hal ini akan sangat memudahkan bentuk usaha yang terbilang masih dalam skala kecil karena sampai dengan saat ini memiliki 6 karyawan dengan omzet rata-rata pertahun sebesar 350 juta rupiah.

Mengenai dokumen izin usaha yang dimiliki adalah bukti surat kepemilikan tanah tempat usaha yang selama ini dijadikan lokasi usaha dan kedepannya jika pengembangan bisnis ini dilakukan akan diwakilkan dengan perjanjian sewa tempat usaha karena lokasinya yang masih sewa. Mengenai dokumen lainnyayang akan diteliti yaitu bukti diri berupa KTP, NPWP, Surat berharga bukti kepemilikan kendaraan bermotor dapat dipenuhi dan dilanjutkan dengan membuat SIUP yang saat ini sudah dapat diajukan secara online. Dengan kata lain untuk aspek hukum yang menjadi gerbang utama dalam operasional usaha ini baik yang sudah berjalan maupun yang akan dijalankan kedepan dengan membuka cabang dapat dikategorikan layak karena sangat mungkin untuk dilakukan bersamaan dengan proses pembukaan cabang tersebut.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Pasar adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi dan atau juga disebut sebagai mekanisme yang terjadi antara pembeli dan penjual atau tempat pertemuan antara kekuatan permintaan dan penawaran (Kasmir;44). Kuliner lontong medan adalah salah satu jenis kuliner unggulan dari Sumatera Utara yang bukan hanya dikenal oleh orang asli daerahnya, namun sudah terkenal secara luas secara nasional karena Medan yang merupakan ibukotanya adalah kota ke 3 dengan jumlah penduduk terbesar menurut data dari Kemendagri tahun 2015 dimana jumlah tersebut juga memberi kontribusi besar terhadap jumlah pendatang di Jakarta khususnya. Sehingga untuk permintaan terhadap jenis kuliner asli daerah tersebut masih sangat terbuka lebar. Hal lainnya adalah penawaran, dimana jika kita mencari tempat yang menjual kuliner tersebut di Jakarta masih sangat terhitung jumlahnya. Dengan demikian, usaha ini masih tergolong

jenis struktur pasar oligopoly. Dalam pasar jenis ini, penjual masih leluasa menentukan harga karena jumlah penjual yang masih sangat sedikit, walaupun pada beberapa literatur modal yang diperlukan untuk masuk dalam jenis pasar ini relative besar dan ini dapat ditunjukkan dengan kepemilikan resep rahasia yang sudah turun temurun digunakan selama kurang lebih 50 tahun oleh pemilik yang dapat dikategorikan sebagai modal yang amat besar jika itu dikaitkan dengan usaha kuliner yang pasti mengandalkan rasa.

Segmentasi pasar sekaligus pasar sasaran dalam usaha ini dipisahkan secara geografis yaitu konsumen di Jakarta dengan demografis tertentu penikmat masakan khas Sumatra khususnya yang secara psikografis rindu kuliner daerah dan merupakan penikmat rasa dari perilakunya. Mengenai posisi pasar hal ini sudah dapat terpetakan karena cabang yang lebih dahulu dari bisnis ini menghasilkan pilihan pertama pada salah satu aplikasi ojek online untuk kategori sarapan terlaris di Bekasi Utara.

Hal lain yang tidak kalah penting dalam aspek ini adalah Bauran Pemasaran. Strategi produk yang menjadi P pertama dalam 3 P lainnya dijabarkan melalui produk utama Lontong Medan yang disandingkan dengan Nasi Gurih dan cemilan khas Medan lainnya. Produk utama tersebut diberikan merek "Lontong Medan Kede Nusantara" karena kuliner ini merupakan salah satu ragam kuliner nusantara yang mudah diingat dan memiliki arti positif, penggunaan kata "kede" juga dimaksudkan agar menarik perhatian khususnya mereka yang pernah tinggal di Medan yang terbiasa menggunakan kata Kede yang berarti Kedai atau warung. Kemasan yang saat ini digunakan juga mendukung orisinilitas kuliner tersebut sama dengan jika kita membelinya di Medan, akan tetapi pemilik tetap menyediakan kemasan sesuai yang diinginkan oleh pembeli.

