

STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA PRODUK RENGGINANG MBAK YUL SITUBONDO

M. Risqi Pratama
202113224@unars.ac.id
Universitas Abdurachman
Saleh Situbondo

Wahyudi
202113099@unars.ac.id
Universitas Abdurachman
Saleh Situbondo

Halimatus Sa' diah
202113288@unars.ac.id
Universitas Abdurachman
Saleh Situbondo

Puspita Putri
202113271@unars.ac.id
Universitas Abdurachman
Saleh Situbondo

ABSTRACT

This study reveals the success story of Mbak Yul, a rengginang producer in Semiring Village, Mangaran District, Situbondo Regency. Has developed its business significantly. This research tries to understand Mbak Yul's journey in starting and developing her rengginang production, as well as the factors that have helped her success. The research method involves in-depth interviews with Mbak Yul, observations at production locations, and analysis of economic data related to her business.

The research results show that Mbak Yul's success is due to dedication, innovation in variations of rengginang flavors, and the use of online platforms to market her products. Rengginang Mbak Yul was founded in 2016, where this place became one unit from the start of production, showroom and residence. Mbak Yul's Rengginang production process is manual, so it requires a lot of labor to produce Rengginang. Apart from that, collaboration with local communications has also supported its business growth. Mbak Yul's success in the rengginang business provides inspiration for young entrepreneurs and micro business people to follow in her footsteps. This study provides insight into the business potential of rengginang and its important role in promoting traditional Situbondo culinary delights.

Keywords: Rengginang

1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Berdasarkan undang-undang nomor 20 tahun 2008 usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan ataupun badan usaha perorangan dengan jumlah asset maksimal 0 sampai 50 juta dan omzet total 0 sampai 150 juta. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dilakukan oleh cabang orang peseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan dengan jumlah kekayaan bersih lebih dari Rp 500 juta sampai

Rp 10 omzet total Rp 2,5 miliar sampai Rp 50 miliar.

Dalam menumbuhkan pertumbuhan ekonomi masyarakat UMKM memiliki kontribusi yang besar khususnya di negara-negara berkembang. dampak yang berpengaruh positif dapat menggerakkan roda perekonomian bangsa mengurangi jumlah pengangguran.

Dimulai MEA (masyarakat Ekonomi Asean) yang diberlakukan pada awal 2016 menuntut para pelaku UMKM agar bisa bersaing dengan para pengusaha dari negara ASEAN. Oleh karena itu, dukungan penuh dari pemerintah. Pelaku usaha besar dan

masyarakat sangat diperlukan untuk mendongkrak pertumbuhan UMKM supaya tidak sampai ada penurunan ataupun kebangkrutan.

Pada realitanya yang terjadi di lapangan tidak seperti harapan. Beberapa UMKM ada yang berangsur-angsur mengalami penurunan dari segi kualitas produk maupun jumlah usahanya. Kenyataan ini tentu bebanding terbalik dengan program pemerintah yang berusaha mengangkat UMKM agar terus bergembang agar terus menyokong ekonomi Negara.

Dalam hal ini harus ada kesadaran dari seluruh masyarakat Indonesia khususnya di Kabupaten Situbondo untuk berperan aktif dalam mengatasi pengangguran karena pemerintah hanya membantu dengan program-program pemerintahan seperti UKM (Usaha Kecil Menengah), sementara itu yang harus menjalankan adalah masyarakat itu sendiri. Pemerintah berharap, Khususnya Masyarakat Situbondo tidak terpaku hanya sebagai pencari kerja. Di era pasar terbuka saat ini masyarakat harus merubah pola pikirnya dari pencari kerja tetapi dapat berwirausaha atau menciptakan lapangan pekerjaan (entrepreneur).

Untuk itulah kami menyusun makalah ini untuk membahas tentang bagaimana peluang usaha kecil menengah dan yang akan saya bahas dalam makalah ini adalah mengenai usaha Rengginang Mbak Yul.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:07) adalah kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam menentukan layak atau tidaknya suatu usaha yang dijalankan. Berdasarkan pada pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan studi atau pembelajaran yang dilakukan untuk menilai suatu usaha yang baru, layak atau tidak layak untuk dijalankan.

Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Berikut beberapa tahapan dalam melakukan Studi Kelayakan Bisnis yang dikerjakan menurut Umar (2005), yaitu :

1. Penemuan Ide
produk atau jasa yang akan dibuat harus menguntungkan dan dapat dijual. Akibatnya, analisis kebutuhan pasar dan jenis produk atau jasa perusahaan harus dilakukan. Penelitian tentang jenis produk ini dapat dilakukan dengan melihat apakah produk atau jasa dibuat untuk memenuhi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi, memenuhi kebutuhan manusia tetapi belum ada.
2. Tahap Penelitian
Setelah ide-ide proyek dipilih, penelitian yang lebih mendalam dengan metode ilmiah dilakukan. Proses ini dimulai dengan metode ilmiah:
1. Mengumpulkan Data; 2. Data diolah dengan teori yang relevan; dan 3. Menganalisis

dan menginterpretasikan hasil pengolahan data.

3. Tahap Evaluasi
ada tiga kategori evaluasi proyek berbeda: pertama adalah evaluasi usulan proyek yang akan didirikan, kedua evaluasi proyek yang sedang beroperasi, dan yang terakhir evaluasi proyek yang baru selesai dibangun. Evaluasi berarti membandingkan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif.
4. Tahap Pengurutan Usulan yang Layak
Jika ditemukan lebih dari satu usulan proyek bisnis yang dianggap layak dan manajemen memiliki batasan untuk menyelesaikan setiap proyek, maka proyek yang dianggap paling penting harus dipilih. Sudah pasti, jika dibandingkan dengan usulan proyek lain berdasarkan kriteria penilaian yang telah ditentukan, proyek yang diprioritaskan ini akan menerima skor tertinggi jika dibandingkan dengan proyek usulan lainnya.
5. Tahap Perencanaan Pelaksanaan
Setelah memilih proyek untuk dilaksanakan, perlu dibuat rencana tindakan untuk menyelesaikan proyek. Rencana ini harus mencakup hal-hal seperti jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga kerja yang diperlukan,

ketersediaan dana dan sumber daya, kesiapan manajemen, dan hal lainnya.

6. Tahap Pelaksanaan
Setelah semua persiapan yang harus dilakukan selesai, tahap pelaksanaan proyek pun dimulai. Semua karyawan proyek, mulai dari pemimpin sampai pada tingkat yang paling bawah dari tiga belas tingkat, harus bekerja sama dengan

semaksimal mungkin sesuai dengan strategi yang telah diterapkan oleh pihak tersebut.

Tujuan Dilakukan Studi Kelayakan Bisnis

Berdasarkan referensi yang ditulis oleh Kasmir dan Jakfar (2003), terdapat lima tujuan perlunya melakukan studi kelayakan bisnis, yaitu :

1. Menghindari Risiko Kerugian
Ada suatu kondisi yang dapat diprediksi akan terjadi atau dengan sendirinya terjadi tanpa diprediksi. Dalam hal ini, studi kelayakan berfungsi untuk menanggulangi risiko yang tidak kita inginkan, baik yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat kita kendalikan.
2. Memudahkan Perencanaan
Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi di masa depan, akan lebih mudah untuk melakukan perencanaan.

3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan banyak rencana yang sudah disusun, pelaksanaan usaha akan sangat mudah. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut memiliki pedoman yang harus diikuti, dan pedoman tersebut telah disusun secara sistematis, sehingga usaha yang dilakukan dapat mencapai tujuan dan sesuai dengan rencana.

4. Memudahkan Pengawasan

Jika suatu usaha dijalankan sesuai dengan rencana yang telah disusun, akan lebih mudah untuk melakukan pengawasan untuk memastikan bahwa usaha berjalan sesuai dengan rencana yang diatur.

5. Memudahkan Pengendalian

Apabila pengawasan dilakukan selama pelaksanaan pekerjaan, kesalahan dapat dengan mudah diidentifikasi, sehingga dapat diatasi.

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan fenomenologi sebagai metode pendekatan. Penelitian bertujuan menemukan fenomena atas kejadian, akuisisi pengalaman dan bagaimana pengalaman tersebut terbentuk. Jenis Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu terdiri dari Data primer dan Data Sekunder. data primer diantaranya meliputi Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Teknis dan Teknologi, Aspek Manajemen

Sumber Daya Manusia (MSDM) dan Aspek Finansial.

Objek penelitian ini yaitu industri Rengginang Mbak yul, yang menyediakan berbagai varian rasa olahan Rengginang. Penelitian dilaksanakan pada bulan Oktober 2023 selama satu minggu lebih. Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini berasal dari studi pustaka, dimana dilakukan melalui telaah literature. Sedangkan teknik pengumpulan data dilapangan dilakukan melalui wawancara, Observasi, dan Dokumentasi yang dimana informan dalam penelitian ini adalah ownernya sendiri.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menentukan suatu usaha layak atau tidaknya. Analisis Kelayakan Bisnis digunakan untuk menentukan layak atau tidak layak suatu usaha tersebut. Analisis ditinjau dari beberapa aspek, yaitu Aspek Hukum, Aspek Sumber Daya Manusia, dan Aspek Teknis. Detail hasil penelitian akan dibahas satu pesatu untuk memperoleh hasil yang lebih menyeluruh.