Harga yang ditawarkan juga relative terjangkau, strategi harga yang pemilik terapkan adalah memberikan edukasi terlebih dahulu kepada calon pembeli mengenai perbedaan isi dari kuliner ini dibanding dengan kuliner lain dengan kemiripan nama. Harga juga bisa disepadankan dengan penjual lain yang dapat kita bandingkan melalui harga yang tertera di aplikasi ojek online sehingga kita bisa menetapkan strategi harga yang disesuaikan dengan keadaan pasar. Bisa dinyatakan juga bahwa tujuan penetapan harga juga sebanding dengan mutu produk yang ditawarkan. Mengenai P ke tiga yaitu *place* (posisi dan distribusi). Usaha kuliner yang akan dilakukan ini adalah pembukaan cabang baru di daerah Kemayoran Jakarta Pusat. Lokasi ini dipilih karena usaha sejenis belum ada yang menonjol di daerah tersebut, hal lainnya adalah karena lingkungan usaha tersebut sangat ramai dan alasan lainnya adalah karena lokasi tersebut tidak terlalu jauh dari cabang utama dan berada ditengah-tengah dengan pasar yang menjadi salah 1 tempat membeli bahan mentah yang khas dari Medan. Mengenai distribusi juga nanti akan didaftarkan ke platform ojek online yang saat ini dapat dengan mudah diikuti tanpa persyaratan yang terbilang simple dan sederhana.

Bauran pemasaran yang terakhir dan tidak kalah pentingnya adalah promosi. Sarana promosi utama yang akan digunakan adalah dengan memanfaatkan advertising/periklanan dengan memasang spanduk di depan kios, di lemari kaca display dan yang tidak kalah penting adalah dengan bermitra dengan ojek online yang saat ini digunakan oleh hampir semua orang pengguna *smartphone* juga bisa dikategorikan dengan mendapatkan sarana promosi gratis yang dapat dengan mudah didapatkan sejalan dengan munculnya bisnis kita di *dashboard* aplikasi ojek online tersebut. Selain itu promosi dahsyat yang tanpa disadari saat ini mengakibatkan pengaruh besar juga adalah *word of mouth* atau jika dikategorikan secara formal sebagai publisitas. Yang terutama adalah rasa yang konsisten yang sampai saat ini hal ini dapat dibuktikan dengan pelanggan yang terus menerus bertambah.

Atas dasar penjabaran mengenai aspek pasar dan pemasaran diatas, maka rencana pengembangan usaha dengan membuka cabang ini layak dijalankan karena semua komponen penjabaran dari aspek-aspek diatas bisa terjawab dengan baik.

Aspek Keuangan

Menilai kelayakan usaha yang dalam hal ini dimaksudkan untuk melakukan perluasan usaha dengan membuka cabang baru adalah mengenai hitung-hitungannya. Perusahaan sejatinya adalah bertujuan untuk mencari keuntungan. Tentunya keuntungan ini didapat dari kelebihan yang merupakan selisih yang harusnya bernilai positif hasil dari pendapatan dan pengeluaran. Modal yang akan digunakan dalam rencana pengembangan usaha berasal dari modal sendiri pemilik yang digunakan untuk keperluan :

Tabel 1. Kebutuhan modal awal periode investasi (Tahun ke 0)

No	Komponen	Total
1	Biaya pra investasi	Rp. 1.000.000
2	Sewa tempat 3 tahun	Rp. 75.000.000
3	Perlengkapan dan peralatan	Rp. 12.000.000
4	Biaya gaji karyawan tahun 1	Rp. 54.000.000
5	Biaya listrik, air, internet	Rp. 6.000.000
6	Biaya bahan baku tahun pertama	Rp. 99.360.000
Grand Total		Rp. 247.360.000

Sumber: Data pra investasi

Karena modal yang diperlukan seluruhnya berasal dari dana pribadi maka persentase biaya modal akan disandingkan dengan persentase deposito pada umumnya bank swasta nasional dengan mengambil batas terendah dan berjangka waktu selama 3 tahun. Hal ini dikarenakan biaya sewa hanya untuk menutupi 3 tahun masa sewa dan begitu juga dengan nilai ekonomis dari perlengkapan dan peralatan yang dihitung depresiasinya dengan menggunakan metode garis lurus. Dibawah ini juga disajikan proyeksi keuntungan dari penjualan dalam 3 tahun dengan asumsi terjadi kenaikan 10% dari setiap komponen biaya demi menyiapkan adanya perubahan nilai waktu atas uang (*time value of money*).

Tabel 2. Proyeksi laba rugi Tahun ke 1

No	Penjualan	Harga per porsi	Jumlah porsi	Jumlah hari dalam 1 bulan	Total	
1	Omset hari kerja	Rp18.000	40	20	Rp14.400.000	
2	Omset akhir minggu	Rp18.000	70	5	Rp6.300.000	
					Perbulan	Rp20.700.000
					Pertahun	Rp248.400.000
No	Komponen biaya	Total	Angka	Satuan	Total	
1	Biaya bahan baku	Rp20.700.000	40%	set	Rp8.280.000	
2	Gaji karyawan	Rp1.500.000	3	orang	Rp4.500.000	
3	Biaya listrik, air, data	Rp500.000	1	set	Rp500.000	
					Perbulan	Rp15.696.667
					Pertahun	Rp188.360.000
					Laba tahun 1	Rp60.040.000

Sumber: Data pra investasi

Tabel 3. Proyeksi laba rugi Tahun ke 2

No	Penjualan	Harga per porsi	Jumlah porsi	Jumlah hari dalam 1 bulan	Total
1	Omset hari kerja	Rp19.000	50	20	Rp19.000.000
2	Omset akhir minggu	Rp19.000	80	5	Rp7.600.000
				Perbulan	Rp26.600.000
				Pertahun	Rp319.200.000
No	Komponen biaya	Total	Angka	Satuan	Total
1	Biaya bahan baku	Rp26.600.000	40%	set	Rp10.640.000
2	Gaji karyawan	Rp1.650.000	3	orang	Rp4.950.000
3	Biaya listrik, air, data	Rp500.000	1	set	Rp500.000
				Perbulan	Rp18.506.667
				Pertahun	Rp222.080.000
				Laba tahun ke 2	Rp97.120.000

Sumber: Data pra investasi

Tabel 4. Proyeksi laba rugi Tahun ke 3

No	Penjualan	Harga per porsi	Jumlah porsi	Jumlah hari dalam 1 bulan	Total
1	Omset hari kerja	Rp20.000	60	20	Rp24.000.000
2	Omset akhir minggu	Rp20.000	90	5	Rp9.000.000
				Perbulan	Rp33.000.000
				Pertahun	Rp396.000.000
No	Komponen biaya	Total	Angka	Satuan	Total
1	Biaya bahan baku	Rp33.000.000	40%	set	Rp13.200.000
2	Gaji karyawan	Rp1.850.000	3	orang	Rp5.550.000
3	Biaya listrik, air, data	Rp500.000	1	set	Rp500.000
				Perbulan	Rp21.666.667
				Pertahun	Rp260.000.000
				Laba tahun ke 3	Rp136.000.000

Sumber: Data pra investasi

Tabel 5. NPV dengan kas berbeda tiap tahunnya

Tahun	Keuntungan tahunan+depresiasi	PVIF 2%	Total
Cash in flow tahun 1	Rp64.040.000	0,980	Rp62.759.200,000
Cash in flow tahun 2	Rp101.120.000	0,961	Rp97.176.320,000
Cash in flow tahun 2	Rp140.000.000	0,942	Rp131.880.000,000
	Grand total		Rp291.815.520,000

Sumber: Data pra investasi yang diolah

Dengan menggunakan metode net present value, maka didapatkan hasil NPV positif jika dibandingkan dengan nilai sekarang biaya yang harus dikeluarkan (Rp. 291.815.520 dikurangi Rp. 247.360.000) pada awal periode (Tahun ke 0) sehingga atas dasar penilaian ini, maka usulan investasi yang dalam hal ini pengembangan usaha membuka cabang baru layak untuk dijalankan

Aspek Teknis/ Operasi

Lokasi usaha yang direncanakan berada di Jl. D No.10 RT. 005/001 Kelurahan Utan Panjang, Kemayoran Jakarta Pusat berada di pinggir jalanan yang ramai, dekat kantor kelurahan. Pasar tempat mendapatkan bahan baku utama khas Sumatera Utara hanya berjarak hanya 3 KM dengan menempuh waktu sekitar 6 menit, begitu juga tempat membeli kebutuhan lainnya dapat dengan mudah diakses. Produksi usaha kuliner ini akan berlangsung diruko yang menyatu dengan area servi untuk makan ditempat sebesar 220 cmx360 cm dengan menggunakan layout dengan jenis tetap/ fungsi, dimana alat-alat produksi dan pendukung lainnya akan diletakan secara kelompok untuk memudahkan alur pergerakan proses produksi.