Aspek Hukum

Usaha bisnis ini berdiri sejak tahun 2016 silam, yang dimana tempat awal produksi usaha tersebut dikembangkan melalui showroom di kampus Unars Situbondo yang kemudian berkembang menjadi bisnis rumahan hingga saat ini yang beralamat di Desa Semiring, Kec. Mangaran, Kab. Situbondo. Pembelian bisa dilakukan secara online atau PO. Usaha ini memiliki surat ijin

perdagangan (SIUP), nomor pokok wajib pajak (NPWP) sejak tahun 2018.

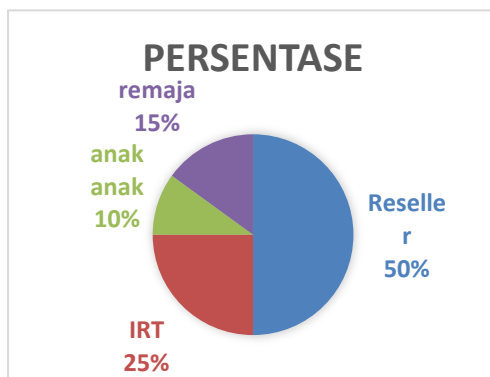
Aspek Pasar / Pemasaran

Dalam proses pemasaran Rengginang Mbak Yul dengan cara Order atau datang langsung ke lokasi. Terkait pemasaran online memanfaatkan media sosial yaitu instagram @rengginang_mbk_yul dan Whatsapp 085886771888. Targeting usaha Rengginang Mbak Yul berdasarkan rentang usia dijelaskan dalam tabel 1 berikut:

Tabel 1 target pasar rengginang mbak yul

JENIS TARGET	KETERANGAN	RENTANG USIA
Target Utama	Reseller	19- 50 Tahun
Target Kedua	Ibu Rumah Tangga	30 Tahun keatas
Target Tambahan	Anak-anak, Remaja	12 tahun keatas

Bersadarkan demografis latar belakang customer, dijabarkan dalam gambar 1 berikut.



Gambar 1 : Bagian demografis customer berdasarkan latar belakang. Sumber Data Penelitian 2023

Dari segi positioning Rengginag Mbak yul memosisikan sebagai referensi utama costumer yang memperoleh kepuasan pelayanan saat ini memang paling bnayak promosi costumer adalah Reseller, hal ini sesuai dengan targeting dari startup yang menjadikan ibu rumah tangga dan remaja sebagai target utama pasar ini, menjadi target utama owner adalah merupakan bagian dari kelompok ini sehingga diharapkan lebih mudah dalam menjalankan promosi dan marketing usaha.

Menurut Suliyanto (2010:85) ada lima tahapan sebuah produk, yaitu pengenalan, pertumbuhan, kedewasaan, kejenuhan dan kemunduran. Secara rinci siklus pertumbuhan produk dapat dilihat pada gambar 2 berikut.



Berdasarkan siklus kehidupan Rengginang Mbak Yul berada pada tahap pertumbuhan, pada taha ini produk sudah hampir dikenal oleh semua orang, jumlah pesaing yang sudah mulai banyak, paa tahap pertumbuhan promosi merupakan strategi yang tepat. Hal ini terbukti pada hasil penelitian bahwa banyak orang yang tertarik dengan promosi yang diberikan. Sebuah startup akan

dikatakan berhasil jika mampu menemukan model yang tepat bagi tumbuhnya startup tersebut.