Teknologi juga digunakan dalam bisnis ini, peralatan memasak dengan skala modern seperti blender, mesin pendingin, mesin pompa air, CCTV dan wifi yang paling penting karena era saat ini harus sangat berorientasi secara digital agar misalnya promosi yang kita lakukan dapat lebih masiv dan mencakup area yang lebih luas. Penggunaan mesin kasir baik secara sederhana maupun berbasis aplikasi yang sifatnya akan sangat membantu dapat disesuaikan dengan kebutuhan dengan memepertimbangkan biaya dengan hasil yang akan didapatkan

Berdasarkan penjabaran dalam aspek teknis dan teknologi tidak ditemukan hal yang sekiranya akan menghambat, maka dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha dalam rencana membuka cabang baru layak untuk dijalankan

Aspek Manajemen dan Organisasi

Manajemen yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan telah diupayakan dengan cukup baik. Hal ini terbukti dengan dibuatnya studi kelayakan bisnis ini yang merupakan riset pendahuluan untuk mengetahui apakah rencana pengembangan usaha ini dapat benar-benar dijalankan atau tidak. Kemudian mengenai Langkah-langkah selanjutnya akan dilanjutkan seiring dengan pelaksanaan rencana ini kedepan. Manajemen pembangunan proyek dilakukan oleh pemilik dan karyawan yang juga akan berada dalam kegiatan operasional ketika bisnis tersebut berjalan. Karena sifat dari pembangunan proyek disini hanya penataan layout alat-alat produksi tanpa adanya perubahan bentuk bangunan yang disewa selama 3 tahun.

Manajemen sumber daya manusia yang akan ada dalam proyek ini adalah pemilik dan 3 orang karyawan yang akan dibayar dengan gaji bulanan yang besarnya telah ditetapkan akan ada kenaikan 10% setiap tahun selama yang bersangkutan bekerja. Karyawan akan diarahkan menggunakan orang-orang dengan kualifikasi memiliki keinginan bekerja serius dan bertanggung jawab direncanakan berasal dari lingkungan sekitar dan diadakan kontrak kerja 6 bulan sekali dengan perjanjian diatas materai guna menegakan kedisiplinan dan mempersiapkan bisnis ini menjadi lebih besar lagi kedepan. Pemilik akan menjadi peracik bumbu rahasia dan memberikan training langsung kepada calon karyawan selama paling sedikit 2 minggu di cabang utama sebelum akhirnya ditempatkan dicabang yang dituju. Pemilik akan secara berkala mengawasi cabang yang baru akan dibuka ini selama paling sedikit 1 minggu sekali dan juga akan dipasang CCTV yang dibutuhkan sebagai salah satu metode pengawasan ketika pemilik tidak berada dicabang tersebut. Berdasarkan penjabaran diatas, tidak ditemukan kesulitan dalam aspek

manajemen dan organisasi sehingga penilaian layak dijalankan dari aspek ini bisa didapatkan

Aspek Ekonomi dan Sosial

Dampak dari aspek ekonomi yang akan muncul secara langsung dari adanya rencana pembukaan cabang ini adalah 3 orang karyawan yang secara langsung menjadi pelaku operasional dalam bisnis ini akan menerima gaji dan fasilitas yang tentunya secara periodic akan meningkat, ketiga karyawan tersebut juga mendapatkan *pride* karena memiliki pekerjaan yang tetap, dengan itu mereka merasa berharga, dihormati oleh orang lain hal positif lainnya, sedangkan terhadap mereka yang secara tidak langsung bersinggungan dengan bisnis ini seperti supplier, kurir dan lain sebagainya juga secara tidak langsung akan berpengaruh secara positif baik dalam skala besar maupun kecil.

Selain itu terhadap pembeli tidak hanya bisa memenuhi kebutuhan pangan mereka, akan tetapi juga membuat mereka merasa nyaman dan mengobati akan kerinduan terhadap kampung halaman, bisa sekalian bernostalgia dan hal baik lainnya. Lebih lanjut, dengan mengembangkan bisnis kuliner khas daerah ini juga sekaligus mengangkat kebudayaan dari keragaman Indonesia yang harus kita pelihara dan sebarkan secara positif demi kejayaan bangsa Indonesia yang memang sudah kaya akan budaya yang dalam hal ini budaya keragaman kuliner tanah airnya. Hal-hal positif yang telah diuraikan ini menambah penilaian atas kelayakan pengembangan bisnis ini.

Analisis Dampak Lingkungan

Komponen lingkungan hidup yang harus dipertahankan dan dijaga sebagai dampak yang mungkin akan ditimbulkan atas adanya aktivitas bisnis diatas adalah antara lain sumber daya manusia, kualitas tanah, air, udara, warisan budaya dan kenyamanan lingkungan hidup. Untuk sumber daya manusia secara tidak langsung telah dijabarkan pada aspek manajemen dan organisasi serta disangkutkutan pada aspek ekonomi dan sosial sebelum ini, Begitu juga dengan warisan budaya. Jadi poin lainnya adalah bagaimana segala hasil pembuangan akhir ini tidak akan merusak lingkungan termasuk kenyamanannya.

Pada prinsipnya, limbah dari proses produkis ini bersifat alamiah, artinya bukan merupakan bahan kimia berbahaya yang memerlukan proses penanganan lebih dahulu sebelum akhirnya dibuang. Bahan baku yang digunakan merupaka material alami seperti sayuran, daun dan sebagainya, sehingga dengan perlakuan sederhana saja akan menjadi tidak masalah. Hal ini berhubungan dengan pemilik kios yang akan disewa yang sudah memasukan komponen biaya kebersihan di harga sewa tempat yang sudah dimasukan dalam penghitungan. Begitu juga dengan kualitas udara, air dan tanah yang juga akan diperlakukan secara baik dan disetujui oleh pemilik, pemilik tempat sewa dan warga dilingkungan sekitar dengan terlebih dulu meminta izin sekaligus membuat surat keterangan usaha di kelurahan setempat. Dengan demikian, masalah mengenai hal-hal dampak lingkungan bisa dikontrol dan dipersiapkan dari awal rencana pembukaan cabang baru tersebut.

PENUTUP

Kesimpulan yang didapat dari penjabaran 7 aspek sebelumnya adalah bahwa keseluruhan aspek-aspek yang terdiri dari kesiapan dalam mematuhi semua aspek hukum, ketersediaan pasar dan kematangan sebaran pemasaran, kemampuan keuangan dalam mencetak laba dan mendahulukan pengembalian modal dibanding dengan umur ekonomis perlengkapan dan peralatan serta masa sewa serta hasil yang didapat yang dinilai sekarangkan (*present value*) bernilai positif terhadap biaya awal investasi ditahun ke 0.

Aspek lainnya mengenai teknis dan operasional juga menunjukkan hasil yang baik ditandai dengan mudah dalam menentukan lokasi yang dekat dengan keramaian, dekat dengan pasar, kemudahan dalam menyadur teknologi, layout produksi sampai dengan manajemen dan organisasi bagaimana merencanakan dan mengelola sumber daya manusia, pengawasan oleh pemilik dan skala dari organisasi yang akan membawa dampak positif baik secara ekonomi, sosial dan lingkungan. Dimana arah yang ditunjukkan oleh seluruh aspek tersebut menunjukkan hasil yang baik sehingga usulan pengembangan usaha ini dengan membuka cabang baru di Kemayoran Jakarta Pusat layak untuk dijalankan.

Saran yang dapat diberikan kepada penelitian selanjutnya adalah menggunakan keseluruhan aspek yang lebih banyak dan luas apalagi jika dipersiapkan untuk bisnis yang baru ataupun bisnis dengan skala yang lebih besar lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- 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 Vol 1 No, 2019 pp:76-83
- Faradiba B., 2020. *ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA WARALABA DAN CITRA MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN "ALPOKATKOCOK DOUBIG" DI MAKASSAR*. PAY Jurnal Keuangan dan Perbankan. Vol. 2 No. 2
- Kasmir dan Jakfar. 2012. *Study Kelayakan Bisnis Edisi revisi*. Kencana

<https://hot.liputan6.com/read/4511140/tujuan-bisnis-pengertian-jenis-dan-fungsinya-yang-perlu-dipahami>

<https://www.kompas.com/food/read/2021/05/03/112700875/50-makanan-terbaik-di-dunia-2021-versi-cnn-rendang-urutan-berapa-?page=all>

<https://media.neliti.com/media/publications/85949-ID-analisis-studi-kelayakan-usaha-pendirian.pdf>

<https://journal.uc.ac.id/index.php/performa/article/view/403/362>

https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.v2consultant.com%2Fen%2Fnews-detail%2F4-kategori-umkm-di-indonesia-usaha-anda-termasuk-yang-mana-221&psig=AOvVaw2_jEluUh2egL1yN9xQe252&ust=1640926458929000&source=images&cd=vfe&ved=0CAwQjhqFwoTCMDuz8bdivUCFQAAAAAdAAAAABAH

<https://lokadata.id/artikel/tahan-rindu-demi-kampung-halaman>

<https://id.quora.com/Apa-sebenarnya-kota-terbesar-ketiga-di-Indonesia-Medan-atau-Bandung>