Aspek Teknis Dan Teknologi

Dalam aspek operasional lokasi usaha Rengginang Mbak Yul terletak di daerah paling utara Situbondo, di lingkungan yang masih lumayan dekat dengan daerah kota. Lokasi ini merupakan milik pribadi yang dimana terletak di rumah owner. Adapun investasi awal ketersediaan peralatan dan perlengkapan usaha rengginang mbak yul. Sebagaimana tercantum dalam tabel berikut :

Tabel 2 Daftar Peralatan dan perlengkapan Rengginang Mbak Yul

NO	NAMA	FUNGSI
1	Kompor Gas	Untuk mengukus Rengginang
2	Baskom	Sebagai tempat perendaman
3	Ember Plastik	Tempat membersihkan beras ketan
4	Pisau	Memotong
5	Sendok	Mengaduk Rengginang
6	Karung	Tempat menyimpan beras ketan
7	Nampan	Alat pembantu penjemuran
8	Impulse	Digunakan untuk packing
9	Dandang	Mengukus Rengginang
10	Centong Kayu	Untuk mengaduk adonan Rengginang
11	Plastik	Membungkus Rengginang
12	Tabung Gas	Bahan bakar mengukus Rengginang
13	Print Logo Kemasan	Untuk membedakan usaha Rengginang dengan pesaing.

Aspek operasional kedua adalah menentukan harga jual produk, pemilik usaha harus mampu menjelaskan kepada konsumen varian apa saja yang paling best seller di Rengginang Mbak Yul. Hal ini dilakukan agar pelanggan maupun Reseller merasakan kepuasan saat membeli Rengginang Mbak Yul. Berikut Daftar Varian Rasa Rengginang Mbak Yul yang tertera di tabel 3 sebagai berikut.

Tabel 3 daftar harga Varian Rasa Rengginang Mbak Yul

NO	VARIAN RASA	HARGA
1	Terasi	Rp. 13.000
2	Bawang	Rp. 13.000
3	Udang	Rp. 14.000
4	Cumi	Rp. 14.000
5	Kerang	Rp. 14.000
6	Rainbow	Rp. 14.000
7	Pedas	Rp. 14.000
8	Gula Jawa	Rp. 14.000

Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Rngginag Mbak Yul memiliki 9 orang tenaga kerja diantaranya sebagai bagian cetak, packing dan masak. Berdasarkan aspek sumber daya manusia, jika dilihat dari potensial dan lokasi usahanya ini cukup potensial karena lokasinya yang berada di kawasan pedesaan dan dekat dengan kawasan wisata kampong kerapu cukup strategis dari segi lokasi, dari segi promosi usaha rumshannya ini menggunakan sistem promosi di media sosial. Berdasarkan aspek teknis usaha ini dinyatakan layak karena telah memiliki keterangan yang sudah lengkap.

Aspek Keuangan

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003) aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai perusahaan secara keseluruhan. Keputusan keuangan dari perusahaan dimulai dari penelitian desain bisnis strategi untuk menciptakan nilai. Selanjutnya strategi diimplementasikan dengan membuat investasi melalui sumber daya yang terbatas dengan kegiatan-kegiatan tertentu. Untuk itu diperlukan perencanaan keuangan yang merancang suatu anggaran keuangan yang terkait dengan penyusunan anggaran (budgeting).

Dalam satu hari produksi Rengginang Mbak Yul bisa meraup keuntungan atau laba bersih sebesar Rp.200.000 dan dalam satu bulan bisa mencapai omset 6jt lebih. Ketika menjelang bulan Ramadhan omset penjualan bisa naik 100% pada hari-hari biasa, bahkan bisa 3 kali lipat dari hari-hari biasa.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan paparan hasil dan pembahsan, dapat disimpulkan bahwa Usaha Rengginang Mbak Yul dinyatakan layak baik ari Aspek Hukum, Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Teknis, Aspek manajemen sumber daya manusia, dan Aspek Keuangan.

Saran yang dapat diberikan terhadap usaha Mbak Yul yaitu dapat meningkatkan keberlanjutan usaha melalui perluasan pasar, pengelolaan keuangan yang cerdas, dan partisipasi dalam inisiatif sosial dan lingkungan. Saran tersebut diharapkan dapat

memberikan landasan strategis bagi para pengusaha untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha Rengginang Mbak Yul.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir, Jakfar, (2020), Studi Kelayakan Bisnis, Edisi Revisi, Jakarta : Kencana
- Umar, H. (2005). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Safitri, G. N., Fandiyanto, R., & Wiryaningtyas, D. P. (2022). PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN KERAGAMAN PRODUK TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN PADA UD. YULI MAKMUR DENGAN KEPUASAN KONSUMEN SEBAGAI VARIABEL INTERVENING DI KABUPATEN SITUBONDO. *Jurnal Mahasiswa Entrepreneur (JME) FEB UNARS*, 1(5), 1096-1110.
- Kasmir, J., & Jakfar. (2003). Studi Kelayakan Bisnis. Edisi-3. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kasmir, J., & Jakfar. (2003). Studi Kelayakan Bisnis. Aspek Sumber Daya Manusia dan Aspek Keuangan